

НОВОСТИ



АВТОБИЗНЕСА

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ
ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ
ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОСЕРВИСА

ЗАТЯЖНОЕ ПИКЕ
ПРОДАЖИ АВТОКОМПОНЕНТОВ

10-ЛЕТНИЕ РОСТА
ЮБИЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВА



АВТОБИЗНЕС с. 8

ПОНЯТНЫЕ АРГУМЕНТЫ
КАК УБЕДИТЬ КЛИЕНТА?



АВТОРЕМОНТ с. 37

ТРЕНД ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 51

КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

Доверяйте Brembo:

мировому лидеру в разработке и производстве тормозных систем, ОЕ поставщику, предлагающему полный ассортимент запасных частей оригинального качества.

АЗЕРБАЙДЖАН

"ACTIVE GROUP"
AZ1122 Baku
Sharifzadeh str. 196
Тел.: +99412 4376842
office@activegroup.az

BAKU TUNING LLC
Kovkab Safaraliyeva 62
Baku AZ1011
Тел.: +994123100221
info@baktuning.az
baktuning@yahoo.com

АРМЕНИЯ

VIN MOTORS LLC
H. Kochar 145, Yerevan
Тел.: (+37410) 268305
e-mail: info@vin.am

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

Форвард Моторс
+375 (17) 511-44-42,
+375 (17) 511-44-41
http://forward-motors.com

**Торговое частное
унитарное предприятие
"ШАТЕ-М ПЛЮС"**
Минский район, пос.
Привольный, ул. Мира, 2А
Тел.: (37517) 501 05 13
e-mail: info@shate-m.com
www.shate-m.by

ARMTEK
Боровлянский сельсовет, 81-4,
р-н д. Дроздово (51 км МКАД)
Тел.: + 375 (17) 308 00 00
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.by
www.armtek.by

Л-АВТО
220018, г. Минск,
ул. Шаранговича, 7.
Тел. +375 17 201-86-02
e-mail: info@l-auto.by
www.l-auto.by

ООО «СВИАТ»

Минская область,
аг Колодищи,
ул. Минская 56-6
Тел.: +375 (17) 508-14-90
e-mail: info@sviat.by
www.sviat.by

ГРУЗИЯ

**ООО "Грузинская Торговая
Группа"**
г. Тбилиси Аглетия Давида
Агмашенебли, 20км
Тел.: +995 322471000
Brembo.Geo@gmail.com
www.brembogeo.webs.com

**Transcaucasian Distribution
Company LTD**
Georgia, 0131, Tbilisi,
Georgian-American friendship
Avenue, №33
Phone: + (995 32) 224 34 44
E-mail: info@tdctrade.ge
www.tdc.ge

КАЗАХСТАН

**ТОО «Фазтон Ди Си»
«Phaeton DC»**
Республика Казахстан, 050039,
г. Алматы, Турксибский район,
микрорайон Колхозшы, д. 4
Тел.: + 7 (727) 356-05-60
www.phaeton.kz

ARMTEK
г. Алматы, Турксибский р-н,
Суяубая пр-т, 258/4
Тел.: + 7 (727) 330 92 52
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.com.kz
www.armtek.com.kz

РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

SRL NICHIMAS
Chisinau, str. Cernaut 20
Тел: +373 22 550 024
spartac@nichimas.md
www.nichimas.md

РОССИЯ

АвтоКонтинент
г. Санкт-Петербург, Шушары,
2-й Бадаевский
проезд д. 3, к.1
Тел.: +7 (812) 331 74 32
ds@autokontinent.ru
www.autokontinent.ru

Авто-Евро
г. Москва, Олимпийский пр-кт
дом 16/1
Тел.: +7 (495) 120-02-64;
8 (800) 555-84-73
e-mail: ae@autoeuro.ru
www.autoeuro.ru

ARMTEK
Московская обл., Мытищинский
р-н, МКАД 86-й км, 13А, стр. 1
Тел.: +7 (495) 783-60-90
E-mail: info@armtek.ru
www.armtek.ru

ООО «БЕРГ Холдинг»
г. Москва, ул. 2-я
Мелитопольская, дом 4
Тел.: (495) 788-95-97
e-mail: berg@berg.ru
www.berg.ru

**ООО Компания
«АВТО ФАКТОР ПРО»**
г. Москва, Зеленый пр-т, 3/10
Тел.: +7(495)232-11-90
e-mail: info@automaster.ru
www.automaster.ru

АО "Автопартс"
МО, Одинцово, ул. Говорова
24В, оф. 7
Тел.: +7(495)778 65 86
www.77volvo.ru

Аркона
г. Воронеж, проспект Труда, 48
Тел.: +7(473) 22-04-222
www.arkona36.ru

АВТОРУСЬ

г. Москва, ул. Академика
Капицы, д. 20
Тел.: +7 (495) 276-22-00
e-mail: b2b@autorus.ru
www.autorus.ru
www.b2b.autorus.ru

«Москворечье Трейдинг»
г. Москва, ул. Электродная,
д. 2, корп. 12-13-14, под. 15
Тел.: +7 495 380 02 50
info@moskvorechie.ru
www.moskvorechie.ru

