

НОВОСТИ

АВТОБИЗНЕСА



ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

ВСТРЕЧА В КРАСНОДАРЕ
КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ВОПРЕКИ ТРУДНОСТЯМ
ДВИЖЕНИЕ СКВОЗЬ КРИЗИС

ЛУЧШИЙ СЕРВИС РОССИИ
КОНКУРС БЕЗ ПРОИГРАВШИХ



НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ
САММИТ СТО ЮГА



АВТОБИЗНЕС с. 8

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ



АВТОРЕМОНТ с. 28

ВЫБОР АВТОСЕРВИСОВ
ОПРОС И ПРЕМИЯ



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 40

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН 2021

8-11 АПРЕЛЯ

КВЦ ЭКСПОФОРУМ



PMAS.RU

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



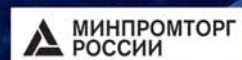
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

auto.ru

ООО «ФАРЭКСПО» (Санкт-Петербург)
+7 (812) 718-35-37

ОАО «АСМ-холдинг» (Москва)
+7 (495) 626-00-81

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Главный редактор
Петр Александрович Левицкий

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

**Руководитель проекта,
обозреватель**
Григорий Мерлин

Эксперт журнала
Роман Гуляев

Редактор отдела новостей
Евгения Воронова

Корреспондент
Дмитрий Верещагин

Корректор
Алина Соколова

Дизайн и верстка
Студия «Кречет»

Видеопроект
Борис Гришин

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 № ФС77-66097 от 10.06.2016 г.

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

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»
Адрес: г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3
Тираж 14 000 экз.
Цена свободная

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать
28.12.2020

12+

Директор
Петр Левицкий

**Руководитель
отдела продаж**
Надежда Бабушкина

Распространение –
по всем регионам России
прямой адресной рассылкой

Адрес издателя и редакции:
Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5

Для писем:

127434, г. Москва, а/я 89

Телефон: +7 (495) 912-13-42

E-mail: abiznews@abiznews.net

www.abiznews.net



ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Мы не забудем 2020 год. В принципе, здесь можно было бы поставить точку, но – пессимизма нам хватило весной, когда казалось, что мир рухнул, однако к финалу года стало понятно, что конец света откладывается.

Начать с того, что автосервисная отрасль пережила карантинный кризис вполне достойно: кто-то не закрывался вовсе, кто-то сократил простой до минимума, а самые опытные руководители сумели убедить местные власти, что обслуживание автомобилей в период пандемии является важным с точки зрения безопасности. Кстати, это действительно так: в ремонте нуждаются и машины экстренных служб, да и простым гражданам безопаснее передвигаться в личном автомобиле.

Благодаря этому, кстати, выросли пробеги, да еще и закрытые границы помогли, люди отправились в автопутешествия. И это второй фактор, который можно оценивать как позитивный для отрасли, несмотря на все проблемы: пока автомобили ездят, автосервис будет жить.

Наконец, консолидация отрасли, о которой мы говорили целый год, стала реальностью. Пока еще в «Союзе Автосервисов» – не все СТО России, даже не большинство, но сделан важный шаг: у государственных органов, кажется, появился собеседник, который может говорить от имени отрасли. Когда этого не было, решения на федеральном и даже межгосударственном уровне принимались без профессиональной экспертизы, что часто приводило к откровенным глупостям. Надеемся, что авторитет отраслевого объединения будет расти, а непродуманных решений пропорционально станет меньше.

Можно ли сказать, исходя из всего вышесказанного, что в автобизнесе всё хорошо? Нет, к сожалению: и проблем хватает, и факторы, которые от отрасли не зависят, типа доходов населения или банковских ставок, никуда не делиться и мешают развитию бизнеса. Однако давайте сохранять оптимизм: всё не так плохо, а значит, есть перспектива, что будет становиться лучше. Именно этого мы ждем от 2021 года и именно этого всем нам желаем.

Петр Левицкий,
главный редактор

4



НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ,
ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА

6



НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ,
ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

8



СОБЫТИЕ

ЮЖНЫЙ СЪЕЗД

Команде «Новостей Автобизнеса» и «Правильного Автобизнеса» удалось провести ряд региональных конференций под брендом «Саммит СТО». В октябре мы провели Саммит СТО Юга России в Краснодаре, на котором собрали порядка 100 руководителей и владельцев СТО со всего региона.

16



ТЕСТ-ДРАЙВ

ОPEL GRANDLAND X:
ПРЕДНОВОГОДНИЙ АПЕРТИВ

Opel вернулся в Россию. И вернулся не просто так, а с новой для нашего рынка моделью, громко именуемой Grandland X. В чем секрет этого «Мистера Икс», имеет ли Grandland X отношение к достопамятному братству «Людей Икс», и может быть, этот «икс» – вообще римская десятка, – во всем этом я поспешил разобраться, как только получил машину в свое распоряжение.

20



ТЕСТ-ДРАЙВ

КIA SELTOS: ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И ДИЗАЙН В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

В семействе компактных и, не побоюсь этого слова, дизайнерских кроссоверов прибыло. KIA Seltos всего за полгода сумел покорить не только сердца, но и кошельки наших соотечественников.



ТЕСТ-ДРАЙВ

MITSUBISHI L200:
ОДА МУЖЕСТВЕННОСТИ

Парни, я познакомился с таким мужиком, вы не поверите: настоящий авторитет! Я уж думал, что таких не осталось вовсе. Но нет, они есть, если поискать повнимательнее. Впрочем, догадаться, где их искать, нетрудно. Потому что никаких новых открытий в нашем банальном мире, к сожалению (или к счастью), не предусмотрено – герои остаются прежними!

24



АВТОКОМПОНЕНТЫ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
КОНЦЕПТУАЛЬНОСТЬ

Мы снова возвращаемся к теме комплексного подхода в автотехобслуживании. Мы снова собираемся поговорить о ремонтных решениях и комплектах. Более того, мы будем возвращаться к этой теме постоянно, потому что при современном уровне развития автомобильных технологий только такой подход в состоянии обеспечить действительно качественный сервис.

28



АВТОКОМПОНЕНТЫ

ДВИЖЕНИЕ СКВОЗЬ КРИЗИС

Крупная компания с большим потенциалом – такая, как Теплесо, – даже в кризис способна развиваться и использовать трудности как новые возможности. Об этом в ходе онлайн-встречи с российскими журналистами в декабре 2020 г. рассказал Эндрю Секстон, вице-президент глобальной компании и генеральный директор ее европейского подразделения.

34



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

РАЗРЕЖЕНИЕ
НА ВПУСКЕ В ПОМОЩЬ

В этой публикации мы хотим рассказать об одном достаточно интересном, но почему-то не очень распространенном способе диагностики, скажем так, механики двигателя с помощью датчика разрежения либо датчика пульсации – кому как удобнее.

36



СОБЫТИЕ

КАКИЕ ЗАПЧАСТИ
ВЫБИРАЮТ СТО?

В Москве 22 декабря 2020 г. подвели итоги общероссийского опроса независимых станций технического обслуживания автомобилей (НСТО).

40



СОБЫТИЕ

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

Третий год GROUPAUTO Россия является организатором Национальной премии «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС» – самого масштабного конкурса в отрасли постгарантийного обслуживания.

СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА

НА Facebook



ЧИТАЙТЕ В «НОВОСТЯХ АВТОБИЗНЕСА»

В 2021 ГОДУ:

- **Новости:** главные открытия мира автомобилей и автозапчастей
- **События:** конференции, семинары и конкурсы профессионалов
 - Морфология бизнеса: эффективные решения для СТО
 - Автокомпоненты: технологии завтрашнего дня
- **Аналитика:** проблемы и перспективы развития рынка

ПРИГЛАШАЕМ НА КОНФЕРЕНЦИИ

В 2021 году «Новости Автобизнеса» проведут конференции и семинары в разных регионах России.

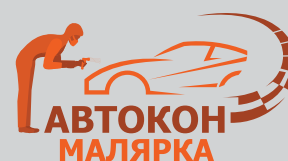
Наши мероприятия – это только полезная информация: лучшие эксперты отрасли, руководители-практики и поставщики эффективных решений.

Встречаемся в Перми 19 января,
в Ярославле – 18 марта,
в Волгограде – 20 мая,
в Самаре – 17 июня.

УЧАСТИЕ В САММИТАХ СТО – БЕСПЛАТНОЕ



САММИТ СТО



КомТрансКОН

НАСТОЯЩИЙ PALISADE



Компания «Хендэ Мотор СНГ» сообщает о выходе на российский рынок полноразмерного кроссовера Palisade – флагмана SUV-линейки Hyundai, а также объявляет цены и комплектации новой модели. Новинка доступна в комплектациях Lifestyle, Prestige и High-Tech, в эксклюзивной топовой версии COSMOS, а также по программе онлайн-подписки на автомобили

Hyundai Mobility. Кроссовер Hyundai Palisade длиной 4980 мм и с колесной базой 2900 мм оснащается 8-ступенчатой автоматической трансмиссией и системой полного привода HTRAC с функцией выбора режимов движения в зависимости от типа дорожного покрытия Multi-Terrain Control. Во всех комплектациях предлагаются два мощных силовых агрегата – дизельный двигатель 2.2 CRDi (200 л. с. и 440 Н•м) и бензиновый двигатель 3.5 MPI (249 л. с. и 336 Н•м). Максимальная рекомендованная розничная цена модели в комплектации Lifestyle стартует от 3 149 000 руб. за автомобиль с дизельным двигателем и 3 199 000 руб. – с бензиновым. Комплектация Prestige доступна по максимальной рекомендованной розничной цене 3 399 000 руб. за версию с силовым агрегатом 2.2 CRDi и 3 449 000 руб. – за вариант с двигателем 3.5 MPI. Максимальная рекомендованная розничная цена Palisade в комплектации High-Tech составляет от 3 679 000 до 3 729 000 руб. соответственно. Комплектация Cosmos дает возможность заказать Palisade с различной компоновкой салона. Протестировать кроссовер Palisade можно по программе онлайн-подписки на автомобили Hyundai Mobility. Доступный период подписки – один год. Ежемесячный платеж при оформлении подписки на модель Palisade с допустимым лимитом пробега 12 000 км/год составит 67 900 руб., с расширенным пробегом 30 000 км/год – 72 900 руб.

КОМТРАНС НА БАЗЕ LADA 4x4

АВТОВАЗ представляет обновленную линейку коммерческих автомобилей на базе внедорожника LADA 4x4. Все модификации, бортовые платформы и фургоны представляют собой надежные коммерческие автомобили с полурамной конструкцией кузова и задней рессорной подвеской, отличаются прекрасной проходимостью, высокой грузоподъемностью, низкой стоимостью владения и обширной сетью обслуживания. Стоимость бортовой платформы стартует от 799 000 руб. Стоимость фургона на базе LADA 4x4 начинается от 856 000 руб.



VOLKSWAGEN В НОВОМ СТИЛЕ



Вolkswagen совершенствует процесс продажи автомобилей, следуя концепции нового дизайна марки: не показывать идеальный рекламный мир, а рассказывать реальные истории, лучше понять ожидания и потребности клиента, стать доступнее и живее в общении. В рамках этой концепции меняются структура и оформление дилерских центров марки. Комфортная атмосфера с визуально выделенными секциями по различным направлениям позволяет быстро ориентироваться и создает пространства, соответствующие различным потребностям клиентов. Инновационные технологии позволяют продемонстрировать автомобили вне зависимости от их наличия в салоне, подробно изучить детали и особенности различных модификаций, ознакомиться с работой различных систем и ассистентов. Не вставая с комфортного кресла, клиент может увидеть и сравнить несколько предлагаемых вариантов комплектации, уточнить информацию об опциях, ценах и сроках поставки автомобиля. После завершения процесса подбора или конфигурации автомобиля клиенту будет отправлена электронная спецификация с данными автомобиля вместе с дополнительным медиаконтентом, который был использован в процессе консультации в шоу-руме.

КУПЕ-КРОССОВЕР TUGELLA



Компания Geely представляет на российском рынке новый премиальный купе-кроссовер Tugella. Купеобразный кроссовер премиум-класса Geely Tugella станет флагманской моделью в российской продуктовой линейке бренда. Своим именем автомобиль получил в честь одного из самых крупных водопадов на планете – Тугела, расположенного в Южно-Африканской Республике. В основу кроссовера Tugella легла модульная платформа CMA, разработанная Geely в тесном контакте с инженерами Volvo. Гибкость архитектуры позволяет строить автомобили разных классов с использованием всевозможных инновационных систем, традиционных двигателей внутреннего сгорания, а также гибридных и электрических силовых установок. Стоит добавить, что модульные платформы на сегодняшний день являются самыми технологичными. Благодаря подобным решениям производитель имеет возможность строить автомобили разных габаритов, кузовов и сегментов. Именно поэтому гранды автоиндустрии из Германии и Японии используют такую архитектуру. Конструкция кузова на базе CMA отличается сверхпрочностью, высоким уровнем энергопоглощения и жесткости: корпус выдерживает нагрузку, в 5 раз превышающую вес автомобиля, равный 1815 кг. В премиальном кроссовере применены запатентованные технологии Volvo, обеспечивающие обитателям салона максимальные показатели безопасности. При колесной базе 2700 мм габариты Geely Tugella составляют 4605 x 1878 x 1643 мм. Внутреннее пространство позволяет комфортно разместить водителя и четырех пассажиров. Объем багажного отсека легко вмещает 326 л, а при сложенных задних креслах – 1077 л.

ВСТРЕЧАЙТЕ KIA MOHAVE

В России стартовали продажи нового рамного внедорожника KIA. Сохранив свои основные преимущества – рамную конструкцию, надежность, простор, наличие раздаточной коробки с понижающей передачей и блокировкой заднего дифференциала, – теперь Mohave предлагает клиентам улучшенное шасси, усовершенствованную систему полного привода с возможностью выбора режимов Terrain Mode Select, современный набор интеллектуальных систем безопасности и помощи водителю Drive Wise, великоколепные возможности мультимедиа, множественные опции комфорта и значительно более высокое качество отделочных материалов. Все KIA Mohave предлагают 7-местную компоновку салона с возможностью трансформации пространства третьего ряда в дополнительный багажный объем. На российском рынке новый Mohave будет представлен с дизельным двигателем V6 3,0 л, мощность которого составляет 249 л. с., а крутящий момент – внушительные 549 Н•м. Двигатель работает в паре с автоматической 8-ступенчатой коробкой передач с гидротрансформатором. Все KIA Mohave оснащаются системой автоматически подключаемого полного привода (Torque-on-Demand). Базово мощность от продольно установленного двигателя почти полностью идет на заднюю ось, а при необходимости система моментально увеличивает передачу момента на передние колеса. В дополнение к фронтальным и боковым передним подушкам безопасности с 2-ступенчатым раскрытием, боковым шторкам безопасности по всей длине салона Mohave получил также коленную подушку безопасности водителя. Новый KIA Mohave будет представлен в России в трех комплектациях: Luxe, Prestige и Premium. Комплектация Luxe будет предлагаться по цене 3 099 900 руб.



CHERYEHEED TXL В РОССИИ

Новый автомобильный бренд на российском рынке CHERYHEED презентует свою первую модель – внедорожник TXL. Новинка уже представлена в салонах официальных дилеров марки в двух роскошных комплектациях: Luxury и Flagship. Внедорожник CHERYHEED TXL оснащен мощным и эффективным силовым агрегатом – двигателем третьего поколения 1.6TGDI – и 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач DCT с подрулевыми переключателями. Двигатель 1.6TGDI разработан специалистами концерна CHERY и австрийской компанией AVL. Будучи рядным 4-цилиндровым двигателем, имеет два распределительных вала, 16 клапанов, двойную систему изменения фаз газораспределения (DVVT), прямой впрыск и турбину. Максимальная мощность двигателя составляет 136,5 кВт (186 л. с.) на 5500 об/мин, а максимум крутящего момента в 275 Н•м мотор выдает в широком диапазоне – 2000–4000 об/мин. Такие показатели соответствуют 3,0-литровому 6-цилиндровому атмосферному двигателю. Разгон от 0 до 100 км/ч занимает у CHERYHEED TXL 9,8 секунды. Полноприводный внедорожник CHERYHEED TXL в комплектации Luxury включает широкий список оборудования и выгодно отличает модель от конкурентов в этом классе. Минимальная рекомендованная розничная цена CHERYHEED TXL в комплектации Luxury с учетом выгод по маркетинговым программам составляет 2 069 900 руб.



МУЛЬТИМЕДИА ДЛЯ LEXUS



Для владельцев моделей Lexus ES, NX и UX текущих поколений доступна последняя версия мультимедиа, которая теперь устанавливается и на автомобили со встроенной навигацией. С 16 ноября 2020 г. появилась возможность обновить программное обеспечение Lexus во всех официальных дилерских центрах Lexus на территории РФ. Для владельцев автомобилей Lexus, комплектации которых не предусматривают наличие штатной системы навигации, обновление доступно уже с января 2020 г. Владельцы Lexus получают доступ к самой современной версии мультимедиа-системы с удобным интерфейсом и расширенным функционалом, который позволяет использовать в автомобиле возможности смартфона за счет поддержки платформ Apple CarPlay и Android Auto. Крупные значки, упрощенный интерфейс, голосовые команды позволяют водителю меньше отвлекаться от дороги и сконцентрироваться на управлении автомобилем.

CITROËN В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Новый дилерский центр Citroën Wagner Auto расположен на севере Санкт-Петербурга в автомобильном комплексе с новым шоу-румом и зоной сервисного обслуживания общей площадью 445 м². Дополнительные 100 м² автоцентра отведены под склад запасных частей. Автоцентр предоставляет полный спектр финансовых услуг, включая кредитование, страхование и лизинг. Сервисная зона площадью 150 м² включает 5 постов технического обслуживания с 5 подъемниками для пассажирских и грузовых моделей, зоны сход-развала, шиномонтажа, балансировки и диагностики. Технические специалисты «СИТРОЕН ЦЕНТР ВАГНЕР» проводят работы по обслуживанию автомобилей Citroën, включая гарантийный и постгарантийный ремонт, а также установку дополнительного оборудования.



ВРЕМВО ОНЛАЙН



Новая онлайн-платформа Brembo Next, адресованная профессионалам сегмента запасных частей и всем автолюбителям, набирает популярность. Посетителям платформы Brembo Next, которая начала свою работу одновременно по всему миру на 10 языках, открывается возможность ознакомиться с ассортиментом Brembo Aftermarket: в виртуальной галерее раздела EXPERIENCE, выбрав один из различных пунктов меню: «В центре внимания», «Дизайн и производительность», «Комфорт и безопасность», можно рассмотреть продукты Brembo во всех деталях и ознакомиться с их характеристиками. Brembo Next также включает раздел DISCOVER, где можно узнать о деятельности компании, погрузиться в мир Brembo – от мотоциклов до автомобилей, от дорожных испытаний до крупнейших соревнований, а также ознакомиться с актуальными вопросами, связанными с экологической безопасностью и ответственностью компании. На платформе также есть LIVE-зона с вебинарами на 10 разных языках, доступными для всех профессионалов рынка и автолюбителей.

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РЕБРЕНДИНГ



Научно-производственный комплекс «Автоприбор» активно работает над модернизацией завода в г. Владимире. На первом этапе модернизации был налажен выпуск новой продукции, такой как, например, моторредукторы и резинотехнические изделия для дальнейшего использования комплектующих в производстве стеклоочистки, было установлено новое оборудование для нанесения порошковых покрытий

для изоляции пазов якорей, а также обновлены другие существующие линии производства автокомпонентов для автомобильной индустрии. Также НПК объявил о масштабном ребрендинге, который стал еще одним этапом модернизации компании. В рамках ребрендинга НПК «Автоприбор» полностью изменил фирменный стиль. Для компании был разработан новый логотип, выполненный в современном минималистичном дизайне. В новом дизайне будут выполнены все маркетинговые материалы компании, каталог и упаковка продукции. Также компания планирует произвести ремонт фасадов, изменив фасадные вывески, которые будут выполнены в новом корпоративном стиле бренда ООО «НПК «Автоприбор».

В НОВОМ ДИЗАЙНЕ

Линейка моторных масел TOTAL CLASSIC теперь представлена в широком ассортименте и новом дизайне: упаковка стала более эргономичной, этикетка – легче для восприятия, а специальный QR-код гарантирует покупателям подлинное качество продукта в каждой канистре. В линейке TOTAL CLASSIC – коллекция синтетических и полусинтетических масел разных категорий и классов вязкости, отвечающих требованиям всех базовых типов двигателей, малозольные масла CLASSIC 9 C2-C3 5W30 для бензиновых и дизельных двигателей, соответствующих нормам Euro-5.



ДЛЯ ДОРОГ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ



Федеральное управление автотранспорта Германии одобрило использование светодиодной лампы Osram Night Breaker LED H7 на замену галогенным в фарах головного света. Лампа Night Breaker LED H7 стала первым светодиодным источником ближнего света, который с успехом выдержал обширную программу тестирования TÜV Süd – независимой немецкой организации по инспектированию и сертификации – и получила официальное одобрение для использования на дорогах общего пользования Германии. Теперь в Германии светодиодные лампы Night Breaker LED можно легально устанавливать в фарах ближнего света на многих транспортных средствах, включая BMW 2-й серии, Audi A3 и A4 и Ford Mondeo. Список моделей машин постепенно расширяется благодаря продолжающемуся процессу сертификации. Night Breaker LED H7 генерирует световой поток, интенсивность которого втрое превышает минимальные требования законодательства. Спектральный состав излучения лампы близок к дневному свету, что позволяет водителю видеть намного дальше и четче в темное время суток. Передовая светодиодная технология обеспечивает лампам устойчивость к вибрациям и до 5 раз более длительный срок службы по сравнению со стандартной галогенной лампой. Установка Night Breaker LED осуществляется по принципу Plug & Play – без вмешательства в конструкцию автомобиля и необходимости проводить какие-либо дополнительные манипуляции, специфические навыки от водителя тоже не потребуются – лампу можно заменить самостоятельно.

СЕРВИСНЫЕ РЕШЕНИЯ GDI



Delphi Technologies Aftermarket расширяет предложение для полного сервисного обслуживания автомобилей Hyundai и KIA, оснащенных технологией GDI (система непосредственного впрыска топлива). Комплексная программа состоит из насосов и форсунок, установленных в качестве оригинального оборудования (OE) более чем для 3 млн популярных корейских автомобилей. Компания также представляет решение для первой в отрасли технологии GDI Multec 14 (M14) – 350-барной системы впрыска с момента ее выхода на рынок послепродажного обслуживания. Наряду с новаторским портфелем продуктов GDI решение для aftermarket включает комплексное обучение, передовую диагностику, тестирование и очистку, техническое обслуживание, каталогизацию и аналитику рынка. Расширяя свое продуктовое предложение более чем до 3 млн моделей Hyundai и KIA, Delphi Technologies увеличивает общее количество премиальных комплексных сервисных возможностей более чем на 75 % для своих клиентов на вторичном рынке. Растущий рынок инжекторов GDI внедряет быстро меняющиеся новые технологии, для которых Hartridge и Delphi Technologies могут предоставить в мастерскую передовые тестовые решения. Excalibur GDI Master – это испытательный стенд Plug & Play, способный обеспечить мощный поток и высокую частоту впрыска, что позволяет ему тестировать электромагнитные и пьезофорсунки как GDI-, так и PFI-технологий всего за пять минут. С помощью Hartridge Excalibur GDI Master профессионалы вторичного рынка могут выделить себя среди конкурентов. Это осуществляется с быстрой окупаемостью инвестиций и при легком выходе на рынок для новых мастерских.

ЗОЛОТОЙ ЭЛЕКТРОД

Компания ESAB представила на выставке Rusweld 2020 демонстрационный грузовик со сварочным оборудованием и новые «солнечные» электроды. 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. Также в рамках Rusweld 2020 состоялась презентация новых рутиловых электродов 6013 OK GoldRox для сварки конструкций из низкоуглеродистых и низколегированных сортов металла. 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.



ТУРБОКОМПРЕССОРЫ ПЛЮС



Датский производитель турбокомпрессоров Nissens Automotive развивает стратегию расширения предлагаемого ассортимента. Осенью компания представила совершенно новую продуктовую линейку деталей, а также добавила новые изделия в уже существующие товарные группы. Еще летом Nissens Automotive расширила свое предложение по турбокомпрессорам новыми технологичными изделиями. Турбокомпрессоры с электрическим приводом – это турбины с изменяемой геометрией и с электроуправлением VNT-механизма. Два популярных двигателя Mercedes-Benz открывают список турбин с электроприводом от Nissens, 10 новых моделей находятся на подходе. Недавно разработанные турбины намного сложнее технологически, чем традиционные модели с пневматическим приводом, уже присутствовавшие в линейке Nissens. Другая важная новость, объявленная компанией, – это запуск продаж маслопроводов. Маслопроводы являются частью системы турбонаддува и отвечают за крайне важную функцию. Маслопровод, по сути, – это тонкий канал, подключенный к системе смазки двигателя. Маслопровод подает моторное масло из блока цилиндров непосредственно в систему подшипников турбины, обеспечивая смазку и охлаждение вала турбины. Первоначальный ассортимент маслопроводов включает 170 моделей и будет постоянно пополняться. Сейчас имеющееся предложение маслопроводов покрывает предложение по турбокомпрессорам на 99 %.

ДВУХКОМПОНЕНТНЫЕ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ

ZF Aftermarket расширяет ассортимент – недавно он пополнился двухкомпонентными тормозными дисками TRW для моделей Mercedes C- и E-класса. До середины 2021 г. появятся предложения и на автомобили S-класса и GLC. Расширение ассортимента – это удовлетворение растущего спроса на рынке. Составная конструкция тормозного диска представляет собой стальную верхнюю часть, которая скреплена с фрикционным кольцом из серого чугуна. Благодаря этой специальной конструкции тормозной диск не деформируется при нагреве, который неизбежен при торможении. Эта разработка ZF Aftermarket для независимого рынка запасных частей не только соответствует всем стандартам качества автопроизводителя, но и обладает улучшенными антикоррозийными свойствами, которые тормозной диск приобрел в результате усовершенствования конструкции. Благодаря тому что верхняя часть изготовлена из стали, а также процессу заклепки, было разработано специальное покрытие, которое защищает тормозной диск от коррозии даже на самой заклепке.



Эпидемия коронавируса спутала все планы организаторам мероприятий. И всё же команде «Новостей Автобизнеса» и «Правильного Автобизнеса» удалось провести ряд региональных конференций под брендом «Саммит СТО». В октябре мы провели Саммит СТО Юга России в Краснодаре, на котором собрали порядка 100 руководителей и владельцев СТО со всего региона.

Роман ГУЛЯЕВ |



ЮЖНЫЙ СЪЕЗД

Саммит СТО – это всегда событие для региона. По традиции, на нем собираются не только местные руководители СТО, но и из соседних областей. Саммит СТО Юга, который мы проводили уже в третий раз в Краснодаре, традиционно – урок географии: Ростов-на-Дону, Новороссийск, Сочи, многочисленные станции Краснодарского края, в этом году приехали гости из Крыма. Собрались те, кому действительно нужны были качественная информация, общение с коллегами и понимание, куда двигаться в не самый легкий момент для всего рынка. В результате получился праздник для всех.

Формат Саммита в этот раз разнообразили его спикеры. Во-первых, живой интерес вызвала выставка от компании Carberry, партнера мероприятия: запчасти всегда интересно не только продавать и ставить, но и «потрогать», «пощупать», а заодно и пообщаться насчет их качества. Во-вторых, число бизнес-тренеров, которые представляют свои материалы на площадке Саммита, увеличилось: в мероприятии приняла участие ведущий тренер по звонкам для автосервисов **Татьяна Дуброва**. Она должна была открывать мероприятие, но из-за опоздания самолета право первого доклада перешло к **Александру Пахомову**, руководителю СТО «Дилижанс» и председателю правления «Союза Автосервисов». И это был своего рода символический шаг, ведь Саммит СТО и «Союз Автосервисов» преследуют одну и ту же цель: объединять лучших и активных руководителей в отрасли.

В свойственной ему обстоятельной манере Александр Пахомов рассказал о Союзе, своем детище. Миссия этого объединения – изменить отношение всего сообщества к независимым СТО. Нет, не «рынка», как, наверное, принято говорить в таких ситуациях, а именно сообщества – государства и его чиновников, автовладельцев, автопроизводителей, автодилеров, производителей, поставщиков и дистрибьюторов автокомпонентов, формировать отраслевую культуру, внедрять отраслевые стандарты, повышать уровень предприятий и работающих на них сотрудников. А для этого ведущие участники рынка должны объединяться, общаться и защищать свои интересы на всех уровнях – от



Решение каких насущных проблем и текущих вопросов Вам хотелось бы найти с помощью Союза

- Обучение персонала.
- Введение профессиональной сертификации работников Союзных СТО механиков и управленческого персонала под эгидой Союза
- Создание "Белого" и "Черного" Списков сотрудников Союза, которые способствовали бы повышению трудовой дисциплины и ответственности.
- Узнаваемость онлайн школы, а также пополнение ее материалами
- Законодательное поле. Лоббирование интересов отрасли
- Редакция действующих правил по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств (постановление №290) с учетом современных реалий и изменений в области коммуникаций, IT технологий и пр.
- Налогообложение. Льготную ставку УСН
- Деятельность по очищению рынка от кустарщиков, наведению порядка в сфере закупок услуг по ремонту ТС, созданию системы контроля за качеством услуг и др
- Рост собственной узнаваемости. Раскрытие технической информации от производителей.
- Учетная программа.
- Повышения уровня доверия клиентов к ИСТО от участия в Союзе
- Заработать денег
- Профессиональное общение, чувство команды

муниципального до всероссийского и даже межгосударственного. Александр с любовью в голосе говорил о каждом пункте документов – о миссии, целях, задачах, кодексе этики, истории Союза и его отцах-основателях, показал медиаресурсы Союза, а также рассказал о первых достижениях. Письмо в Правительство РФ, подписанное 1840 руководителями СТО, позволило в апреле не закрыть автосервисы и сделать так, чтобы даже в люто карантинные и самоизоляционные дни они работали. Члены Союза участвовали во встречах с представителями органов власти и в работе профильных комитетов, благодаря чему голос автосервисного бизнеса был услышан. Увенчалась успехом борьба против наиболее одиозных пунктов технического регламента, которые могли бы запретить использование восстановленных автокомпонентов – от этого пострадала бы вся отрасль.

Региональный представитель Eurogerap по Югу России **Андрей Сушков** фактически продолжил тему, рассказав, как объединение под одной вывеской помогает автосервисам развиваться. Хотя заголовок доклада звучал по-другому: как получить выгоду от своей лояльности. Андрей представляет бренд Eurogerap, принадлежащий группе PSA Peugeot-Citroën, под которым выпускается линейка запчастей для



ремонта и обслуживания постгарантийного парка автомобилей всех марок. И в его задачи входило рассказать о том, какие бонусы СТО может получать за закупки запчастей этого бренда. Но по факту сеть Eurogerap Car Service стала явлением на рынке и еще одним объединением, работающим во благо СТО. Андрей сразу обозначил политику группы PSA: стать лидером в мультибрендовом послепродажном обслуживании и удовлетворять потребности всех клиентов по всему миру. На карте земного шара уже более 5500 автосервисных точек под брендом Eurogerap, активно развивается сеть и в России, где на момент Саммита

было 145 таких СТО (по плану, до конца года – 180 СТО).

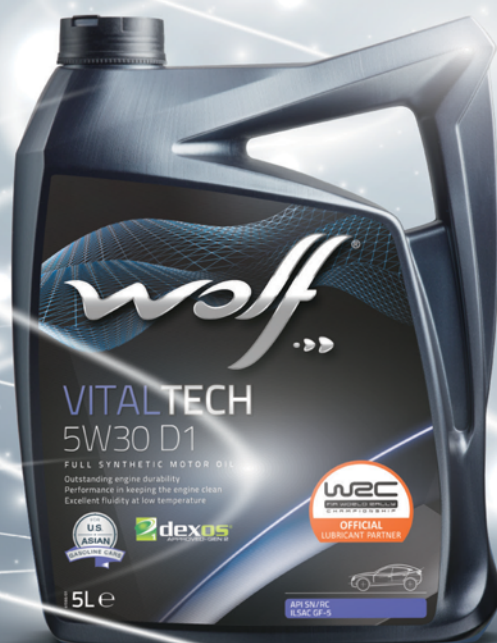
Для достижения этой цели все выгоды для сервисов и их клиентов были собраны в пирамиду: чем больше СТО продает запчастей Eurogerap, тем больше она получает от PSA. Компенсацию идентификации дают всем автосервисам, которые делают вывески по стандартам компании. Удобная гарантийная политика с компенсацией и работ, и запасных частей на протяжении двух лет со дня установки также привлекательна и для СТО, и для клиентов. И так далее.