ФАВОРИТ
117246, РФ, г. Москва,
Научный проезд, д.17,
этаж 16, офис 31
Тел.: 8-800-777-85-48
e-mail: info@favorit-parts.ru
www.favorit-parts.ru

Форум-Авто
125413, г. Москва,
Солнечный проезд, 4
Тел.: +7 (495) 789-8000
e-mail: info@forum-auto.ru
www.forum-auto.ru

ООО "Профит-Лига"
Ростовская область, Аксайский
район, хут. Ленина ул. 60 лет
СССР, 2В
Тел.: +7 (863) 203 79 20
e-mail: info@pr-lg.ru,
sales-top@pr-lg.ru
www.pr-lg.ru

МИКАДО
РФ, г. Санкт-Петербург,
Васильевский остров,
3 линия, д. 58/4
Тел.: +7 (812) 327-19-19
www.mikado-parts.ru

ООО "ШАТЕ-М ПЛЮС"

МО, г. Подольск,
поселок Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22
Тел.: +7 (495) 995-31-37
www.shate-m.ru

ГРУППА ПАРТНЕРОВ "ТИСС"
Московская обл, г. Балашиха,
пр-т Ленина, дом 65, к.4
Тел.: +7 (495) 781-04-04
e-mail: msk@tpm.ru
www.tpm.ru

ROSSKO

Москва, БП Румянцево,
корп. Г, офис 528Г
Тел.: +7 (495) 995-12-00
info.msk@rossko.ru
Новосибирск,
ул. Бетонная, 14А
Тел.: +7 (383) 373-25-14
www.rossko.ru

АвтоСпутник
Воронеж, Ленинский пр-т,
172 Ж,
+7(473)233-21-23
e-mail: customer@auto-sputnik.ru
www.auto-sputnik.ru

ПартКом
г. Нижний Новгород, ул.
Гаражная 9
Тел.: +7 (831) 421-50-41
e-mail: marketing@part-kom.ru
www.part-kom.ru

IXORA

г. Нижний Новгород,
ул. Деловая, д.7
Тел.: +7 (831) 4-290-290
e-mail: wholesale@auto-ixora.ru
www.ixora-auto.ru

КОМПАНИЯ ЮНИКОМ

Московская область,
г. Мытищи,
пер.2-ой Рупасовский,
вл.6, стр.1
Тел.: +7 (495) 380-14-63
E-mail:office@msk.uniqom.ru
г. Владивосток
ул. Днепровская,104
Тел.: +7(423) 279-0-279
vladvostok@msk.uniqom.ru
www.uniqom.ru

Автотрейд

г. Иркутск, ул. Ракитная, 18
Тел.: +7 495 933 99 69
www.autotrade.su

ООО "СМАРТЭК"

Московская область,
г. Одинцово, ул. Западная, 9с10
Тел. 8 (495) 787-93-61
www.smartec.ru
Info@smartec.ru

ТУРКМЕНИСТАН

Economic society "Rahat Yol"
Turkmenistan, 744 000
с. Ashgabat,
Bitarap Turkmenistan street, 594
Тел.: +99365503626
www.rahatyol.com

УЗБЕКИСТАН

**RECORDS TRADING GROUP
LLC**
Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Glinka street, 14/1
Тел.: +998712032030
email: info@rtgautoparts.uz

УКРАИНА

Компания "ВЛАДИСЛАВ"
г. Днепр, пр-т Богдана
Хмельницкого, 184
Тел.: + 380 56 7900700
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

ООО "ЭСО-АВТОТЕХНИКС"
г. Киев, ул. Закревского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

ELIT UA
Pyrohivskiy shliakh str., 135
03026, Kiev, Ukraine
t: +38 (044) 389-44-44
www.elit.ua

Юник Трейд
Украина, г. Киев,
ул. Пироговский шев, 34
Тел.: +38 (044) 237-71-07
e-mail: ut@utr.ua
www.utr.uaw



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. Электrozаводская, д. 20, стр. 3
Тираж 14 000 экз.
Цена свободная

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать
23.10.2020

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!

Итоги 2020 года подводить не то чтобы рано – просто очень не хочется этого делать. Вторая волна пандемии, о неизбежности которой говорили еще летом и которую почему-то обещали более мягкой, чем первая, пришла – и никто теперь не берется гадать, будут ли третья, четвертая и т. д. То есть, скорее всего, новые «волны» будут. А вместе с ними – и все сопутствующие неприятности.

Когда кризис – любой – затягивается, то корректно говорить уже не о кризисе, а о новой реальности. И вот с этой новой реальностью нам жить и в будущем: 2020 год в конце концов закончится, но то, с чем мы столкнулись в этом году, никуда не уйдет. Речь в первую очередь о резком (как говорят, «шоковом») охлаждении мировой экономики. Постоянного роста, к которому мир привык за последние три десятка лет, больше не будет. Для нас с вами это означает, в первую очередь, то, что дефицитом станет самый востребованный рынком продукт – деньги. Уходят в прошлое дешевые «длинные» кредиты, того и гляди вернутся неплатежи и банкротства.