Доклад представителя компании Carberry **Антон Синякина** и вовсе стал для многих большим открытием. Не секрет, что на рынке автозапчастей существует трехступенчатая схема распространения от производителя (или владельца бренда) к клиенту. Производитель продает запчасти профессиональному посреднику – дистрибьютору, который обеспечивает хранение, логистику и распространение (т. е. дистрибуцию) деталей к СТО и магазинам запчастей. И уже те, в свою очередь, поставляют запчасти конечному потребителю – либо в виде проданной детали, либо в виде услуги под названием «ремонт автомобиля». Так вот, в этой схеме минимизирована связь между производителем и тем, кто реально продает запчасть конечному клиенту. У дистрибьюторов есть ряд инструментов, которые могли бы стимулировать продажи, но в силу ряда причин этого не происходит.

Антон рассказал о возможностях зарабатывать с брендами запчастей с «говорящими» названиями,



ПРОДЛЕВАЕТ МОЛОДОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ



ОРИГИНАЛЬНОЕ
МАСЛО ИЗ БЕЛЬГИИ

ООО "Амтел", Эксклюзивный
дистрибьютор Wolf в России
194292, Санкт-Петербург
1-й Верхний пер., д. 12 лит. А
+7 (812) 456-24-70
www.amtel.club



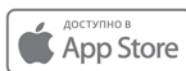
Смазочные материалы Wolf - это оптимизированные составы, специально разработанные для повышения эффективности и производительности двигателей последнего поколения. Точность, с которой мы разрабатываем наши продукты, критически важна для продления срока службы двигателей.

Смазочные материалы Wolf. Каждая деталь имеет значение.

Посетите www.wolf lubes.com



Скачайте наше приложение для подбора
продуктов.





которыми владеет Carberry: Green Filter (фильтры), Blitz (детали тормозной системы), Haft (детали трансмиссии), Fixar (детали подвески), Torr (амортизаторы), Free-z (детали системы охлаждения) и собственно Carberry (лампочки, щетки стеклоочистителя). Мало того что сами по себе эти запчасти высокомаржинальны, еще сертифицированная торговая точка (а это дополнительные рекламные материалы плюс добавление информации на сайтах и других ресурсах) при выполнении плана продаж – 150 000 руб. в квартал – может рассчитывать на бонус в размере 2 % от суммы продаж. Программа «VIP-клиент» предусматривает дополнительную скидку от рекомендованной дистрибьюторской цены, но главное – возможность сделать большой заказ под реализацию. То есть СТО не тратит деньги на склад, кладет себе всё самое необходимое и продающееся с возможностью вернуть это дистрибьютору без удержаний. При этом СТО не тратит время клиента, зарабатывает на маржинальных запчастях.

Такие программы у Carberry есть, и в компании готовы их развивать. Антон Синякин был совершенно искренне удивлен, что дистрибьюторы их клиентам не предлагают. Может, лень или не успевают, может, боятся ответственности, может, еще по какой-то причине. Не меньше были удивлены и СТО – можно положить себе на склад популярные позиции и быть конкурентоспособным.

И мы как организаторы точно знаем: на следующий день поставщик отправился активно работать с дистрибьюторами, чтобы те более активно предлагали свои программы магазинам и СТО. А некоторые руководители автосервисов пошли к поставщикам за возможностью получить под реализацию маржинальные запчасти. И кое-кто уже даже получил их.

А работать коллегам есть с чем. Детали производятся на современных, сертифицированных по последним стандартам ISO 30 производственных площадках по всему миру, при этом особое внимание в Carberry уделяется контролю качества продукции – от выбора сырья до поставки конечной продукции. Испытания проводятся как на самих заводах, в их лабораториях, так и в России, в Центре испытаний НАМИ,

CAF BERRY. Performance for value

ПАРТНЕРЫ CARBERRY

- Увеличение ежемесячного оборота по продажам запасных частей со 100 000 рублей в месяц, до 500 000 – 600 000 рублей в месяц.
- Увеличение средней торговой наценки с 20% до 50%.
- Дополнительный приток клиентов СТО.
- Повышение лояльности клиентов.

B L I T Z F I X A R g r e e n F I L T E R F R E E - Z H A F T T O R R





где проходят испытания 15 артикулов ежемесячно. Если же что-то случится, есть гарантия 12 месяцев, которая легко компенсируется дистрибьюторами.

В Carberry отлично поработали над упаковкой товара, дизайнерские решения очень привлекают покупателей (понятно, что это сделано для магазинов, но и в СТО это также оценивают). Удобные сайты дают возможность онлайн-подбора (база кроссов очень качественная), а также просмотра онлайн-каталогов.

Красиво говорить о своих брендах могут многие, но Антон Синякин привел убедительный кейс СТО в Крыму, которая начала работать с компанией по спецпрограмме. Результат – ежемесячный оборот по запчастям вырос в 5 раз, средняя наценка увеличилась с 20 до 50 %, у СТО появились дополнительные клиенты, а существующие стали еще более лояльными. С учетом того, что на Юге из-за засилья мелких торговых точек о марже в 50 % многие могут только мечтать, рассказ Антона оказался более чем актуальным для них.



Тепло встретили участники Саммита еще одного докладчика от производителей запчастей – представителя в России компании Arnott **Алишера Худойбердиева**. Многие вообще не были знакомы с этим брендом, который специализируется на деталях пневмоподвески. Для них это было приятное знакомство. Те же, кто знали, засыпали Алишера профессиональными вопросами как о продукте, так и о наличии его на складах дистрибьюторов.

Татьяна Дуброва, эксперт по обучению сотрудников автосервисов телефонным переговорам, вызвала

Basic product knowledge

We know what to improve

Extra 7hrs labour

Weak Point

OE PRODUCT

Install time: 7,5 hrs.
Complicated Multi-Step Air Up Procedure

I.e. the Mercedes E-class W211 rear axle. Arnott's new design eliminates the external reservoir and strengthens the lower mount. With this design the vehicle's back end does not need to be disassembled. If you air up the Mercedes-Benz OE Spring incorrectly you can crack the lower mount.

ARNOTT PERFECTED PRODUCT

Install time: 0,5 hrs.
Simple One-Step Air Up Procedure



живой интерес актуальной темой: как научить мастеров-приемщиков разговаривать с клиентами. Навык, который остро необходим сотрудникам и который ох как трудно впитывается ими (основано на реальном опыте работы с мастерами). Несмотря на то что речь идет о простом человеческом общении, всё это можно спокойно перевести в технологию и обучить ей мастеров. Начинается всё с оценки текущей ситуации – прослушивания телефонных разговоров, чтобы узнать слабые места, проговорить их с сотрудниками и поставить каждому цель обучения.

Что касается самого процесса, то проводить его можно как самосто-

На примерах и цифрах показываем важность

Поступает 30 звонков в день. Из 30 звонков 10 клиентов приезжает на обслуживание. Средний чек = 5000 руб. Выручка за 30 дней = 1,5 млн.

При увеличении на 20% получаем 12 сделок в день. Выручка за 30 дней = 1,8 млн.

Разница составила 300 000 руб. в месяц или 3 600 000 руб. в год.

Насколько такой результат значим для вас?

ательно, так и с тренером. Тут всё, как в спорте или фитнесе: тренер помогает, корректирует, вдохновляет и мотивирует. Сопротивление будет всегда, поэтому важна групповая динамика. По опыту Татьяны, уже к четвертому занятию видны изменения, каждый из участников достигает каких-то успехов, что воодушевляет их на новые подвиги на ниве продаж и привлечения клиентов. Безусловно, руководству надо быть готовым к тому, что какие-то семена не прорастут и с кем-то из сотрудников придется расстаться. Но в целом результат не заставит себя ждать! Если научить мастеров говорить по скрипту, контролировать и сами разговоры, и ключевые показатели, то конверсия вырастет и СТО перейдет на новый уровень.

Завершал Саммит СТО Юга доклад **Романа Гулева** «Как выстроить продуктовую линейку СТО и увеличить продажи». Он был основан на опыте работы Романа с СТО в Великом Новгороде. До прихода новой команды сотрудники СТО жили своей жизнью, не работали с клиентом, поощрялись визиты клиентов со своими запчастями, и вообще, развития направления продаж деталей не было. СТО на первой линии центральной улицы города быстро преобразилась, став работать под брендом Eurogera Car Service, но главное – появились бизнес-процессы, и владельцы стали зарабатывать не только на работах, но и на запчастях. Буквально в первые месяцы удалось нарастить отношение запчастей к работам с 0 до 0,83 (это, конечно, ниже отраслевой нормы 1–1,2, но с учетом того, что клиенты годами приучены ездить со своим, – достойный показатель), при этом средняя наценка превышает 70 %. Средний чек поднялся более чем в 2 раза – до 3800 руб.

Одним из факторов такого успеха стала продуктовая линейка. Главная ее цель – упорядочить продажи в СТО, чтобы каждый, начиная от руководителя и заканчивая мастером, знал и понимал, что продает СТО, что и когда предлагать клиенту и как СТО зарабатывает прибыль. Для этого определяются лид-магнит – конкурентная услуга, которая привлекает клиента в сервис, трипваер – недорогая услуга, подходящая к лид-магниту и предлагаемая «у стола», а также базовые услуги, где СТО зарабатывает, и



максимизатор прибыли. Роман привел несколько примеров таких линеек продаж, а также показал на примере СТО в Великом Новгороде, какие акции сработали, а какие – нет.

Например, акция по замене масла в двигателе: замена бесплатно, масло – от 340 руб. за 1 л. Замена масла в механической КПП также предлагалась бесплатно, а в АКПП – со скидкой 50 %. Всё это – при условии покупки масла и фильтров в СТО. При этом СТО не оставалась внакладе – как за счет высокой маржинальности масла (90–100 %), так и благодаря продававшимся дополнительным услугам: снятию-установке защиты

картера, промывке масляной системы, дополнительному литру моторного масла «на доливку»; в случае с КПП это снятие-установка поддона картера и замена фильтра АКПП. При этом акция легко продавалась, просто каждому клиенту задавался вопрос: «Как давно вы меняли масло в двигателе? А в коробке передач?».

Вот таким интересным и насыщенным оказался Южный съезд СТО. А команда «Новости Автобизнеса» и «Правильный Автобизнес» покатила дальше, проводить Саммиты в других регионах, о которых мы обязательно расскажем в следующих номерах нашего журнала. **А**





Opel вернулся в Россию. И вернулся не просто так, а с новой для нашего рынка моделью, громко именуемой Grandland X. В чем секрет этого «Мистера Икс», имеет ли Grandland X отношение к достопамятному братству «Людей Икс», и может быть, этот «икс» – вообще римская десятка (вряд ли русская «ха» способна фигурировать в названии немецкого автомобиля), – во всем этом я поспешил разобраться, как только получил машину в свое распоряжение.

Михаил КАПЛИНИН |



ОPEL GRANDLAND X: ПРЕДНОВОГОДНИЙ АПЕРИТИВ

Правда, получил я Opel Grandland X пока совсем ненадолго, поэтому представлю вам для начала лишь первое видение, практически этюд в багровых тонах затянувшейся среднерусской осени, которое, впрочем, тоже достаточно познавательное с точки зрения восприятия и понимания. Благо почвы тут – плодородной, животворящей – и для первого, и для второго с избытком.

Ровно пять лет назад Opel ушел из России. Ушел спокойно, без истерик, без громкого хлопка дверью. Тихо закрыл офис и свернул продажи. Ло-

кальное производство остановилось. Дилерства опустели.

Однако уже тогда мой внутренний Оракул настойчиво ворожил: это явно не финал. Это совершенно точно не навсегда. Марка Opel, несмотря на известные комические куплеты, слишком любима российской публикой, чтобы вот так бесславно в одночасье сгинуть. Слишком многое ее связывает с нами, слишком давно мы знакомы, а популярность Opel никогда ни у кого не вызвала сомнения – продажи шли уверенно и довольно продуктивно.

Опять же – невзирая на фольклорные интерпретации, являющиеся, по сути, вербальной квинтэссенцией самых искренних и теплых чувств широчайших народных масс.

Вы посмотрите вокруг, сколько «опелей» ездит по российским дорогам до сих пор. И какие это «опели»! Мне кажется, «свой Opel» был в жизни чуть ли не каждого, кому сейчас «за 30», поскольку в 90-е годы после падения Советской империи автомобили этой марки в колоссальных количествах хлынули в нашу страну. Тогда

Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»



статистику никто не вел (наверное), но я отлично помню, как много их было, как они были востребованы из-за вменяемой стоимости, неприхотливости и выдающейся ремонтпригодности. Как, услышав слово «кадет», мы первым делом думали об «опеле», и только потом в голову приходили смутные ассоциации с военным образованием, революционными партиями и пр.

Ах, эти «вектры» и «омеги», «астры» и «асконы»... где вы теперь? Поколения моделей и сами модели менялись, тиражи продаж увеличивались, а вместе с ними Opel, на фоне трогательных исторических предпосылок, всё прочнее и прочнее вращал в глубокие недра российской экзистенции.

Впрочем, за пять лет официального отсутствия марки мы немного отвыкли от него. Но не беда. Opel возвращается к нам с множеством своих традиционных фишечек. Поэтому все, кто их забыл, быстро вспомнят, а кто не знал – имеют шанс узнать. Оно того стоит, уж поверьте.

Например, такой интеллектуальный бестселлер, как фирменное «опелевское» регулировочное кольцо

(формулировка производителя – я специально в мануале проверил) на подрулевом переключателе. Его предназначение довольно изысканно. Оно служит для перелистывания страниц информационного центра водителя (опять же, из мануала) на дисплее, расположенном в комбинации приборов. Вряд ли ошибусь, сказав: ни у кого больше такого нет. Да вообще кто бы мог до такого додуматься, избрав банальный путь кнопочек-рычажков? Только Opel! Чувство прекрасного в Рюссельхайме парит над бездуховной тривиальностью. Именно поэтому оно остается в наследство будущим поколениям.

Занимательно расположение модулей управления круиз-контролем и системой мультимедиа на спицах рулевого колеса. Нужна определенная дерзость мировоззрения, чтобы на планете, управляемой правшами, блок круиз-контроля тем не менее загнать под левый палец. А мультимедиа – под правый. Впрочем, это, конечно же, вопрос привычки и идеологических убеждений. Мне как человеку, гибкому во взглядах, такое позиционирование

довольно быстро перестало доставлять какое-либо неудобство. Да и ручки, что называется, помнят – они вполне себе энергично вспомнили харизматичную раскладочку.

Хотя вспоминал я Opel, признаюсь честно, не только руками, но и другими частями тела. Скажем так – более мягкими. Нет, сейчас речь пойдет не о подвеске, о ней чуть дальше. Тем не менее, забегая вперед, отмечу, что вот как раз подвеской-то своей Grandland X мне напомнил отнюдь не Opel и его богатую житейским опытом историю. Но об этом позже.

Так вот, как только я оказался в автомобиле на водительском месте, мое сознание тотчас поразила красноречивая эмфаза: да это же те самые хрестоматийные «опелевские» кресла, про которые поговаривали, что они лучшие на свете – самые удобные автомобильные кресла всех времен и народов. Спорить не стану. Действительно комфортно. Анатомично. Насчет «лучшие на свете», конечно, утверждать не берусь, однако то, что кресла Grandland X удостоены сертификата независимой германской ассоциации «Здоровая спина» (AGR)



на соответствие наивысшим стандартам – безусловный факт. А такой сертификат просто за плюшевые диваны не дают. Его надо заслужить. И Grandland X заслужил – сомнений никаких.

Ребята из Opel подошли к созданию кресел творчески и вдохновенно, излив в них максимум душевной экзотрии. Я попытался сосчитать количество регулировок, но сбился. Пишут, что 16 – вполне может быть. Хотя мне показалось – больше. Особенно зашли усиленная боковая поддержка, настраиваемый поясничный упор и регулируемый удлинитель подушки сиденья. Последний – безапелляционная претензия на премиальный уровень сервиса в этом классе, практически никому не доступный. А мне того и надо – соскучился я по таким удлинителям. Совершенно не пойму, почему подавляющее большинство марок их игнорирует? Неужели они настолько дороги, что их слишком роскошно ставить в бюджетные автомобили? Вот не поверю. Opel-то ставит.

И знаете, в таком отношении к делу есть несомненный прок. Grandland X сразу по-немецки обстоятельно задает планку. Он с первого слова, с первого знакомства начинает выделяться оснащением – хорошо продуманным и грамотно упакованным. Нет, он не мстит в недоступные по рангу ниши, но, подобно тому самому Мистеру Икс, да и Людям Икс со смешанными лицами, полон интересных сюрпризов, раскрывать которые довольно приятно. И любопытно. От самых мелочей до более серьезных реалий.

Казалось бы – лючок в спинке заднего дивана. Какой пустяк!.. Но это для тех, кто не любит на лыжах кататься, – пустяк, для тех, кто ездит на лыжах кататься только вдвоем, – пустяк: можно просто откинуть спинку и спокойно бросить лыжи. А мне с двумя детьми и регулярными товарищами приходится изгаляться во всю мощь врожденной фантазии, чтобы и посадочные места не потерять, и лыжи как-то приспособить, желательно не травмируя пасса-

жиров во время движения. Вот когда вспоминаешь о подобных, с позволения сказать, «пустяках». Лючок – это же элементарнейшее и, по сути, лежащее на поверхности решение. Причем не только для лыж, но и вообще для любых длинномеров. Но как мало производителей его реализуют!..

А Opel не чурается и предлагает. Потому что это удобно. Потому что это может потребоваться. И таких нюансов – естественно, не всегда уникальных, но всегда по делу, – в Opel Grandland X десятки. Я их быстро обнаруживал своим тонким ментальным чутьем, правда, не во все включался, не во всех испытывал острую необходимость, но понимал, насколько они могут быть полезны в определенных ситуациях.

Например, автоматическое переключение ближнего и дальнего света. В городе от такой забавы толку мало, а за городом... Ну, кто будет возражать? Особенно когда электроника работает так четко, что режим освещения меняется моментально, как только обнаруживается впереди идущий попутный или встречный автомобиль, даже за километр-полтора до проблескивающих огней. И лишь они исчезают – немедленно обратно, проецируя безупречную светотеневую границу.

Вообще, в плане освещения Opel Grandland X отличается завидной интеллектуальностью. Технология Advanced Forward Lighting адаптирует его к различным условиям движения, что в российские сумеречные сезоны я оценил искренне и бесповоротно. Но пока – не до конца, поэтому оставляю рассказ о светодиодной оптике кроссовера на лучший случай.

Сейчас же хочу вернуться к обещанным «мягким местам», изрядно натренированным во время моего



теста, поскольку с точки зрения ходовой части Opel Grandland X – это SUV с максимально большой буквы S, от слова Sport. Что я хочу тем самым сказать?

Да то, что, входя в поворот, автомобиль уверенно держит градус и вывозит из него со всей мощностью доступной тяги, вытягивая из витиеватых асфальтовых перепадов даже на очень большой скорости. Не сбавляя темпа, без малейшего дискомфорта на Opel Grandland X легко проходятся самые извилистые участки дороги, только бы духу водителю хватило. Кроссовер глотает виражи залпом, быстро подстраиваясь под переменчивый вектор хитроумных замыслов дорожного строительства, без какой бы то ни было тенденции к заваливанию.

Я не верил себе, своим ощущениям, силам природы и победе над гравитацией. Буквально всё говорило о том, что вот-вот сейчас, еще чуть-чуть – и... но ничего не происходило. Машина твердо стояла на маршруте, а я вместо управления просто болтался возле ру-

левого колеса, угадывая предстоящий азимут. Но, поскольку физические законы не попирали наши права, мы шли на следующий поворот, а за ним – на третий, не снижая газа, изящно вписываясь даже в самые острые углы на грани возможного.

Если бы не предзимние скользкие дороги, покрываемые кусками то ли подтаявшей, то ли, наоборот, заледевшей измороси, если бы я не зажмурился от страха, я бы обязательно заметил, на какой предельной скорости Opel Grandland X может отработать девяносто градусов. И сорок пять градусов. Потенциал в этом смысле у него достойный.

Однако, как водится, у такой Луны есть и обратная сторона, рассмотреть которую из России можно особенно пристально. Вы наверняка догадаетесь, о чем я. По разбитым, искорженным, латаным-перелатанным отечественным автомобильным тропам с такой подвеской надо ездить особенно осторожно. Нет, я не думаю, что она

быстро развалится, совсем нет. Просто действительно очень жесткая подвеска Opel Grandland X реагирует на все неровности чрезвычайно энергично. Да, я это принял как бесплатный массаж, но кто-то может и обидеться. Хотя обижаться, конечно, не стоит. Надо просто несколько снизить скорость, выбрав наиболее оптимальный режим движения.

И нет никакого смысла удивляться такой жесткости. Opel Grandland X – европеец истинных кровей. Совершенно очевидно, что русской «ха» в названии модели, как я и предположил в самом начале, делать нечего. Это автомобиль европейский всей своей сущностью. Он европейский идеологически, практически и даже физически: автомобиль собирается в Германии, в Айзенахе, и потому, попадая в нашу страну, приобретает довольно внушительную стоимость. Но поскольку он урожденный немец, эту стоимость можно принять и простить, благо она во многом оправдана.



В семействе компактных и, не побоюсь этого слова, дизайнерских кроссоверов прибыло. KIA Seltos всего за полгода сумел покорить не только сердца, но и кошельки наших соотечественников.

Григорий МЕРЛИН |



KIA SELTOS: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ДИЗАЙН В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»

KIA Seltos – долгожданная модель, по крайней мере для меня. Но начнем по порядку. На отечественном рынке Seltos появилась 2 марта 2020 г. сразу в 20 вариантах исполнения, а палитра окраски кузова поражает: 14 вариантов одноцветной окраски и шесть – двухцветных комбинаций. Все машины для российского рынка производятся на заводе «Автотор» в Калининграде, имеют уникальную заводскую гарантию – 5 лет или 150 000 км пробега. Причем линейка бензиновых двигателей не менее разнообразна: 2,0 MPI (149 л.с.) с новым клинцепным вариатором Smartstream IVT в переднеприводном исполнении в комплектациях Luxe, Style и Prestige, а в полноприводном – Style, Prestige и Premium. Наиболее мощный (177 л.с.) двигатель 1,6 T-GDI с турбонаддувом и непосредственным впрыском топлива агрегируется только с роботизированной трансмиссией 7DCT. Все Seltos 1,6 T-GDI оснащаются системой полного привода в комплектациях Prestige, Premium и Premium+.

Мне на тест достался кроссовер именно в премиальном исполнении со всеми «плюшками», которые можно встретить в автомобилях совсем другой ценовой категории, – это легкосплавные 18-дюймовые диски с красной спортивной отделкой, сиденья с экокожей, интерьерные вставки с имитацией прострочки, вентиляция и электропривод регулировки передних сидений (с регулировкой поясничного подпора для водителя), панель



беспроводной зарядки мобильных устройств в центральной консоли. В оснащение автомобиля добавлены датчик дождя и электромеханический стояночный тормоз.

Одним из принципиальных отличий комплектации Premium является комплекс высокотехнологичных систем помощи водителю Drive Wise, также повышающих уровень активной безопасности. KIA Seltos Premium оснащается проекционным дисплеем, круиз-контролем (SCC) с функцией остановки и возобновления движения (Stop & Go), автоматической системой экстренного торможения (FCA), ассистентом поддержания движения

в полосе (LFA), системой контроля слепых зон (BCA), ассистентом выезда с парковки задним ходом (RCCA), системой безопасного выхода (SEA), ассистентом управления дальним светом (HBA) и системой распознавания усталости водителя (DAW). Ух, от одного перечисления всех этих ультрасовременных систем вскипает мозг, но как иначе – все усилия инженеров сейчас направлены на максимальную безопасность человека, без которой в современном гиперактивном мире уже нельзя выезжать на скоростные магистрали.

Не будем сейчас вдаваться в подробности надежности 7-ступенчатого





«робота» с двумя фрикционными сухими однодисковыми муфтами – это покажет время, а скорее, опыт долгосрочной эксплуатации. Одно могу сказать: бензиновый турбомотор, который спокойно способен «переваривать» 92-й бензин, – это достаточно большая редкость сейчас и, безусловно, подспорье для кошелька россиянина. Да, стоимость Seltos вполне демократична по нынешним временам: в минимальной комплектации за него можно отдать чуть больше миллиона рублей, а чтобы получить удовольствие от вождения «престижной» версии, нужно уже потратить почти два миллиона, – вот этот целый шаг я и постарался учесть, садясь за руль комплектации Premium.

Сколько бы я ни писал громких слов, восторгаясь полноценными внедорожниками, сердце мое остается с кроссоверами класса В – это то, что действительно необходимо сейчас в Москве, только с оговоркой, что это должны быть не моно-, а полноприводные автомобили. Именно они смогут и за городом оставлять большой простор для маневра водителю, и хорошо «отработать» в городе, где часто снегопады ловят монопривод в ловушку, заставляя бегать вокруг с лопатой, откапывая колеса и стараясь дать хоть какой-то зацеп ведущей оси.

Seltos построен на платформе K2, однако система 4x4 существенных изменений, по сравнению с той же Creta, не претерпела. Полный привод KIA Seltos – подключаемый. Он реализован через многодисковую муфту с электронным управлением. Также имеется возможность принудительной блокировки муфты. Управление режимами происходит посредством шайбы на центральной консоли, которая находится возле селектора КПП. Причем именно рядом с селектором, ближе к водителю, а не как мы привыкли – посередине, – очень интересное и удобное решение, на мой взгляд.

В процессе функционирования происходит обработка электронным блоком управления сигналов, поступающих от разных датчиков. Это позволяет системе оценить дорожные условия. Данная информация используется для управления многодисковой муфтой и изменения передачи крутящего момента, идущего на задние колеса. При движении по сложному участку дороги простым движением переключаем шайбой в режим блокировки муфты и получаем максимальную тягу

и правильное перераспределение ее усилия. Этот режим сам отключится, как только скорость достигнет 30 км/ч. А при превышении отметки 40 км/ч электроника перейдет в режим 4WD AUTO. При снижении менее 30 км/ч снова активируется режим 4WD LOCK. Вот такой умный полный привод, который не даст ошибиться даже неопытному водителю.

Я как-то углубился совсем глубоко в технические дебри, а ведь мы тут не только о них – в первую очередь я хочу получить от машины эмоции, вот только на их основании сейчас и хочется оценивать разные модели. Ведь, в конечном счете, до агрегатной части добирается чаще всего только мастер СТО, а потребитель хочет получить комфортный и функциональный салон – отличное оснащение и разные «теплые» опции, которые в душе смиряют его с достаточно увесистой суммой, оставленной в автосалоне при покупке. И в нашем SUV действительно есть за что заплатить.

Я не раз писал, что для меня как водителя одними из самых важных показателей являются обзорность и качественный головной свет. Ведь все электронные ассистенты, пока не наступила эра полностью автономного вождения, бесполезны, если человек, управляющий даже ультрасовременной машиной, не видит, а точнее – дезориентируется, не имея возможности качественно оценивать дорожную ситуацию. О головном свете KIA Seltos я могу говорить бесконечно – настолько интересного и продуктивного решения я давно не встречал. Светодиоды охватывают очень большой участок «лица» машины, создавая по-настоящему эффективный световой поток. Мне даже иногда казалось, что я освещаю дорогу сразу всем ма-



шинам вокруг и одновременно никого не ослепляю. Ну и, конечно, обзорность позволяла в любое время суток чувствовать себя настоящим королем на дороге. Именно с такими данными можно было в полной мере раскручивать турбину мотора, не боясь доставить неприятности себе и соседним машинам. Я бы еще очень много всего рассказал и про отличный расход топлива – у меня вышло в среднем меньше 9 литров на сотню, – и про совершенно феноменальное для машины такого класса ускорение до сотни, заявленное в 8,4 секунды, и много

еще про что. Но для меня результат один – «Селтосом» можно искренне любоваться, как экстерьером, так и удивительным дизайном интерьера внутри. Поистине удачное решение выдали на-гора инженеры KIA!





Парни, я познакомился с таким мужиком, вы не поверите: настоящий авторитет! Я уж думал, что таких не осталось вовсе. Но нет, они есть, если поискать повнимательнее. Впрочем, догадаться, где их искать, нетрудно. Потому что никаких новых открытий в нашем банальном мире, к сожалению (или к счастью), не предусмотрено – герои остаются прежними! И очень здорово, что они ими остаются!

Михаил КАПЛИН |



MITSUBISHI L200: ОДА МУЖЕСТВЕННОСТИ

Обновленный Mitsubishi L200 пятого поколения (как, пожалуй, и любого другого) – реальный мужик от природы. Он просто создан мужчиной от капота до глушителя. Может быть, в нынешнюю эпоху политкорректности это звучит не совсем тактично, но иначе не скажешь, потому что другим он не может быть по определению. Источая бешеный шквал маскулинности, он убеждает уже одним своим внешним видом, а если его еще и завести...

...шансов устоять перед соблазнительной мужественностью Mitsubishi L200 не останется вовсе – вы сразу поймете, насколько он настоящий. Без каких-либо трансгендерных альтернатив. Ведь у него есть все необходимые «половые признаки»: настоящий дизельный двигатель объемом 2,4 л (в зависимости от комплектации выдающий 154 или 181 л. с.), настоящая рама, настоящая система полного привода с понижающей передачей и межосевым дифференциалом.

Поэтому Mitsubishi L200 вряд ли подойдет тем, кто ведет «активный образ жизни». Это автомобиль для тех, кто действительно по жизни энергичен, кто по жизни не скучает в унылой меланхолии среднерусской хандры, а пускается в ошеломительные авантюры, ища приключений, горя приключениями, собирая копилку приключений.

Для теста мне достался Mitsubishi L200 с довольно «зубастыми» колесами. Это, правда, прибавило в расходе

Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»

топлива и, само собой разумеется, ухудшило управляемость на скорости, но оно того стоило. И незачем их бояться. Это же просто опция – каждый выбирает для себя. И тот, кто азартно выбирает судьбу, наполненную страстями соответствующего порядка, тот отдает предпочтение таким породистым мужикам в полной амуниции. Мужикам со стальными нервами, маститым мужикам, способным на самые решительные поступки. Они не рассоливают, они действуют, жмут и жарят. Совсем как Mitsubishi L200.

Да, с ним нужно уметь обращаться. Обгон в напряженном трафике современного мегаполиса на таких колесах – это уже целое искусство. За управляемостью нужно очень внимательно следить и рулевое колесо держать по-настоящему крепко, как в той старой хорошо известной песенке про веселого шофера: «Крепче за баранку держись...», но оно, повторюсь, того стоит! Эти ощущения, несомненно, того стоят, без каких бы то ни было вопросов.

Потому что горизонты вашего познания в таком автомобиле начинают расширяться настолько стремительно, что вам самому становится сложно за ними уследить. Они простираются всё дальше и дальше, гораздо дальше, чем на метросексуальных кроссоверах «для активного образа жизни», как любят живописать маркетологи.

Хотя при чем тут маркетологи с их латентным маркетингом? На самом деле для Mitsubishi L200 вообще не нужен никакой маркетинг. Он сам себе маркетинг – маркетинг бескомпромиссный, всепобеждающий. А в обновленной версии это стало только еще более очевидно.

Это автомобиль, в котором действительно есть брутальность, в котором она не только в экстерьере, но и в ментальных волнах, окутывающих кузов туманной поволокой одержимости. Это автомобиль, который фокусирует сознание мощным импульсом актуальности, который едет так и туда, как никто и никогда. Пространство его усердием превращается в плюшевый мячик, который можно без особого усилия мощными кlickами грязевых колес разорвать на тысячи кусочков мироздания, а потом склеить их в той последовательности, которая интересна именно тебе.

Признаюсь четко, я не поклонник офф-роуда и никогда им не был. Я не понимаю смысла наслаждений такого рода, но за рулем Mitsubishi L200, ка-



жется, впервые осознав, как устроен наш мир, я вдруг задумался: а почему бы и нет? Это действительно круто. Это действительно классно. Это работа для настоящих мужчин, в которую ты впрягаешься с настоящим мужиком Mitsubishi L200. И ты всегда твердо уверен, что выполнишь ее на все сто процентов в самом лучшем виде, потому что Mitsubishi L200 – это не куртуазный бородатый маньерист из барбершопа, а ответственный трудяга, как и полагается настоящему мужику. Он знает свой путь, у него есть цель и прямоугольный взгляд на жизнь, разделив который, вы познаете истину. Может быть, конечно, и не всю, но, несомненно, большую и увлекательнейшую ее часть.

Давно я не испытывал таких ощущений, давно... да, почитай, и никогда. Я просто в восхищении. Благодаря Mitsubishi L200 я испытал новые чувства, до предела насытившись его возможностями, его повадками...

Столько незабываемых эмоций, столько ярких открытий! Я и предположить не мог, что рядом с моей дачей – хорошо мне знакомой дачей, на которой я неизменно провожу каждое

лето вот уже 20 последних лет, – столько интересных, доселе не покоренных мною мест. Не покоренных, потому что я тупо не мог до них добраться ни пешком, ни на стандартных автомобилях, ни вплавь, ни по воздуху. А на Mitsubishi L200 – смог! Запросто! Легко, как говорится, и непринужденно. Просто запустив мотор и направив свою любознательность в правильную сторону. Я элементарно нажал на педаль газа и поехал. Точнее, проехал – проехал там, где, думал, проехать в принципе невозможно.