Вы скажете, что мы и до 2020 года дешевыми деньгами избалованы не были, – и будете правы. Но если раньше можно было ожидать какую-то помощь «оттуда» – пусть не в виде денег, но хотя бы в форме более выгодных условий тех же закупок, – то теперь этого не будет. Это не санкции, которые можно снять, это новая реальность.

И в этой новой реальности еще острее встанет вопрос эффективности бизнеса. Когда дешевых денег нет и взять их негде, рассчитывать можно только на себя и собственный ресурс. Вроде бы это и так всем понятно, но... На кредитный «наркотик» все-таки «подсели» слишком многие, как среди обычных граждан, так и в бизнесе. Отвыкание будет болезненным, и лучше начать опираться исключительно на собственные силы пораньше. Вам это не нравится? Мне тоже. Но рынок-то остается, пусть и «охлажденный», а значит, есть и возможность выживания, и потенциал роста. А то, что рассчитывать можно только на себя, – так это даже хорошо, меньше рисков. Закончу, как повелось в карантинном 2020-м, главным пожеланием года: будьте здоровы – и вы лично, и ваш бизнес!

Петр Левицкий,
главный редактор

4



НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ,
ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА

6



НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ,
ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

8



СОБЫТИЕ

10 ЛЕТ УСПЕХА

Лидерство в автомобильной отрасли сегодня – это не только правильная организация процесса продаж. В первую очередь, особенно на отечественном рынке, это локализация собственного производства автомобилей. Именно этим путем 10 лет назад пошла компания Hyundai, чтобы добиться лидерства в российском авторитейле.

12



МОРФОЛОГИЯ БИЗНЕСА

АВТОПРИБОР – ЖИВ!

И не просто жив, а вполне прекрасно себя чувствует, даже несмотря на достаточно неблагоприятную экономическую ситуацию в стране и за ее пределами.

16



МОРФОЛОГИЯ БИЗНЕСА

ЕВРОПЕЙСКИЕ СТАНДАРТЫ
НА ДРЕВНЕРУССКОЙ ЗЕМЛЕ

Перед тем, кто сейчас решает открыть свой сервис, а также перед опытным владельцем СТО стоит выбор: развиваться ли самому или выбрать франшизу? Да и франшизы бывают разные. Есть жесткие, где все действия контролируются управляющей компанией. А есть франшизы легкие, их даже называют «Программа помощи автосервису».



СОБЫТИЕ

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

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



АНАЛИТИКА

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ:
СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ

Нас упорно приучают к мысли, что электромобили – это если не совсем уж дешево с точки зрения владения, то уж точно гораздо бюджетнее, чем автомобили с ДВС. Так ли это на самом деле?



СОБЫТИЕ

ЦЕЛЬ – «ДАКАР-2021»

Команда «КАМАЗ-мастер» выставит на 43-м по счету «Дакар» четыре спортивных грузовика КАМАЗ-43 509. «Дакар-2021» стартует 3 января с побережья Красного моря из Джидды. 9 января участники проведут день отдыха в Хаиле, и наконец после огромной петли через пустыни Аравийского полуострова караван гонки вернется к побережью Красного моря.



ТЕСТ-ДРАЙВ

MITSUBISHI ASX:
ТЕМНАЯ ЛОШАДКА

В юбилейный год десятилетия модели сподобился я наконец протестировать обновленный Mitsubishi ASX (может быть, это знак?). Прежде ездить на нем мне доводилось лишь в эпизодическом формате, поэтому разум был совершенно свободен от накопленного кроссовером эмоционально-технологического фона.



ТЕСТ-ДРАЙВ

HYUNDAI TUCSON: ПУТЕШЕСТВИЕ
В СТИЛЕ РОК-Н-РОЛЛ

Совсем немного времени осталось до выхода нового поколения Hyundai Tucson на российский рынок. В ожидании этого события мы решили провести тест популярного SUV в тех условиях, в которых его, по идее создателей, будут эксплуатировать покупатели.

34



ТЕСТ-ДРАЙВ

DONGFENG 580: 7-МЕСТНОЕ НАСТРОЕНИЕ

Всем понятно: 7-местные автомобили – далеко не самый главный фетиш современного российского авторынка. На нем представлено, по известным причинам, совсем мало 7-местных моделей – мягко говоря. Тем не менее Dongfeng отважился вывести свою версию среднеразмерного кроссовера с 7-местным кузовом – Dongfeng 580.



АВТОКОМПОНЕНТЫ

ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ

Эффективность, долговечность и прочность: рассмотрим все преимущества тормозных дисков со столбчатой вентиляцией.

38



АВТОКОМПОНЕНТЫ

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Ошибки, досадные оплошности, неприятные огрехи всегда возникали и, несомненно, будут возникать в процессе работы. Абсолютно любой работы. Но их количество можно сократить в разы, если придерживаться четких и понятных правил. Довольно простых, надо сказать, правил, выполнение которых не вызывает никаких сложностей.



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ДИАГНОСТИКИ

Диагностика Common Rail – поистине неисчерпаемая тема. О ней можно писать многотомные работы, и всё равно полностью охватить вряд ли удастся. Однако это совсем не говорит о том, что ее нельзя затрагивать в отдельных тематических журнальных публикациях.

42



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

МИФЫ О МОТОРНЫХ МАСЛАХ

Выбор масла и его замена – казалось бы, что может быть проще? Но и здесь не обошлось без слухов и мифов. Задача специалиста СТО – помочь клиенту их развеять.



АНАЛИТИКА

ПИКЕ ИЛИ ГЛИССАДА?

Пандемия сродни стихийному бедствию – это невозможно предсказать, и соответственно, к этому нельзя подготовиться. Однако, как и в случае со стихийным бедствием, оценивать масштабы разрушений можно только после того, как всё закончится: в процессе всё кажется страшнее, чем по итогам.

СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА

НА Facebook



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

- Несмотря на карантин: встреча лидеров автобизнеса юга
- Совсем не мелочь: приемы эффективного ремонта
- Технология завтрашнего дня: передовые решения
 - Бизнес по новым правилам: итоги пандемии
- Выбор профессионалов: запчасти для независимого сервиса

210 ЛЕТ УСПЕХА



26 сентября 1810 г. была официально зарегистрирована компания PEUGEOT Freres Aines, запись о чем была внесена в реестр, до сих пор хранящийся в архивах Тер-Бланш (департамент Ду). Более двух веков подряд семья PEUGEOT принимала самое непосредственное участие сначала в юдковой революции XIX в. – с кринолиновыми юбками на каркасе из стальной проволоки, а затем и в мобильной революции, с велосипедами и автомобилями. Специально для торжественных мероприятий был разработан уникальный логотип, посвященный 210-летию годовщине бренда, символом которого стал всё тот же лев. В рамках празднования 210-летия PEUGEOT до конца 2020 г. будут проводиться промоакции, связанные с trade-in и программами кредитования покупателей новых автомобилей. Международным слоганом кампании станет: 2.1.0. Let's Go («Два, один, ноль – поехали!»).

УЖЕ 30 000 000

24 сентября 2020 г. с конвейера АО «АВТОВАЗ» сошел 30-миллионный автомобиль LADA – им стал седан LADA Granta красного цвета в специальном исполнении #CLUB, который в дальнейшем станет экспонатом корпоративного музея предприятия. Церемония выпуска юбилейного автомобиля состоялась в присутствии генерального директора Renault Луки де Мео и президента АО «АВТОВАЗ» Ива Каракатзаниса. LADA под номером 30 000 000 выпущена в год 50-летия с момента сборки первого автомобиля в Тольятти, в связи с этим в церемонии принял участие и ВАЗ-2101.



RIO ИЗ ПЕТЕРБУРГА



KIA Motors Russia & CIS сообщает, что на заводе ХММР в Санкт-Петербурге началось серийное производство обновленного седана KIA Rio. Как и его предшественники начиная с 2011 г., обновленный Rio создан специально для России, на основе обратной связи с покупателями и с учетом предпочтений российских автомобилистов. Rio стал на 20 мм длиннее (за счет нового дизайна бамперов) при неизменной ширине, колесной базе и дорожном просвете – он по-прежнему увеличен, с учетом российской специфики. Как и прежде, для российского рынка седан будет оснащаться двумя проверенными и популярными клиентами вариантами атмосферных бензиновых четырехцилиндровых двигателей – 1,4 л (100 л. с.), или 1,6 л (123 л. с.). Оба двигателя могут сочетаться с 6-ступенчатой механической или 6-ступенчатой автоматической трансмиссиями. Завод в Санкт-Петербурге, где уже почти десятилетие осуществляется производство по полному циклу модели Rio, является вторым по мощности автозаводом в России. Общая площадь производственных помещений составляет 148 000 м². В настоящее время завод работает с полной загрузкой – 5 дней в неделю, в три производственные смены. На производство одного автомобиля уходит около 15 часов, в этом процессе занято 245 современных роботов, а общее число сотрудников завода составляет 2416 человек. Стоимость обновленного KIA Rio Classic составит 814 900 руб.

TIGUAN ДЛЯ РОССИИ



Volkswagen представляет новый Tiguan для российского рынка. Внешний дизайн автомобиля заметно изменился: экстерьер украшают новые бамперы, обновленная передняя решетка радиатора, хромированные молдинги, а также новые передние фары IQ Light и задние фонари с динамическими поворотными огнями. В бестселлере Volkswagen появились новые обивки сидений и цвета отделки салона, а также многоцветная атмосферная подсветка. Набор функционального оборудования расширился за счет обновленной мультимедийной системы MIB3 с расширенным функционалом и возможностями персонализации. Работа с климатической установкой Climatronic теперь переведена в цифровой формат – управлять ее функциями можно с помощью сенсорных регуляторов и кнопок. Для модели также предлагаются новые цвета окраски кузова Ginger Brown и Indium Grey, коричневая обивка сидений Noisette Brown и новые колесные диски, в зависимости от комплектации. Новый Tiguan доступен с несколькими бензиновыми двигателями на выбор: 125; 150; 180 и 220 л. с. Силовой агрегат мощностью 125 л. с. предлагается в сочетании с МКП и передним приводом. 150-сильный двигатель в сочетании с АКП может быть оснащен передним или полным приводом. Моторы мощностью 180 и 220 л. с. идут в паре с АКП и полным приводом. С момента выхода на рынок Tiguan стал бестселлером марки Volkswagen в России и одним из самых популярных автомобилей в своем сегменте. В целом на российском рынке с момента начала производства первого поколения Tiguan произведено и продано более 250 000 экземпляров. Tiguan производится на заводе Volkswagen Group Rus в Калуге.