Потому что мощный дизель – отлично известный на рынке 4N15: экономичный 4-цилиндровый 16-клапанный алюминиевый агрегат с двумя верхними распределительными валами (DOHC), цепным приводом ГРМ, аккумуляторной топливной системой высокого давления Common Rail, с непосредственным впрыском, уменьшенной токсичностью отработавших газов и чуть ли не с самой низкой степенью сжатия в своем классе.

Потому что – рама, и сломать нас было не так-то и просто. Хотя фигурально выражаясь, хоть дословно. Причем, что примечательно,



жесткость на скручивание у рамы обновленного Mitsubishi L200 на 7 % больше, чем у предыдущей модели. Благодаря этому автомобиль и управляется лучше, и устойчивости у него побольше, а вот шума и вибраций значительно меньше.

Ну и, наконец, потому что полный привод. Как я уже отметил, настоящий полный привод – система Super Select 4WD-II, управление которой стало заметно проще за счет нового селектора выбора режимов движения. Впрочем, «проще» – наверное, не то определение. Оно и так-то было не шибко сложным, просто теперь оно более современно оформлено, что ли. И полностью исключает «фактор дурака» – некорректно активировать любой из режимов не выйдет даже у самого настойчивого рукоблуда. При том что люди творческие, жизнью восхищающиеся, без проблем преодолеют подавляющее большинство невзгод топографии – хоть на прямой передаче с перераспределением крутящего момента между осями 40:60, хоть с заблокированным межосевым дифференциалом на понижающей, когда на колеса передается максимум момента.

В пользу всепролазности – также увеличенные на 15 мм (до 220 мм) дорожный просвет и углы въезда и съезда (до 31° и 29° соответственно).


Ну а чтобы сгладить вычурную аскетичность Mitsubishi L200 (до ко-

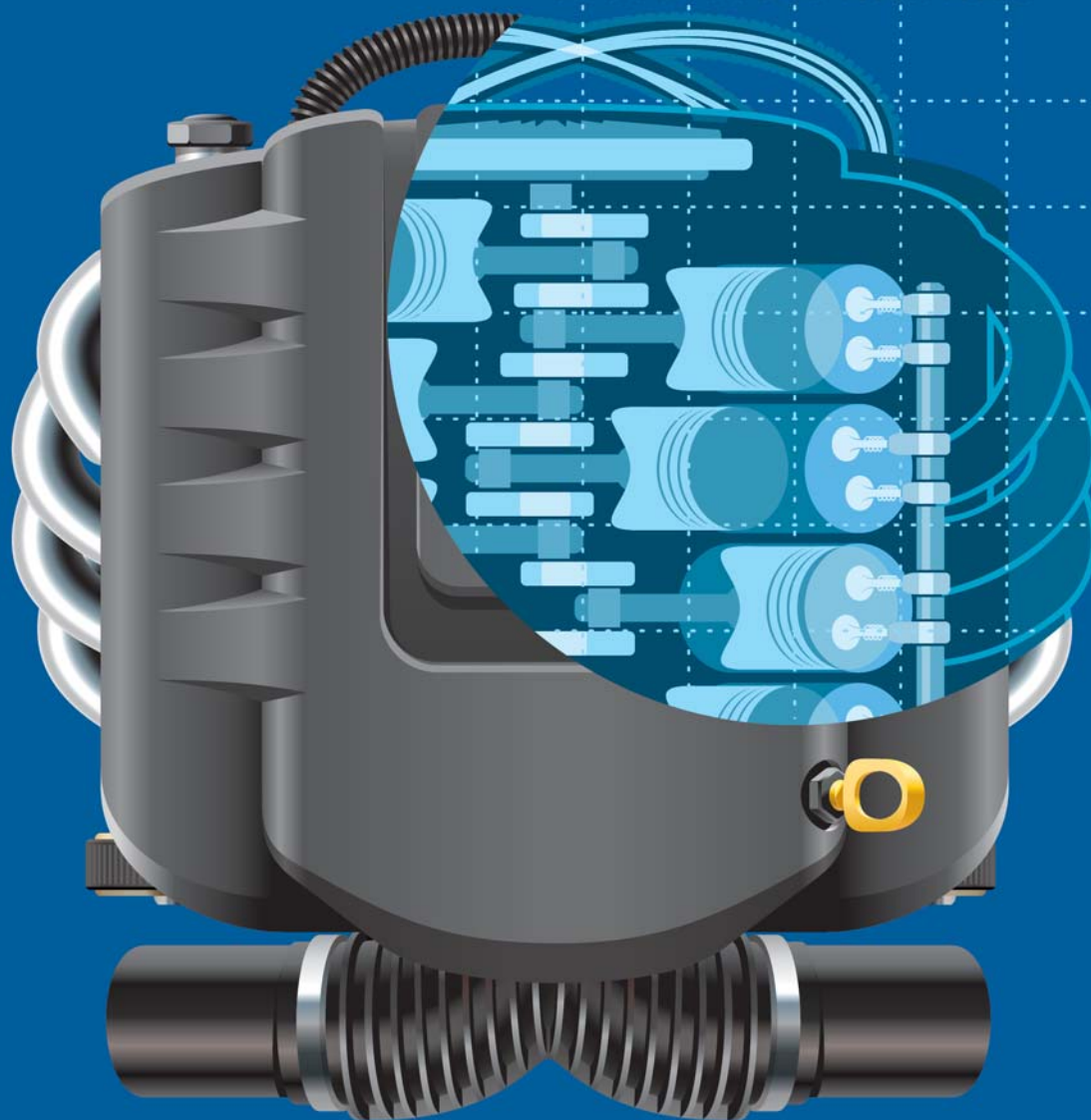
торой истинным поклонникам жанра, как я полагаю, не было особо никакого дела), пикапу было добавлено несколько комфортных опций. Среди них – подогрев рулевого колеса и передних сидений, регулировка рулевой колонки в двух положениях, двухзонный климат-контроль, USB-порт на центральной консоли и для задних пассажиров, полка мобильного телефона в нижней части центральной консоли и для задних пассажиров, внутренние поручни для легкого входа и выхода на «галерке», датчик дождя и камера заднего вида.

От этого Mitsubishi L200, безусловно, не стал более мажорным, но удобство однозначно повысилось. И на первом ряду сидений, и на втором, хотя кажется, что второй ряд как-то узок и не имеет достаточно места для ног. Но нет, места там достаточно, эргономика очень рачительно продумана. На дальние расстояния на нем можно ездить без затеканий и ломоты в любой из частей тела.

Так что Mitsubishi L200 подходит не только одинокому пьяному ковбою для перевозки вязанки дров на небольшие расстояния по топким болотам, но и дальнемагистральному экстремалу, взявшемуся ни с того ни с сего открыть самый короткий путь к Уральским горам. Да что там эти образные экстремалы!.. Я сам лично вместе с друзьями махнул на автомобиле тысячу верст в одни руки за день и не устал. Ну, то есть

был не более уставшим, чем я мог бы быть после этой дистанции, проведя ее за рулем классической легковушки. Потому что и высокая посадка дает о себе знать (с надежной поддержкой спины, правильно настроенным педальным узлом, комфортно регулируемой рулевой колонкой), и удобное расположение органов управления, и общая атмосфера ухоженного энергичного бродяги, соблюдающего строгую диету в отношении расхода топлива, – исчерпывающий комплект во всех отношениях приятных обстоятельствах, характеризующих обновленный пикап с самой лучшей стороны.

Впрочем, понятно, что, несмотря даже на все эти полезные нововведения, аудитория Mitsubishi L200 по-прежнему остается достаточно узкой. Но она и не может быть широкой. Потому что не так много людей на этом свете верят в себя. Потому что у людей слишком много исторических комплексов и врожденных психологических травм. Им невдомек, что для искренней радости от каждого прожитого дня нужно не так уж и много. Надо просто поверить в себя, окончательно и бесповоротно поверить, и тогда вполне возможно, что многие из них, так же как и я, вдруг увидят себя в аудитории Mitsubishi L200, потому что это действительно круто, потому что это действительно по-настоящему реальная тема, заставляющая жизнь играть новыми красками. 



ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

БОЛЬШЕ ЧЕМ АВТОКОМПОНЕНТЫ
ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО

УВЕРЕННОСТЬ НА УРОВНЕ
КУРС НА РАЗВИТИЕ

РАЗРЕЖЕНИЕ НА ВПУСКЕ
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ



Мы снова возвращаемся к теме комплексного подхода в автотехобслуживании. Мы снова собираемся поговорить о ремонтных решениях и комплектах. Более того, мы будем возвращаться к этой теме постоянно, опять и опять, потому что при современном уровне развития автомобильных технологий только такой подход в состоянии обеспечить действительно качественный, добросовестный сервис и устранение имеющихся неисправностей автотранспорта на высочайшем профессиональном уровне.

Михаил КАЛИНИН |



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОСТЬ

Единое целое

Началась-то эта история, на самом деле, не вчера. Год за годом автомобили становились все технологичнее, а их обслуживание обрастало всевозможными нюансами и тонкостями. Поэтому нельзя сказать, что, например, с такого-то года все машины стали очень слож-

ными в своем устройстве. Или что, допустим, в 2010-х гг. произошла революция – автомобилестроительный прорыв, приведший к массовым конструкционным изменениям, вызывающим особенные трудности при выполнении ремонтов. Эту грань просто физически провести невозможно, потому что данный процесс

шел поступательно. Именно так, как мы и сказали: год за годом на протяжении всей истории автомобильной промышленности.

Еще лет двадцать пять назад чуть ли не каждый автомобилист, не обладающий продвинутыми знаниями и специальным инструментом, мог легко поменять тормозные

колодки, суппорты, свечи зажигания или, скажем, высоковольтные провода. Кто-то шел дальше и брался за детали ходовой части, ременный привод ГРМ.

Однако продолжающаяся эволюция автомобильной техники постепенно отсеивала доморощенных умельцев, требуя профессионального подхода, определенных навыков и умений. То же самое, по сути, происходило и в сервисе. Только, конечно же, на своем уровне. Десятилетиями отработанные алгоритмы, последовательность действий при замене сцеплений, амортизаторов, компонентов электрооборудования и пр. уходили в прошлое. Появлялись новые технологии, внедрялись новые приемы и методики.

Чтобы оставаться в курсе этих инноваций, чтобы не потерять, как говорится, хватку, механикам требовалось всё внимательнее и внимательнее следить за происходящими технологическими изменениями, повышая свою квалификацию за счет освоения передовых способов ремонта. У кого-то получалось лучше. У кого-то – хуже. Но одно было очевидно: автомобиль становился всё более и более совокупной электромеханической системой, основная масса составных частей которой тесно и постоянно взаимодействуют друг с другом.

Стоит отметить, что одним из мощных стимулов развития автомобилестроительных технологий стало

ужесточение экологических норм. Огромное количество нововведений было так или иначе связано с имплементацией новых, не использовавшихся прежде систем очистки выхлопных газов, повышения про-

изводительности силовой линии и т. д. Все эти системы как раз и объединили этот разнородный технологический организм под названием «автомобиль» в некое подобие единого целого.





Впрочем, почему «некое»? Автомобиль и вправду представляет собой в известном смысле единое неделимое целое, осуществляющее перевозку людей и грузов на дальние расстояния в течение длительного времени. Однако под знаменем экологической модернизации и защиты окружающей среды внутренняя тенденция к усилению взаимодействия между отдельными узлами, агрегатами и системами получила колоссальный импульс, приведший впоследствии к тому, что мы имеем сейчас, когда электроника, механика, гидравлика и пневматика функционируют совместно, зачастую в рамках одного узла или агрегата. А работо-

способность, параметры и характеристики отдельных узлов и агрегатов очень часто находятся в прямой зависимости друг от друга.

В связи с этим главное, что должен понимать сейчас грамотный автомеханик, на чем должно фактически базироваться его профессиональное знание, – это осознание данного факта: все (ну, почти все) компоненты, детали, узлы, агрегаты, механизмы и т. п. в автомобиле тем или иным образом взаимосвязаны, синхронизированы и в регулярном режиме взаимодействуют между собой. Автомобиль – действительно организм. Примеров приводить можно множество, журнала не хва-

тит, чтобы все перечислить. Но дело, как вы понимаете, не в примерах, а в том, что в такой ситуации единственно верный подход к ремонту, обслуживанию, устранению неисправностей – это комплексный подход. Как он может быть реализован? Вот тут уже обратимся к конкретным решениям.

Эффективный ремонт цепного привода

Возьмем для наглядности цепной привод. Вряд ли кто-то сомневается в том, что он является сложной и важной системой в автомобиле. Для плавной работы двигателя необходимо, чтобы все компоненты цепной передачи идеально подходили друг к другу и замыкались синхронно. Поэтому при ремонте система привода должна заменяться целиком. Только целиком! Соблюдение данного условия поможет избежать повреждения привода и обеспечить идеальное взаимодействие всех компонентов.

Поэтому, чтобы упростить задачу механиков, компания Schaeffler создала под брендом INA ремонтный комплект цепного привода, став, пожалуй, первой компанией на рынке,



которая предлагает ремонтное решение, включающее звезды коленчатого и распределительного валов. Кроме того, специально был разработан инструмент для профессиональной замены.

В комплекты цепного привода GPM INA входят более 25 различных компонентов – всё, что нужно для эффективного ремонта. Такое техническое решение еще раз подчеркивает профессионализм Schaeffler в области цепного привода и ориентированность компании на нужды авторемонтных мастерских.

Все компоненты комплекта цепного привода GPM INA для двигателей TSI объемом 1,2 л (устанавливаются на автомобилях, произведенных VW Group под марками VW, Audi, Seat и Skoda) идеально подходят друг к другу. Помимо цепи, звезды коленчатого вала, звезды распределительного вала, натяжителя цепи и направляющей планки комплект содержит также присадку для цепи Chain Protect, разработанную совместно с компанией Liqui Moly. Снижая притирочный износ, присадка продлевает срок службы

Эксперты подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler сходятся во мнении, что будущее – за цепными приводами. Согласно их прогнозам, уже к 2030 г. в мире существенно возрастет число новых автомобилей, двигатели которых будут оснащены цепными передачами.

всей системы после замены цепного привода.

Никаких неприятных сюрпризов

Ну а если же мы берем ремонт двигателя в целом, то тут уж без комплексного подхода, требующего всестороннего понимания процесса работы агрегата, в принципе не обойтись. И один из новых продуктов от Schaeffler – INA Engine KITs – полностью отвечает данному требованию. В настоящий момент компания Schaeffler предлагает комплексные решения для замены всех частей двигателей легковых автомобилей, будь то приводы клапанного механизма, газораспределения, дополнительного оборудования или система охлаждения – причина неисправности часто кроется в одной из этих подсистем.

Несмотря на то что эти компоненты расположены в разных частях двигателя, они напрямую взаимодействуют друг с другом. В зависимости от производителя и модели автомобиля комплекты INA Engine KITs уже содержат в одной коробке именно те детали, которые необходимо заменить, что позволит автосервисам избежать сложностей с поиском необходимых запчастей. Schaeffler предлагает шесть вариантов INA Engine KIT, каждый под конкретную модель автомобиля.

Например, комплект INA Engine KIT для двигателей JTD объемом 1,3 л (FIAT) и 1,3 л CDTi (Opel) состоит из компонентов цепного привода и клапанной системы со всеми необходимыми сопутствующими деталями.

Дело в том, что неисправная цепь привода GPM в случае разрыва или





проскакивания на зубьях шестерней приводит к повреждению привода клапанного механизма. Помимо прочего, из-за конструкции двигателя существует опасность, что роликовые толкатели сломаются или погнутся. Именно поэтому эксперты Schaeffler настоятельно рекомендуют заменять все компоненты, которые взаимодействуют друг с другом напрямую, независимо от того, в какой части двигателя они находятся. Полная замена защищает от скрытых повреждений и гарантирует долговечность ремонта.

От автомобиля к электромобилю

Анализируя комплексность подходов к ремонту и оценивая их перспективы в будущем, надо твердо понимать, что дальнейшее усложнение автомобильной техники приведет к всё более и более серьезному влиянию таких подходов. И даже принципиально новые технологии электромобильности не снимут актуальности комплексных решений.

Уходящий 2020 год стал во многом эпохальным для разработок

автопроизводителей в сфере электротранспорта, а также это год, когда вступили в силу новые ограничения выбросов CO₂, установленные Европейским союзом. Для рынка автомобильных запчастей также актуален вопрос о том, какие запасные части понадобятся в будущем и какие услуги можно предложить. Технические сложности, к которым придется подготовиться СТО, будут многообразными и, опять же, комплексными, – например, гибридные автомобили с приводами PO оснащены электродвигателем с ременным приводом в дополнение к классическому двигателю внутреннего сгорания.