В ШВЕДСКОМ СТИЛЕ

Начиная с осени в официальных дилерских центрах Volvo Car Russia доступны обновленные версии 2021 модельного года: седан бизнес-класса Volvo S90 и универсал повышенной проходимости Volvo V90 Cross Country. Экстерьер обеих моделей подвергся легкому рестайлингу. Появились новые колеса и цвета окраски кузова. Изменился дизайн спойлера, решетки радиатора, переднего бампера, противотуманных фар и задних LED-фонарей с последовательным включением повторителей поворота, обновился также и сам логотип бренда. У S90 изменился силуэт крышки багажника. Приверженцы «спокойного» дизайна теперь могут приобрести Volvo V90 Cross Country без хромированной боковой накладки и с колесными арками, окрашенными в цвет кузова. Кроме того, обе модели получили скрытые выхлопные трубы — это дизайнерское решение вписывается в глобальную стратегию Volvo Cars, предусматривающую постепенный переход на автомобили без двигателя внутреннего сгорания. Изысканный интерьер в скандинавском стиле остался без серьезных изменений. В модельном ряду 2021 г. Volvo S90 и Volvo V90 Cross Country получают дополнительные функции: во всех комплектациях предусмотрены графическая панель приборов 12,3", система распознавания дорожных знаков, электрохромные боковые зеркала и электропривод крышки багажника (пятой двери). Volvo Cars превыше всего ставит безопасность клиентов: теперь во все автомобили компании интегрировано электронное ограничение скорости до 180 км/ч. Данная мера позволит снизить риск столкновения или минимизировать последствия аварии в случае экстренного торможения. Несмотря на все нововведения, рекомендованная розничная цена на автомобили 2021 модельного года осталась на уровне цен на автомобили 2020 модельного года и составляет от 3 155 000 руб. за Volvo S90 T4 Momentum и от 3 705 000 руб. за Volvo V90 Cross Country T5 AWD Plus.



ЭЛЕКТРОJAC

22 сентября в Москве JAC Motors провел официальную презентацию городского электромобиля JAC iEV7S. JAC iEV7S принадлежит к седьмому поколению электромобилей компании JAC Motors. Кроссовер класса В создан на основе модели JAC S2 и отличается от нее переработанной силовой структурой кузова, адаптированной для размещения компонентов электрической силовой установки. Габариты автомобиля — 4135 x 1750 x 1560 мм, колесная база составляет 2490 мм, а дорожный просвет — 130 мм. Трехкомпонентная аккумуляторная батарея емкостью 39 кВт·ч с жидкостным охлаждением обеспечивает пробег на одной зарядке 280 км. Синхронный электродвигатель пиковой мощностью 115 л. с. и максимальным крутящим моментом 270 Н•м разгоняет электромобиль до 50 км/ч за 4 секунды, максимальная скорость составляет 130 км/ч. Электромобиль поддерживает несколько режимов зарядки, в том числе от бытовой розетки 220 В. В «быстром» режиме на специальной станции время составит 1 ч.



TIGGO HOMER 7



Компания «ЧЕРИ АВТОМОБИЛИ РУС» объявила старт продаж в России новой модели CHERY Tiggo 7 Pro. Кроссовер представлен в трех комплектациях: Luxury, Elite и Prestige. Начальная комплектация Luxury включает внушительный список оснащения:

17-дюймовые литые диски, передние светодиодные ходовые огни, светодиодный основной свет и задние фонари, камеру заднего вида и парктроники, бесключевой доступ в салон и запуск двигателя кнопкой, электрический стояночный тормоз с функцией AutoHold, дистанционный запуск двигателя, круиз-контроль, обогрев передних сидений, цифровую панель приборов с экраном диагональю 7", мультимедийную систему с емкостным сенсорным экраном диагональю 10.25" и сенсорную панель управления климатом в салоне, комплекс систем безопасности ESP BOSCH 9.3, датчики давления в шинах и многое другое. Минимальная рекомендованная розничная цена CHERY TIGGO 7 PRO в комплектации Luxury по программам TRADE-IN и «Семейный автомобиль CHERY» составляет 1 319 900 руб.