В легковых гибридах 48-вольтовая технология играет основную роль в превращении системы FEAD (привод навесного оборудования) из потребителя энергии в источник питания: стартерный двигатель и генератор заменены стартер-генератором (BAS). При взаимодействии с 48-вольтовой батареей транспортное средство может двигаться «накатом» с полностью выключенным двигателем внутреннего сгорания, что в

результате приводит к сокращению выбросов CO₂ до 7 %.

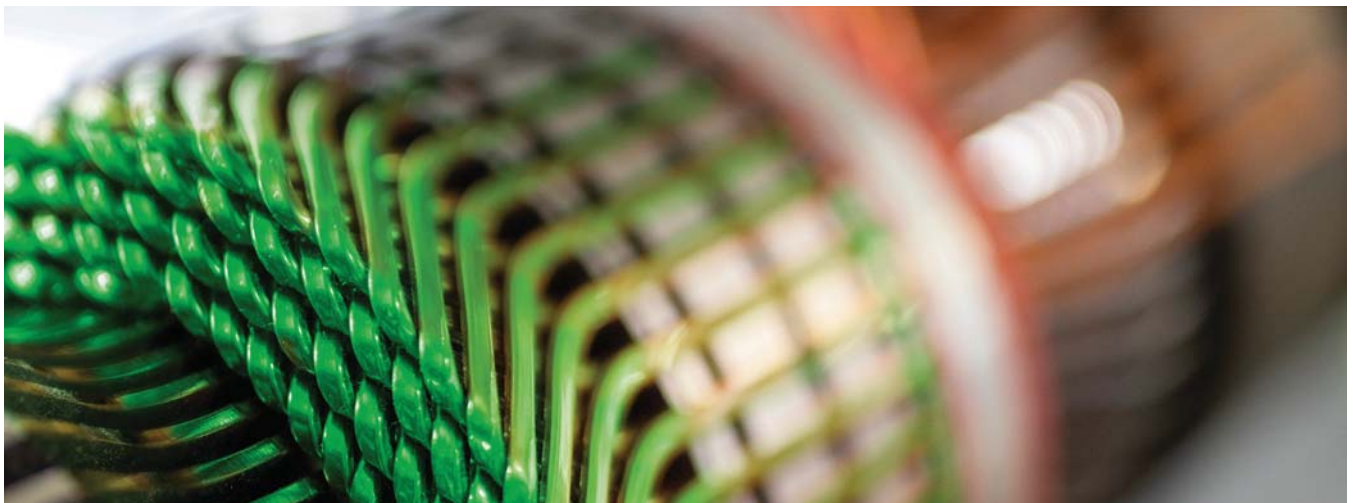
После ускорения стартер-генератор (BAS) может также увеличить крутящий момент привода с помощью так называемой функции подзарядки, увеличивая тем самым как производительность, так и комфортность вождения.

С технологической точки зрения Schaeffler обладает очень прочными позициями на рынке автозапчастей для гибридных автомобилей, с учетом опыта компании в области производства оригинального оборудования для силовых передач. В настоящий момент в поставляемом ассортименте уже есть детали для шасси более 85 % всех гибридных автомобилей.

Это почти аналогично тому же охвату, что и для автомобилей с традиционными двигателями внутреннего сгорания. Решения для ГРМ и привода навесного оборудования разработаны экспертами более чем для половины существующих транспортных средств. Уже сейчас СТО часто устанавливают следующие ремонтные комплекты производства компании Schaeffler: система двигателя – комплект ременного привода INA Timing Belt Drive KIT для Audi A3 Sportback 1.4 TFSI e-tron, VW GOLF VII 1.4 GTE Hybrid и Volvo D5 и D6 Hybrid.

Для ремонта ходовой части, например, ремонтный комплект FAG WheelSet устанавливается на Renault Scenic 4 с 1.5 dCi Hybrid Assist, а также на BMW X5 и X6 Hybrid.

В ближайшем будущем станциям технического обслуживания следует готовиться к переходному периоду, так как внедрение электромобильного транспорта займет не один день.



Специалисты компании Schaeffler рассматривают добавление электропривода в архитектуру автомобиля прежде всего как эволюцию. Процессы диагностики и ремонта могут измениться, но, без сомнения, независимые СТО также смогут ремонтировать гибридные автомобили и электромобили. Важно, чтобы они приняли изменения на рынке, вложились в будущие технологии и образование.

Вне зависимости от типа трансмиссии рынок запчастей отстает примерно на пять лет. Это относится как к гибридным, так и к полностью электрическим автомобилям. Для обоих типов транспортных средств Schaeffler видит доли релевантных автомобилей на рынке запасных частей, т. е. автомобилей старше пяти лет, которые составляют менее 5 % в мировом масштабе в ближайшие годы при одновременном росте глобального парка автомобилей.

Сценарий компании Schaeffler «30–40–30» подтверждает это и прогнозирует к 2030 г. 30 % полностью электрических автомобилей, 40 % гибридов и 30 % традиционных автомобилей с ДВС.

Электроспорт

Сомневаться в верности озвученного прогноза вряд ли стоит. Конечно же, время внесет определенные коррективы, но общий вектор очевиден, и итоговые цифры наверняка будут иметь близкий порядок. Даже традиционный чемпионат Германии Deutsche Tourenwagen Masters (DTM) берет сейчас курс на электрификацию. А ведь именно автомобильные гонки, как всем известно, находятся на пике технологической актуальности.

На финальных состязаниях DTM в этом году компания Schaeffler, как новый поставщик инновационной и серийной продукции для чемпионата, продемонстрировала то, каким она видит его будущее: электрическим и экологически чистым. Вместе с головной организацией Internationale Tourenwagen Rennen e. V. (ITR) компания представила на гоночной трассе Хокенхаймринг автомобиль-прототип с четырьмя силовыми установками с питанием от аккумуляторов (по одной на каждое колесо) и технологией цифрового управления вождением Space Drive.

Пилотировали прототип гонщик «Формулы Е» **Даниэль Абт**, двукратный чемпион DTM **Тимо Шайдер** и бренд-амбассадор компании Schaeffler **Зофия Флёрш**.

На трассе Хокенхаймринг демонстрационный автомобиль выдал мощность до 1200 л. с. при 800 кВт – это почти вдвое больше, чем у автомобилей текущего поколения в этой гоночной серии (от 450 кВт). Машина разгоняется от 0 до 100 км/ч за 2,4 секунды, т. е. примерно на 0,4 секунды быстрее, чем представитель компании Schaeffler на гонках DTM – спорткар BMW M4. Также автомобиль оснащен технологией цифрового управления вождением Space Drive, которая уже была успешно испытана в мотоспорте, и встроенной системой динамической стабилизации, распределенной по четырем электродвигателям.

Заезды на этом автомобиле, который представляет собой технологическую платформу для дальнейшей электрификации, планируются на гонках DTM уже в 2021 г. Вполне возможно, что к 2023 г. DTM станет полностью электрической гоночной серией.



Крупная компания с большим потенциалом – такая, как Tenneco, – даже в кризис способна развиваться и использовать трудности как новые возможности.

Об этом в ходе онлайн-встречи с российскими журналистами в декабре 2020 г. рассказал Эндрю Секстон, вице-президент глобальной компании и генеральный директор ее европейского подразделения.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



Предлагать решения, а не продукты, – глобальная тенденция, которой следуют все ведущие компании мирового бизнеса. Tenneco не является исключением, скорее наоборот: благодаря огромному опыту работы, производственному и научно-техническому потенциалу и эффективной работе команды компания способна предлагать современному автобизнесу самые передовые технологии. «Мы решаем проблемы, предлагая ценности, которые стоят гораздо больше, чем цена наших автокомпонентов», – говорят в компании.

Слово «движение» как синоним слову «развитие» отлично подходит к деятельности Tenneco – постоянное внедрение инноваций ведет к позитивным изменениям в отрасли. Компания по праву гордится охватом своей деятельности, как географическим, так и продуктовым: автокомпоненты ее производства охватывают практически все сегменты рынка, включая легковые автомобили и LCV, коммерческий транспорт, специальную технику, двухколесные средства передвижения и автотранспорт. Посмотрим на цифры: у компании 217 производственных площадок на всех континентах и 41 дистрибуционный центр. В Европе и регионе Средиземного моря (в том числе и в России) в команде Tenneco 30 500 сотрудников, 75 производств и 21 дистрибуционный центр. Мало кто из участников рынка может похвастаться подобными цифрами.

Треть производства компании приходится на конвейерные поставки. Детали для вторичного рынка, включая как дилерские сервисы, так и независимые СТО, составляет 61 %. Еще 6 % приходится на специальную технику и всё остальное. Таким образом, Tenneco обладает как экспертизой поставщика на конвейер, так и

ДВИЖЕНИЕ СКВОЗЬ КРИЗИС



огромным опытом работы с бизнесом по обслуживанию и ремонту транспорта. Среди клиентов – ведущие производители автомобилей: Volkswagen Group, Daimler AG, альянсы Renault-Nissan-Mitsubishi и Peugeot-Sitroën-Opel и многие другие.

DRiV как подразделение Tenneco предлагает своим клиентам решения в основных сегментах обслуживания и ремонта автомобилей:

- «всё вокруг колес»: детали подвески, рулевого управления и тормозной системы;
- системы выхлопа;
- детали двигателя;
- сервисные решения;
- программу Garage Guru для независимых СТО.

У Tenneco большой объем брендов в разных товарных категориях. Особо можно выделить: из

брендов – Moog, Ferrodо, Monroe и Champion, из продуктов – амортизаторы и стойки, детали тормозной системы, детали подвески и рулевого управления, детали двигателя (включая прокладки ГБЦ).

В целом можно сказать, что компания «закрывает» потребности своих клиентов практически во всех сегментах современного рынка.

- Продукт: благодаря широкому портфелю практически любая потребность в запасной части может быть удовлетворена закупкой у одного поставщика.

- Сервис: эффективные технологии и автоматизированные системы подбора помогают оперативной работе.

- Обучение: благодаря программе Garage Guru клиенты компании всегда имеют доступ к самой актуальной технической информации и практическим рекоменда-

циям по установке и обслуживанию деталей.

- Поставки: развитая система взаимосвязи разработки, производства и дистрибуции гарантирует своевременную поставку самых современных деталей.

- Продажи: маркетинговые программы и другие методы поддержки продаж, которые гарантируют удовлетворенность конечного покупателя.

Резюмируя, можно сказать, что Tenneco обладает уникальной компетенцией, позволяющей компании расти вместе с ее партнерами и клиентами. Перечислим еще раз основные элементы, гарантирующие успех: это ассортимент («всё от одного поставщика»), опыт поставок на конвейер автопроизводителей, бренды более чем со 100-летней историей, качественный сервис и техническая поддержка.



В этой публикации мы хотим рассказать об одном достаточно интересном, но почему-то не очень распространенном способе диагностики, скажем так, механики двигателя с помощью датчика разрежения либо датчика пульсации – кому как удобнее.

Михаил КАЛИНИН |



РАЗРЕЖЕНИЕ НА ВПУСКЕ В ПОМОЩЬ



Отметим сразу: информации об этом методе довольно мало. Почему? Сложно сказать. Метод этот, и правда, достаточно интересен с практической точки зрения, поскольку позволяет, не совершая каких-либо сложных действий, чрезвычайно быстро определить некоторые неисправности без разборки двигателя лишь за счет измерения разрежения. Но тем не менее, судя по имеющемуся опыту, он до сих пор не получил широкого применения, и все сведения, которые нам удалось о нем раздобыть, пришлось компилировать по крупицам из очень узкого круга источников.

К тому же, как выяснилось, все измерения пульсаций на холостых оборотах адаптированы лишь к тем моторам, у которых отсутствует турбонаддув или любой механический нагнетатель. Причины, в общем, понятны, но стоит полагать, что, если какой-нибудь окрыленный творческим поиском энтузиаст или группа таковых задумаются о дальнейшем развитии исследований в данном направлении, это ограничение, вполне вероятно, будет преодолено.

Буква теории

Итак, что нам говорит теория? Теория в нашем случае предельно лаконична, в чем, собственно, и прелесть метода: если осциллограмма разрежения строго синусоидальная и ровная – с механической частью двигателя всё хорошо; если на ней наблюдаются какие-либо изъяны – копаем дальше в том или ином направлении в зависимости от выявленных изъянов. Нам нужно просто разрежение – и только лишь, с его помощью мы сможем сделать далеко идущие выводы. И измерить его для локализации и уточнения неисправности гораздо проще, чем, например, компрессию или утечки в цилиндрах, в случае наличия каких-либо подозрений на ненормальную работу двигателя.

Несколько базовых вводных. При закрытом впускном клапане давление во впускном коллекторе равно атмосферному. На такте впуска воздух поступает в цилиндр через ограниченное отверстие в дроссельной заслонке, поэтому во впускном коллекторе возникает разрежение. После закрытия впускного клапана давление снова возрастает. Пульсации давления от

разных цилиндров накладываются друг на друга, и во впускном коллекторе возникает некое среднее давление, которое ниже атмосферного. Так вот, разница между атмосферным давлением и фактическим давлением во впускном коллекторе и формирует разрежение.

По мнению специалистов, в зависимости от типа двигателя оптимальным на холостом ходу считается разрежение, лежащее в диапазоне от -50 до -70 кПа, а колебание стрелки вакуумметра не должно превышать 2 кПа. Причем -50 кПа – это уже критичное граничное значение, свидетельствующее о приближении серьезных проблем. Впрочем, есть и радикалы, утверждающие, что в идеальном двигателе стрелка вакуумметра должна стоять неподвижно на отметке -80 кПа.

Но собственно давление мы сейчас измерять не будем, мы проанализируем сигнал с датчика разрежений по его форме. В этом-то и кроется суть метода, его простота и эффективность.

Где и как

Датчик разрежения подключается к впускному коллектору (разрежение возникает, повторимся, за дроссельной заслонкой). Режимов два: первый – на холостом ходу, второй – прокрутка стартером. Результаты будут различаться.

Еще один важный момент: поскольку датчик разрежения использует пьезоэлемент, он очень сильно реагирует на вибрации. Поэтому датчик не стоит класть прямо на корпус, откуда идет много вибраций, которые могут исказить результаты измерений и привести к некорректным выводам. Лучше положить его, например, на поролон, обладающий хорошими демпфирующими и изолирующими способностями.

Крутим стартером

Подключаем датчик и крутим стартером. Машина может не заводиться по своим сугубо индивидуальным причинам из-за каких-либо неисправностей, либо мы специально делаем так, чтобы она не заводилась.

Если фазы сбиты, можно сразу понять, что произошло: либо цепь на зуб поставили неверно, либо ремень не попал, шпонку срезало – разные причины могут быть. Так вот,

чтобы сразу откинуть фазы газораспределения – это один из самых эффективных и быстрых способов. Дешево и сердито: в случае если ремень/цепь установлен неправильно, осциллограмма приобретает пилообразную форму.

Если в момент прокрутки стартером «пирамида» ровная, но сверху имеются зубчики – шумы в верхней части синусоиды – это свидетельствует о наличии нагара на впускных клапанах. Причем нагара настолько большого, что он мешает прохождению воздуха. То есть впускные клапаны закоксированы настолько, что нагар на тарелке клапанов препятствует эффективному наполнению цилиндров топливовоздушной смесью. Причем не всегда этот дефект выражается в ухудшении ездовых характеристик автомобиля, потере динамики и пр., но осциллограмма его однозначно показывает.

А вот неравномерность осциллограммы разрежения во впускном коллекторе указывает на нарушения в работе клапанного механизма, связанные с неправильной регулировкой тепловых зазоров в клапанном механизме или на неисправность гидрокомпенсаторов. Неравномерность – это разная амплитуда сигналов, когда у синусоиды – четкой, строгой синусоиды – одни пики выше, другие – ниже.

Если в двигателе имеет место разный вклад цилиндров в работу системы, мы это тоже увидим. Подобные несоответствия напрямую отсылают нас, опять же, к тепловым зазорам и гидрокомпенсаторам, распределу в том числе. И всё это мы смотрим только в момент прокручивания.

Чтобы понять, какой цилиндр «выпадает», нужно снять сигнал с катушки зажигания и сделать синхронизацию. Но в любом случае вывод о присутствии неисправности очевиден.

Пульсация давления

Второй вариант – проверка пульсации давления картерных газов: машина заведена, датчик давления подключается вместо масляного щупа (щуп вытащили, датчик вставили). Естественно, необходимо обеспечить полную герметичность, потому что при наличии подсоса воздуха топливовоздушная смесь будет регулироваться. В принципе,

для результата это не так важно, но всё-таки желательно, чтобы всё было герметично.