DEFENDER 2021 ГОДА

Jaguar Land Rover объявляет о начале приема заказов на новый Land Rover Defender 2021 модельного года. Базовая стоимость автомобиля на российском рынке составляет 4 060 000 руб. Первые внедорожники в кузове 110 появятся в дилерских центрах компании осенью этого года, а в кузове 90 — в начале следующего года. Land Rover Defender 2021 модельного года появится в России с тремя вариантами двигателей: двумя дизельными с максимальной мощностью 200 и 249 л. с. соответственно и с 6-цилиндровым 400-сильным бензиновым двигателем с технологией мягкого гибрида (MHEV). Новый рядный шестицилиндровый двигатель Ingenium в 249 л. с. с интеллектуальным полным приводом и изменяемым на осях крутящим моментом так же, как и бензиновый, оснащен технологией MHEV. Модификации с двумя другими силовыми агрегатами имеют систему постоянного полного привода. Все комплектации Defender включают 8-ступенчатую автоматическую коробку передач, а также 3-ступенчатую раздаточную коробку (с понижающей передачей). Все комплектации Defender получили пакет холодного климата, который включает подогрев лобового стекла, форсунок омывателя, рулевого колеса, передних сидений, а также функцию автономного обогрева двигателя и салона с дистанционным управлением со смартфона.



Альянс PSA и TOTAL



Группе PSA/Opel и французский нефтегазовый концерн Total через свою компанию Saft, производящую аккумуляторы, подписали соглашение о создании совместного предприятия ACC (Automotive Cells Company). В рамках этого партнерства стороны создают игрока мирового уровня в разработке и производстве высокопроизводительных аккумуляторов для

автомобильной промышленности с 2023 г. Total/Saft поделится своим опытом в области НИОКР и индустриализации, а Groupe PSA – своими знаниями автомобильного рынка и опытом производства. Центр исследований и разработок в Бордо и пилотный объект в Нерсаке (Франция) уже приступили к работе в целях разработки новых высокоэффективных литий-ионных технологий. По окончании этого этапа исследований и разработок массовое производство может быть запущено на двух заводах: в Дуврене (Франция) и Кайзерслаутерне (Германия). Целью проекта является поддержка роста спроса на электромобили на европейском рынке, который, как ожидается, вырастет в 15 раз – до 400 ГВт•ч. Первоначальная мощность производства в рамках СП составит 8 ГВт•ч, а к 2030 г. достигнет 48 ГВт•ч, что предполагает производство 1 млн электромобилей в год, т. е. более 10 % европейского рынка.

Для новых моделей



Компания Delphi Technologies первой на рынке послепродажного обслуживания стала производить тормозные колодки для новых автомобилей. Сотрудничество с ведущими мировыми автопроизводителями начинается за несколько лет до запуска самого автомобиля. Это позволяет обеспечить их машины нового поколения качественными комплектами. За последние несколько

лет Delphi Technologies в 2018 г. первыми стали продавать тормозные колодки для Audi A8. Не сбавляя темпа, в 2019 г. первыми вышли на рынок послепродажного обслуживания с тормозными колодками для двух самых продаваемых хэтчбеков – Ford Focus и Fiesta ST, а в конце этого же года запустили производство тормозных колодок для долгожданной Toyota Supra. В 2020 г. продукты превзошли самые смелые ожидания. Delphi Technologies не только первыми вышли на рынок с тормозными колодками для нового Land Rover Defender 110 и нового Volkswagen Golf (Mk8), но и быстрее, чем автопроизводители, стали продавать их клиентам. Сегодня анонсировано расширение ассортимента тормозных колодок на вторичном рынке для новых автомобилей, среди которых Land Rover Discovery Sport/Range Rover Evoque, DS 7 Crossback, Hyundai i10, A6 Allroad Quattro/A6 Quattro/A8 Quattro/Q7 Quattro/S8 Quattro.

Детали и узлы подвески

Осенний сезон для немецкой компании Carberry GmbH начался с масштабного расширения ассортимента бренда FIXAR, который объединяет детали и узлы подвески и рулевого управления. Продукция



торговой марки FIXAR – это созданные опытными инженерами и конструкторами детали подвески для легковых автомобилей, полностью отвечающие всем европейским стандартам качества. Текущее обновление включает новинки в таких товарных группах, как опоры ДВС, рычаги подвески и сайлентблоки рычагов. На все детали подвески FIXAR предоставляется безусловная годовая гарантия от производителя с момента покупки.

Эффективные абразивы



Компания 3М представляет на российском рынке абразивные круги и полоски с зерном точной формы CubitronII градации 400+. Эти продукты предназначены для шлифовки и выравнивания грунтов-наполнителей, задача которых – скрывать области перехода покрытий, микронеровности и риски, оставшиеся на поверхности элементов кузова. Качественная и эффективная шлифовка грунтов-наполнителей обеспечивает ровную поверхность элементов кузова перед нанесением автоэмали. Зерно точной формы данной градации в абразивах CubitronII 400+ позволяет значительно увеличить срок службы абразивного материала, а также повысить скорость обработки субстрата, производительность при шлифовке грунта, а высокое качество получаемой поверхности позволяет сократить количество последующих операций. С появлением на российском рынке абразивных кругов и полосок с зерном точной формы градации 400+ компания 3М завершила формирование линейки абразивных материалов CubitronII для авторемонта. Сегодня на рынке доступны абразивы CubitronII всех градаций от 80+ до 400+. Все градации содержат зерно точной формы 3М, которое режет на 30 % быстрее и служит в два раза дольше, чем абразивы с керамическим зерном случайной формы. Градация 400+ в ассортименте абразивов CubitronII позволила обеспечить более широкий спектр применений абразивных материалов 3М в кругах и полосках при подготовке поверхности под окраску в авторемонте и проведения таких операций, как удаление лакокрасочного покрытия, шлифовка и выравнивание шпатлевки, подготовка поверхности перед нанесением грунтов, выравнивание и шлифовка грунтов, удаление дефектов после нанесения грунтов, подготовка грунтов для нанесения финишных покрытий.