Как только машина прогрелась, смотрим пульсацию. Именно картерных газов. Поскольку, если у нас проблема с цилиндром – с кольцами, стенками, поршнями, что-то где-то залегло и т. п., возникнет прорыв картерных газов.

В графическом режиме осциллограмма пульсации давления картерных газов исправного двигателя на холостом ходу имеет вид ровной синусоиды с равными пиками и равными амплитудами.

Если импульс давления одного из цилиндров на осциллограмме резко выделяется на фоне остальных, амплитуда его гораздо выше, – имеет место прорыв.

На выхлопе

Проверку можно сделать и на выхлопной трубе. Многие диагносты знают о такой диагностике «на слух» по не внушающему особому оптимизма многозначительному

«пук-пук-пук», когда, обходя машину, слушают, как выходят газы. Имея под рукой датчик разрежения, напрягать уши не придется. Его просто подключают, обычно через специальную шайбу, чтобы создавалось большее давление, и оценивают пульсацию при заведенном двигателе.

Если в графической форме возникает тот самый «пук-пук-пук», вариантов два. Либо это механика – клапан прогорел, компрессии нет и т. д., либо система управления двигателем халтурит. То есть форсунки, свечи и пр.

Точнее разобраться с проблемой поможет тест относительной компрессии. Замер относительной компрессии производится по анализу тока потребления стартера: по характерной диаграмме видно, было сжатие в цилиндре или нет. То есть тест относительной компрессии проверяет именно механику.

Соответственно, если тест относительной компрессии говорит, что

у нас всё хорошо, тогда «пук-пук-пук» – это либо свеча, либо форсунка (скажем так – смесеобразование). Если же и тест относительно компрессии показал наличие провала – значит, механика.

Сигнал должен быть в виде ровной синусоиды с равными амплитудами, равными расстояниями между циклами. Но если увеличение пульсации в одном из цилиндров сравнить с результатами замера относительной компрессии, то можно будет сказать, неисправна механика двигателя или системы управления двигателем.

Проведя эти нехитрые операции, мы довольно быстро и с максимально возможной точностью определяем если не саму причину, то уж верное направление для дальнейшего движения в поиске проблем – точно. И уже отталкиваясь от проведенного анализа, выбираем дальнейшие методы, которыми могут быть измерение фактического значения и компрессии, разрежения и пр.





СПЕЦОБОЗРЕНИЕ: ЛУЧШИЕ В ОТРАСЛИ

ЧТО ВЫБИРАЮТ СТАНЦИИ
ЛЮБИМЫЕ ЗАПЧАСТИ

КОНКУРС СПЕЦИАЛИСТОВ
ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

В Москве 22 декабря 2020 г. подвели итоги общероссийского опроса независимых станций технического обслуживания автомобилей (НСТО).

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



КАКИЕ ЗАПЧАСТИ ВЫБИРАЮТ СТО?

Организаторами опроса выступили журнал «Новости Автобизнеса» и компания «Правильный Автобизнес». Опрос независимых СТО проводила компания Gruzdev Analyze. Итоги подводились онлайн. Марки, занявшие первое место, награждались премией «Автокомпоненты: выбор СТО – 2020». Ведущими церемонии были **Петр Левицкий**, главный редактор журнала «Новости Автобизнеса», и **Роман Гуляев**, руководитель компании «Правильный Автобизнес».

Опрос проводился во второй раз – впервые он был проведен в 2019 г., награды победителям вручались в рамках конференции «Автокон».

Методика и охват опроса

Участники опроса – владельцы и руководители НСТО (46 % опрошенных), а также сотрудники, непосредственно отвечающие за закупку запасных частей (54 %). Анкеты участников, которые не отвечают за запасные части, отбраковывались.

Всего было проведено 1254 интервью:

- 45 % – отвечали на вопросы онлайн с авторизацией, подтверждающей, что это именно представитель НСТО;

- 55 % – личные интервью на рабочем месте.

Средний срок заполнения анкеты составил 36 минут.

Географический охват – вся Россия

Участники опроса отвечали на две группы вопросов:

- «Назовите лучшую марку автокомпонентов в одной из товарных категорий»;

- «Назовите компанию или бренд, которые в 2020 году оказывали вам лучшую поддержку в одном из направлений бизнеса».

Особенности опроса:

- марки НЕ ОТБИРАЛИСЬ никаким профессиональным жюри – участники называли любые бренды, которые приходили им в голову;

- не было выбора из заранее составленных «ТРОЕК» – принимались любые ответы;

- не проводилось ОНЛАЙН-ГОЛОСОВАНИЯ – учитывалось только мнение профессионалов, автолюбители не участвовали в опросе.

Полный список победителей

Продуктовые категории

Категория	Топ-3 (в алфавитном порядке)	Победитель
Амортизаторы	KYB MONROE SACHS	KYB
Автолампы	BOSCH OSRAM PHILIPS	OSRAM
Эксплуатационные жидкости (антифризы, тормозная жидкость, жидкость ГУР и пр.)	febi MOBIL NGN	febi
Сервисная автохимия (средства промывки, присадки и пр.)	BARDAHL LAVR LIQUI MOLY WÜRTH	WÜRTH
Аккумуляторы	BOSCH EXCIDE VARTA	BOSCH
Стартеры	BOSCH VALEO СТАРТ ВОЛЬТ	BOSCH
Щетки стеклоочистителя	BOSCH LYNX VALEO	BOSCH
Электрооборудование и датчики	BOSCH ERA SIEMENS	BOSCH
Детали двигателя	MAHLE KOLBENSCHMIDT febi	KOLBENSCHMIDT
Тормозные диски	BREMBO LYNX TRW	BREMBO
Тормозные колодки	BREMBO LYNX TRW	TRW
Детали рулевого управления	CTR LEMFÖRDER LYNX	LEMFÖRDER
Детали подвески	CTR febi LEMFÖRDER	CTR
Радиаторы	LUZAR MAHLE NISSENS	NISSENS
Приводные ремни	CONTINENTAL DAYCO GATES	GATES
Свечи	BOSCH DENSO NGK	DENSO

Продолжение таблицы – на с. 42

Продолжение таблицы

Интересные цифры по опросу

Всего среди 20 товарных групп запасных частей было названо 154 бренда.

Больше всего марок – по 17 – было названо в категориях «Тормозные колодки» и «Масло».

Меньше всего – 7 марок – было названо в категории «Приводные ремни».

Из опрошенных 0,4 % не смогли назвать ни одного бренда в категории «Фильтры» – это минимальный результат.

Из опрошенных 9 % не назвали ни одного бренда в категории «Электрооборудование».

Общая погрешность исследования составила менее 5 %.

Категория	Топ-3 (в алфавитном порядке)	Победитель
Фильтры	LYNX MAHLE MANN-FILTER	MANN-FILTER
Подшипники	FAG LYNX NTN-SNR	NTN-SNR
Масла	CASTROL MOBIL SHELL	CASTROL
Сцепление	LuK SACHS VALEO	LuK

Лучшие программы поддержки

Лучшая рекламная кампания	CASTROL EUROREPAR [FITSERVICE] MANN-FILTER	CASTROL
Лучшая программа обучения продажам	EUROREPAR FITLAB GROUPOAUTO	FITLAB
Лучшая программа обучения технического персонала	febi KYB TEXTAR	TEXTAR
Лучшая техническая поддержка	EUROREPAR febi MAHLE	MAHLE
Лучшая маркетинговая поддержка	FILTRON EUROREPAR KYB	FILTRON

Гран-при

Лучшая марка автокомпонентов (по мнению независимых СТО)	KYB LEMFÖRDER TRW	KYB
--	-------------------------	-----

Специальная номинация «ДЕБЮТ ГОДА» – EUROREPAR

Важно отметить, что опрос НСТО, по сути, шире, чем только выявление лучших марок, которые получают награды: в рамках исследования анализируются также ситуация на рынке в данных товарных группах, положение лидеров в зависимости от регионов и т. д. Рассмотрим это на примере не совсем автокомпонента, но абсолютно необходимого для СТО продукта – речь о моторном масле.

Вот полный список упомянутых масел: Addinol, Agip, Bardahl, BP, Castrol, Chevron Texaco, Comma, Elf, Eneos, Eurorepar, G-Energy, Idemitsu, Kixx, Liqui Moly, Lukoil, Mannol, Mobil, Motul, Neste, NGN, Petronas, Profi Line, Ravenol, Shell, Totachi, Total, Valvoline, Wolf, Xado, ZIC. Плюс участниками опроса, как и годом ранее, назывался «оригинал», но в тройку лидеров оригинальное масло под брендом автопроизводителей не вошло.

Надо помнить, что речь идет не о спонтанном знании марок, поскольку называть можно было только одну – именно ту марку, с которой работает станция. При вопросе о спонтанном знании, где можно было бы указывать 3–5–7 марок, всплывали бы куда более редкие названия, зато в этом списке мы видим полный набор ма-

рок масла, с которыми действительно имеют дело на НСТО в России.

Как выяснилось, список марок, с которыми в основном работают автосервисы, сильно «похудел» в 2020 г. Если в прошлом 2019 г. в этом списке было 18 брендов + оригинальное масло, то в этом году остались 12 брендов и «оригинал». При этом первая тройка не изменилась: в ней по-прежнему Castrol, Mobil и Shell. Они так и остались лидерами, единственным изменением можно назвать смену 2-го и 3-го мест между Shell и Mobil – да, они поменялись местами по сравнению с 2019 г., но разница между этими брендами остается минимальной. Очень успешным оказался старт масла Eurorepar, которое с первого года своего присутствия на рынке уже получило несколько упоминаний как основная марка масла, с которой работают СТО. Самым большим движением вверх было отмечено Motul – в данном рейтинге оно переместилось на 4-е место. Также подросли позиции среди НСТО у таких марок, как NGN и Bardahl, и немного, но прибавил бренд Liqui Moly.

Марки Petronas, Eneos, Kixx, Mannol, Ravenol и G-Energy совсем выпали из списка «основных». Очень

сильно упали показатели оригинального масла – с 4-го места в 2019 г. оно спустилось в предпочтениях НСТО на 9-е место в 2020 г. Таким образом, количество брендов сжимается, но это означает лишь то, что конкуренция для оставшихся становится более сильной, и захват дополнительной доли на стагнирующем рынке будет становиться всё более и более сложной задачей.

А вот по регионам особых изменений относительно прошлого года нет: те, кто в общем зачете выросли, просто прирастали процентами понемногу во всех регионах, а те, кто опускались, теряли свои позиции также везде. Единственная марка, которую в данном контексте стоит упомянуть, – Motul: бренд прирос достаточно серьезно во всех тех регионах, где в прошлом году не был так популярен, и при этом смог не потерять своих очень сильных позиций в Центральном регионе, и особенно в Москве и Московской области. Отдельно можно отметить результаты марки Total/Elf: их проценты пока не позволяют претендовать на первую тройку, однако очень стабильны, не показали ни падения, ни роста в достаточно сложном 2020 г., и это можно расценивать как удачу.



Третий год GROUPAUTO Россия является организатором Национальной премии «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС» – самого масштабного конкурса в отрасли постгарантийного обслуживания.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2020
Национальный финал премии
1 октября 2020

ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2020
Национальный финал премии
Лучший автосервис 2020
1 октября 2020

Номинация «Лучший мастер консультант»
1 место

Номинация «Лучший руководитель СТО»
1 место
Черней Андрей
Бункер, Новосибирск

- Сертификат на OZON на сумму 25 000 руб.
- Плановая продукция от NTN-SNR
- Плановый подарок от FAG
- Талончик: набор от LUK
- 10 000 руб. на инвестиции СТО-СММ

ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2020
Национальный финал премии
Лучший автосервис 2020
1 октября 2020

ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2020
Национальный финал премии
Лучший автосервис 2020
1 октября 2020

Номинация «Лучший коллектив СТО»
1 место

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ



Национальная премия «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС» – это ежегодное профессиональное соревнование, проводимое среди независимых станций обслуживания и ремонта легковых автомобилей и малого коммерческого транспорта, работающих в России. Участниками конкурса могут стать любая станция технического обслуживания и в индивидуальном зачете сотрудники автосервисов не дилерского сегмента.

Конкурс 2019 г. стал, без сомнения, самым ярким событием в отрасли и надолго запомнился участникам. Нового соревнования ждали с нетерпением, но в его организацию и проведение пришлось вносить коррективы: коронавирусные ограничения не позволили проводить этапы конкурса очно, как раньше, – соревнования пришлось переводить в онлайн. Но даже это не помешало успеху события – первый в своем роде в формате онлайн конкурс «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2020» собрал 5740 специалистов из 3868 автосервисов в борьбе за звание лучших в России, это больше, чем в прошлом году. Выросли не только число участников, но и территориальный охват: можно сказать, что онлайн-конкурс побывал в каждом регионе России.

В новом сезоне конкурса произошли значительные изменения: оргкомитет принял решение о разделении номинаций, независимые несетевые и сетевые станции оценивались отдельно. Чтобы дать возможность победить новым станциям, победители предыдущих сезонов конкурса соревновались в отдельной категории «Высшая лига» между собой.

Специалисты боролись за звание в номинациях: «Лучший механик», «Лучший мастер-консультант», «Лучший мастер-консультант сетевой СТО», «Лучший руководитель», «Луч-

ший руководитель сетевой СТО», а сами станции – за победу в номинациях: «Лучшая мини-СТО», «Лучшая независимая СТО», «Лучшая сетевая СТО». В высшей лиге победители прошлых лет соревновались в номинациях: «Лучший механик», «Лучший мастер-консультант» и «Лучший руководитель».

Перед Группой стояла непростая задача: провести конкурс в онлайн-формате, оставив его таким же интересным, максимально приближенным к традиционным очным встречам и, что особенно важно, справедливым и объективным при оценке умений участников. Глядя на результат, можно с уверенностью сказать, что команда с этой задачей справилась, в прямом эфире конкурса об этом не раз упомянули члены жюри – компании-производители качественных автозапчастей, тренеры Академии GROUPAUTO и эксперты автобизнеса.

Разработав площадку для проведения финалов, GROUPAUTO Russia подключила к оценке знаний и умений конкурсантов наиболее независимое и профессиональное жюри.

От компании NGK NTK судьей выступил **Андрей Рыбкин**, от компании GATES – **Владимир Морев**, от компании KYB – **Алексей Щербак** и **Владимир Измайлов**, от компании NTN-SNR – **Антон Татарский** и **Павел Сорочинский**, от компании LESJ FORS – **Сергей Чумаков**, от компании MAHLE – **Николай Полубинский**, от компаний TEXTAR и NISSHINBO – **Денис Двали**, от компании PHILIPS – **Александр Чиркин**, от компании VALEO – **Петр Сигунов**.

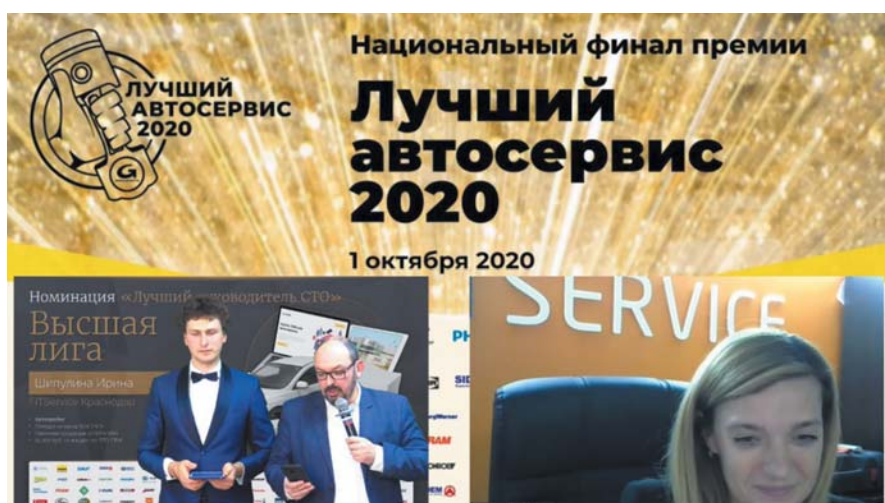
Также в составе жюри был **Егор Драбчук** (руководитель сетевых проектов GROUPAUTO Russia), **Джавад Агаев** («ЭВРИКАР»), **Петр Левицкий** (журнал «Новости Ав-

тобизнеса»), **Михаил Калинин** (журнал «Новости Автобизнеса»), **Василий Земсков** (СТОCRM).

По итогам первого тура – онлайн-тестирования – выявлялись финалисты; они продолжали прохождение следующих испытаний во втором туре. Все испытания проходили в виде специальных тестирований и видеоконференций с судьями, заменяя таким образом общение очно. Тестирования для участников в номинации «Лучший механик» на 1-м этапе были созданы из специально подготовленных заданий по различным системам автомобилей от партнеров и спонсоров конкурса – **NGK NTK, GATES, KYB, MAHLE, TEXTAR, NISSHINBO, PHILIPS и VALEO**; на 2-м этапе для финалистов были записаны интерактивные задания от производителей **NGK NTK, GATES, KYB, MAHLE, TEXTAR, NISSHINBO, PHILIPS и VALEO**. В национальном финале на втором этапе представители поставщиков в прямом эфире задавали вопросы участникам-механикам и давали максимально объективную оценку их мастерству.

В результате тестирований и онлайн-собеседований независимое жюри конкурса выносило свой вердикт – так определялись три победителя в каждой номинации на региональных этапах конкурса. В национальном финале к трем победителям в общем зачете также добавилось по одному победителю в каждой номинации для участников из высшей лиги (напомним, что в высшую лигу попадают победители предыдущих сезонов конкурса).

Так как на прямом включении были участники со всей России, финал начался рано утром, в 09:00 по Москве. Весь оргкомитет уже находился в студии. В прямом эфире, в торжественной обстановке финалистов



поприветствовал руководитель отдела маркетинга GROUPAUTO Россия **Борис Агеев** и ведущий финала **Дмитрий Шмаков**. После члены жюри поприветствовали конкурсантов, а председатель счетной комиссии **Владимир Миненко** рассказал о расписании и формате тестирования.

Самым долгожданым событием каждого финала становилось объявление финалистов и награждение победителей. Помимо того что ведущий конкурса – руководитель отдела маркетинга GROUPAUTO Россия **Борис Агеев** называл победителей в прямом эфире, у каждого призера была возможность выйти на связь в прямом эфире. Всех переполняли эмоции, и от этого финалы становились еще ближе к атмосфере реальных встреч.

Победители номинации «Лучший механик»

3-е место – **Жищенко Игорь**, «АМ-Сервис», Кирилловка
 2-е место – **Маслов Михаил**, «Автодок», Володарск
 1-е место – **Бездетко Михаил**, GarMash, Таганрог

Победители номинации «Лучший мастер-консультант сетевой СТО»

3-е место – **Резинкин Владимир**, FITSERVICE, Щелково
 2-е место – **Зубков Юрий**, «Санрено» на Яблонево, Нижний Новгород
 1-е место – **Ульяненко Игорь**, FITSERVICE, Краснодар

Победители номинации «Лучший мастер-консультант»

3-е место – **Ларионов Андрей**, «АДО-АВТО»
 2-е место – **Белявский Андрей**, «АДО-АВТО»
 1-е место – **Гаврилов Евгений**, Тоулех, Сочи

Победители номинации «Лучший руководитель сетевой СТО»

3-е место – **Юрчик Сергей**, POWERAUTO на Суворова, Краснодар
 2-е место – **Селезнев Ярослав**, «Санрено» на Яблонево, Нижний Новгород
 1-е место – **Малик Илья**, FITSERVICE Южное шоссе, Санкт-Петербург

Победители номинации «Лучший руководитель СТО»

3-е место – **Казаков Игорь**, «СИТКОМ», Екатеринбург
 2-е место – **Залевский Евгений**, «АМ-Сервис», Кирилловка, Ново-российск
 1-е место – **Черней Андрей**, «Бункер», Новосибирск

Победители номинации «Лучшая мини-СТО»

3-е место – BEST SERVICE, Саратов
 2-е место – GarMash, Таганрог
 1-е место – «АВТОГРАД», Нижний Тагил

Победители номинации «Лучшая сетевая СТО»

3-е место – FITSERVICE, Краснодар, Солнечная
 2-е место – FITSERVICE, Казань, Дементьева
 1-е место – FITSERVICE, Краснодар, Жлобы

Победители номинации «Лучшая независимая СТО»

3-е место – «ГрандКар», Новосибирск
 2-е место – «АМ-Сервис», Кирилловка
 1-е место – PSA service, Краснодар

ВЫСШАЯ ЛИГА

Победитель номинации «Лучший механик»

Ширшов Андрей – «РемАвто», Краснодарский край, ст. Ленинградская

Победитель номинации «Лучший мастер-консультант»

Кабак Валентин – FITSERVICE, Краснодар

Победитель номинации «Лучший руководитель СТО»

Шипулина Ирина – FITSERVICE, Краснодар

Ирина Шипулина, победитель в номинации «Лучший руководитель СТО – Высшая лига»:

– *Принять участие в конкурсе «Лучший автосервис» решили почти случайно, узнав о нем еще в 2018 г. Тогда было интересно узнать, насколько сотрудники нашего автосервиса соответствуют стандартам отрасли. И несмотря на то, что мы стали победителями в нескольких номинациях, увидели также, что нам есть еще над чем работать и в чем повышать свой уровень. Безусловная польза – в том, что мы познакомимся с новыми людьми, которые также принимали участие в конкурсе, с представителями производи-*

телей автокомпонентов, с которыми взаимодействуем по сей день в своей работе. Это очень крутой конкурс, в котором получаешь колоссальный опыт и незабываемые эмоции!

Денис Солодов, «АМ-Сервис», г. Новороссийск:

– Мы всегда хотели принимать участие в отраслевых соревнованиях, и не только ради призов. Смотрите: клиенты не обязаны разбираться в автосервисе, и как они могут судить – хорошие или нет на станции подъемники? Хорошо ли работает механик? Конечно, клиент этого не понимает. Но за нас это может объяснить вывеска: качество подтверждено такой-то авторитетной организацией. Знак лауреата всероссийского конкурса – это именно такое свидетельство уровня работы нашей станции.

Кроме того, мы хотели проверить: действительно ли мы так хороши и к нам едет столько клиентов оттого, что мы молодцы, или клиентам просто некуда больше обратиться? Хотелось доказать самим себе, что мы действительно хороши и чем-то лучше других. И в этом плане конкурс тоже оказался очень полезным: в прошлом году на финале в Москве по общей сумме баллов наша команда заняла 2-е место. Было море положительных эмоций, победу праздновала вся станция. А потом мы везде, где можно, указали, что признаны лучшим автосервисом, и это работает: людям понятно, почему надо выбрать нас, – потому, что мы лучший автосервис. Люди не знают, что такое GROUPAUTO Россия, не знают, кто такие «АМ-Сервис», но они понимают, что такое «лучший автосервис России», и этот простой и понятный ярлык привлекает больше людей, чем самая закрученная реклама. Такая статистика.

Петр Левицкий, журнал «Новости Автобизнеса»:

– Я принимаю участие в работе жюри конкурса «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС» с самого начала, уже третий год, и должен сказать, что в 2020-м в проведении конкурса произошли принципиальные изменения. Речь сейчас не об онлайн-формате – это вынужденная мера, испытание, с которым организаторы отлично справились. Я говорю о двух принципиальных моментах, которые важны не только для конкурса, но и для отрасли



ли в целом. Первое – это разделение сетевых и несетевых СТО. Это честно и объективно, поскольку не секрет, что у сетей гораздо больше возможностей и опыта обучения персонала. Но в то же самое время это еще и признание того факта, что независимым станциям, которые не входят в сети, надо прикладывать гораздо больше усилий для повышения квалификации сотрудников, и не всегда это получается. Но заниматься этим надо, иначе независимые СТО будут проигрывать в конкурентной борьбе не только «официалам» и «гаражникам», но и своим коллегам-соседям, вовремя вступившим в сеть. И второй важный момент – выделение «высшей лиги», т. е. победителей прошлых лет, в отдельную категорию. Снова скажу, что это честно и объективно, лучшие остаются лучшими, а надо поддерживать новые лица. Но одновременно это говорит о том, что в автосервисном бизнесе сложилась группа лидеров, обладающих самыми высокими компетенциями на нашем рынке. Таким «лучшим из лучших» пора осознать, что масштаб их деятельности может быть шире, чем собственный сервис, и начать работать на всю отрасль – очень надеюсь, что это будет реализовано уже в ближайшем будущем при помощи созданного в этом году «Союза Автосервисов».

Уровень подготовки участников конкурса – стабильно высокий, я бы даже сказал, что он на порядок выше уровня квалификации работников автосервисной отрасли в целом. Оно и понятно, в соревновании участвуют лучшие и те, кто стремятся таковыми быть. Однако хочу призвать тех, кто трезво оценивает свою станцию и не хочет участвовать в конкурсе из-за боязни проиграть: коллеги, конкурс –

это не только возможность победить и выиграть призы, это важное мероприятие для развития вашей СТО. В ходе конкурса вы сможете увидеть свои «узкие места», понять, чем живет отрасль, пообщаться с коллегами, поднять в коллективе командный дух, наконец. Не стоит упускать такую возможность, тем более что вам это практически ничего не стоит.

Оценивать руководителей, на мой взгляд, сложнее, чем судить работу механиков: факторы оценки субъективны, поскольку позиция управленца предполагает гибкость мышления и способность действовать нестандартно, что для механика чаще вредно, чем полезно. Однако – и конкурс снова очень ярко это показал – многие руководители «самоучки» полностью уверены, что знают свой бизнес от и до, и нестандартная формулировка задачи ставит их в тупик: да, я сейчас про ту самую «машину из макарон». А ведь не так важно, о чем идет речь: алгоритм постановки задачи, контроля исполнения, оценки результата не зависит от того, какая это задача. Существуют практики управления бизнесом, есть прописанные бизнес процессы, и если их не знать, то работать, конечно, можно, и даже работать хорошо, но в сложной ситуации отсутствие управленческой компетенции руководителя гораздо опаснее для бизнеса СТО, чем «криворукий» механик. Поэтому обращаюсь сейчас к руководителям независимых СТО, которые планируют принять участие в конкурсе в 2021 г.: развивайтесь сами, расширяйте знания об управленческих методиках. Обучать персонал важно, но повышать квалификацию руководителя намного важнее.

ГОРОД	КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	ПРОДАВЕЦ	КОНТАКТЫ
ИВАНОВО	3M, Brulex, Novol, CarSystem, Reflex, Alpina, Milesi, Caparol, Body и др. Продажа лакокрасочной продукции для авторемонта, строительства и отделки	www.автомали-иваново.рф	+7 (4932) 47-54-53
ВОРОНЕЖ	SPECTRAL, ANEST IWATA, MOBIHEL, ROKLAND, KOVAX и др. Лакокрасочные материалы и оборудование для автосервисов	Магазин БАВ, г. Воронеж, ул. Дорожная, 22	+7 (906) 582-08-75 www.b-a-v.ru
НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	Nova Verta, DAMIANI, CARSYSTEM, CAR F.I.T., LECHLER, HOLEX. Окрасочно-сушильные камеры, промышленные покрытия, материалы для кузовного ремонта, проектирование, монтаж, обслуживание оборудования	АВТОПИЛОТ Татарстан, г. Набережные Челны, 40 лет Победы, 88Б	+7 (8552) 771-663, +7 (917) 398-53-77
РОСТОВ-НА-ДОНУ	Lechler, Kansai, Genrock, U-Pol, Iwata, Kovax, Star, Radex, Black Fox	Точные Краски, г. Ростов-на-Дону, пр. Коммунистический, 20/4	+7 (863) 292-50-88, +7 (863) 246-67-40 www.tochniekraski.ru
ТВЕРЬ	Kroy, Smile, Ranal, U-pol, Roberlo, Deerfos, Fitter. Лакокрасочные материалы для кузовного ремонта, абразивный материал для кузовного ремонта	СТИЛЬАВТОТРЕЙД, г. Тверь ул. Коминтерна, 71, магазин автокрасок	8 (4822) 76-10-41, 8 (920) 179-00-97 www.sat-tver.ru frolova_n@list.ru

По вопросам размещения информации в каталоге обращайтесь по e-mail: 3049928@mail.ru

ПОДПИСКА

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____

Квитанция

Кассир

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____



Чтобы оформить подписку:

- заполните подписной купон и оплатите его в ближайшем отделении банка;
- отправьте копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

По вопросам подписки на журнал и приобретения уже вышедших номеров обращайтесь по E-mail: abiznews@abiznews.net

comtrans

МВЦ Крокус Экспо/Москва/Россия

07 – 11/09/2021

Международная выставка коммерческих
автомобилей

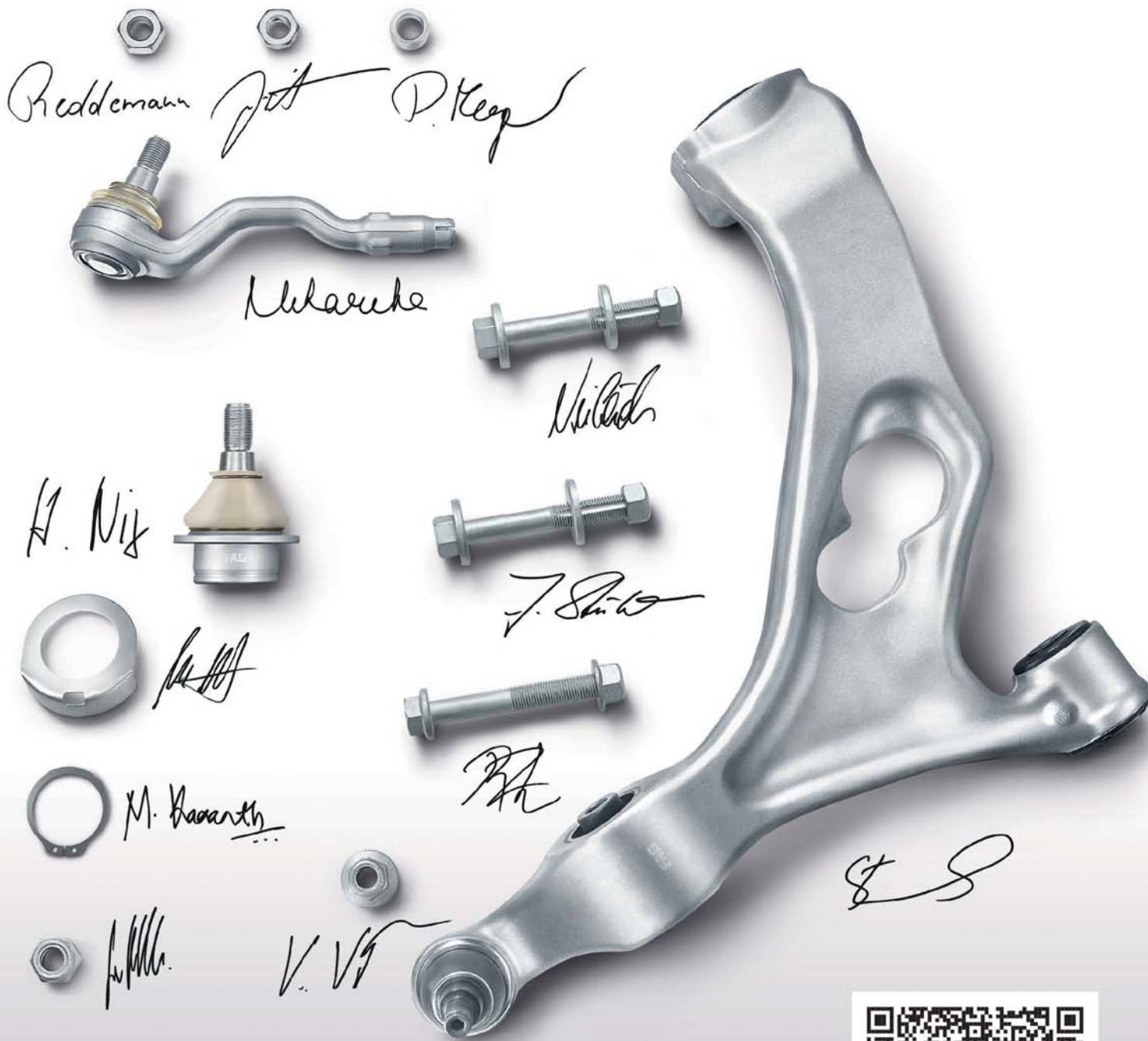
www.comtransexpo.ru



Организаторы:

Под патронатом:





FAG



Качество, которым мы гордимся.

Являясь разработчиком технических инноваций со 130-летним опытом производства решений для ходовой части автомобиля, FAG делает ставку на бескомпромиссное качество: Каждый отдельный компонент или интеллектуальное решение для ремонта узлов шасси транспортного средства разработаны и испытаны инженерами Schaeffler в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Больше информации:
www.schaeffler.ru/aftermarket, www.repxpert.ru

SCHAEFFLER