ЛАМПЫ С ГАРАНТИЕЙ



Osram выводит на рынок новый ассортимент автомобильных светодиодных ламп, предназначенных для замены штатных галогенных источников света: продукты семейства LEDDriving, которые отличаются оптимальным соотношением цены и эксплуатационных характеристик. Первые новинки – LED-лампы на замену стандартных H4 и H7 в головной оптике – появились в продаже на рынке России и Казахстана уже в сентябре. Для владельцев легковых машин и мотоциклов, которые хотят перейти с галогенного освещения на светодиодное без существенных затрат, компания Osram разработала специальную серию продуктов LEDDriving HL. Светодиодные лампы ближнего и дальнего света LEDDriving HL бюджетной серии рассчитаны на длительный срок эксплуатации при более высоком уровне интенсивности света. Они излучают холодный белый свет с цветовой температурой 6000 К, их яркость до 110 % больше по сравнению со стандартными «галогенками». Фирменная система распределения тепла обеспечивает светодиодам Osram оптимальный температурный режим без перегрева. Благодаря продуманному дизайну и компактному корпусу со встроенной электроникой установка ламп осуществляется по принципу Plug&Play и не займет более 10 минут. В лампах Osram применены светодиодные чипы, специально разработанные для автомобильной промышленности. Геометрия LED-элемента практически на 100 % соответствует размеру и позиции нити накала галогенной лампы, что гарантирует правильное светораспределение на дороге. Лучи ламп головного света LEDDriving HL освещают нужные участки дороги, не ослепляя других водителей, что повышает безопасность вождения в темное время суток.

ЭЛЕКТРОННЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Многие европейские автопроизводители выбирают электронные компоненты DENSO в качестве оригинального оборудования – сенсорами DENSO комплектуются автомобили таких марок, как Audi, Citroën, Jaguar, Lancia, Peugeot, Renault, SEAT, Skoda, Volkswagen и Volvo. В современном автомобилестроении датчикам системы управления двигателем отведена особая роль: на базе их показаний осуществляется по возможности максимально точное управление всеми процессами двигателя. Это означает, что от корректной работы сенсоров зависят показатели топливной эффективности современных автомобилей, а также их соответствие жестким экологическим требованиям. Ассортимент технологичных и надежных датчиков системы управления двигателем DENSO включает в себя датчики массового расхода воздуха, датчики кислорода, MAP-сенсоры, датчики положения коленчатого и распределительного валов, датчики температуры отработавших газов.



НА КОНВЕЙЕР И В СТО



ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100%-ное дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ») и ООО «Фольксваген Груп Рус» достигли соглашения о расширении партнерства в области технического сотрудничества, а также в сфере поставок продуктов ЛУКОЙЛ на конвейер автоконцерна и его официальные станции технического обслуживания. С 2016 г. компании являются партнерами в рамках поставок моторных масел ЛУКОЙЛ для первой заливки на производство «Фольксваген Груп Рус», расположенное в г. Калуге. В настоящее время ЛУКОЙЛ производит комплексные поставки, включающие не только смазочные материалы, но и технические жидкости, а также топливо. Продолжается активное взаимодействие и в области научно-технического сотрудничества, способствующее развитию новых технологий, созданию современных высокоэффективных продуктов, отвечающих последним требованиям автомобильной отрасли.

СМЕНА ИМЕНИ

С 1 октября 2020 г. юридическое название корейской компании изменится с NEOCTR Co., Ltd. на CENTRAL Corporation в результате слияния двух компаний. В 2012 г. подразделение по производству запчастей для вторичного рынка – aftermarket CTR – отделилось от основной компании под названием NEOCTR. Компания предлагала более широкий ассортимент продукции по более выгодной цене для международного вторичного рынка. После тщательной оценки новых возможностей руководители компании приняли решение снова объединить подразделения aftermarket и OEM. Это приведет к повышению конкурентоспособности с операционной, финансовой и клиентоориентированной точек зрения.



Лидерство в автомобильной отрасли сегодня – это не только правильная организация процесса продаж. В первую очередь, особенно на отечественном рынке, это локализация собственного производства автомобилей. Именно этим путем

10 лет назад пошла компания Hyundai, чтобы добиться лидерства в российском авторитейле.

Григорий МЕРЛИН |



10 ЛЕТ УСПЕХА

Казалось, прошло одно мгновение с момента старта полноценного производства на заводе «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» 21 сентября 2010 г. Тогда событие состоялось с участием первых лиц – не только самой корейской компании – **Чон Монг Ку**, но и, по традиции, церемонию открытия посетил Президент РФ **Владимир Путин**. А за 10 лет с конвейера завода Hyundai Motor в Санкт-Петербурге сошло более 2 100 000 автомобилей. Представители нашего журнала всегда с удовольствием посещали все знаковые события развития этого производства – от старта до выпуска, например, миллионного бестселлера рынка Hyundai Solaris, – и подробно рассказывали об этом на страницах журнала. И это не просто дань уважения бренду – это действительно то, за чем стоит следить. Потому что тот век-

тор, который задают у нас «корейцы», является образцом верного развития и по-хорошему правильного постепенного захвата авторыннка. А на этом пути просто невозможно обойтись без собственного локального завода.

Сон Кёнгу, генеральный директор «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»:

– Изначально, в 2010 г., компания Hyundai Motor планировала выпускать в России около 100 тыс. автомобилей в год. Но уже скоро стало понятно, что производительность завода должна быть значительно выше, потому что наши автомобили пользуются хорошим спросом среди российских покупателей. В результате сейчас «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» выпускает более 200 тыс. автомобилей в год, являясь вторым крупнейшим автопроизводителем в стране. Нам доверяют и

нас выбирают многие клиенты, партнеры и сотрудники.

Решение о строительстве завода Hyundai Motor в Санкт-Петербурге было принято в конце 2007 г., когда был подписан Меморандум о намерении с Правительством города. Строительство предприятия началось летом 2008 г. и заняло менее двух лет. Первой в мае 2010 г. была запущена штамповочная линия. Общие инвестиции в строительство и развитие предприятия превышают 1 млрд долл. Завод является одним из крупнейших налогоплательщиков региона.

Первой моделью, запущенной в массовое производство в январе 2011 г., стал Hyundai Solaris. С тех пор было выпущено почти 800 тыс. ед. этой модели, из них более 700 тыс. – для российского рынка, который был

и остается приоритетным для завода. Остальные автомобили были экспортированы в Казахстан, Беларусь и другие страны ближнего зарубежья – под названием Hyundai Accent.

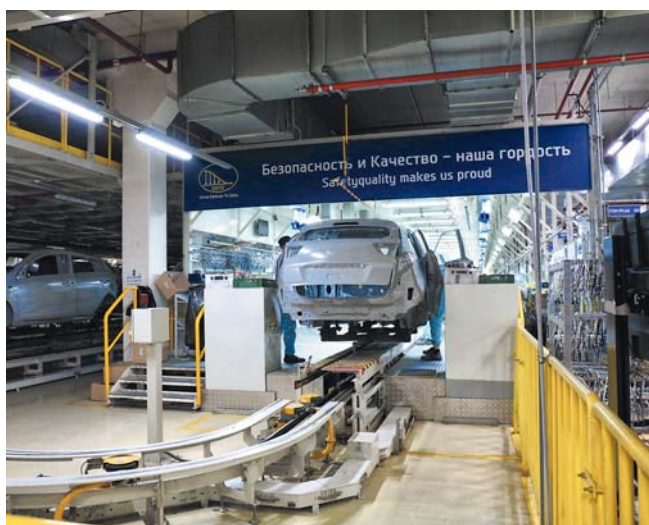
В настоящее время «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» производит три модели: седан Hyundai Solaris, кроссовер Hyundai Creta, а также седан KIA Rio. Каждый из этих автомобилей на протяжении всего времени своего существования остается в числе лидеров продаж, пользуясь высоким доверием российских автолюбителей. Более того, в июле 2020 г. кроссовер Hyundai Creta, который с момента своего появления на российском рынке в 2016 г. удерживает первое место по продажам в сегменте SUV, преодолел новый рубеж и был признан самым продаваемым автомобилем среди всех моделей иностранных брендов в России.

Стремясь совершенствовать свою продукцию в соответствии с требованиями времени, завод «Хендэ Мотор



Мануфактуринг Рус» регулярно обновляет все модели с учетом предпочтений покупателей. Последний рестайлинг Hyundai Solaris был проведен в начале 2020 г., а с сентября на заводе стартовало массовое произ-

водство обновленной модели KIA Rio. Кроме того, весной текущего года произошло плановое обновление Hyundai Creta, в результате которого кроссовер впервые стал доступен в двухцветной окраске.



«Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» заботится не только о своих сотрудниках, но и об окружающей среде, отправляя на переработку отходы из металла, пластика и других материалов. Также на территории предприятия работают системы очистки воды и воздуха. Кроме того, с самых первых лет работы компания вовлечена в социальную деятельность, цель которой – помогать окружающим и менять мир к лучшему, что соответствует глобальному видению компании Hyundai Motor: «Прогресс для человечества». В частности, с 2012 г. завод регулярно проводит экологические акции, а также поддерживает развитие профессионального технического образования. За это время «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» передал разным учебным заведениям города 20 автомобилей Hyundai Solaris и Hyundai Creta и большое количество автокомпонентов в качестве учебных моделей. Около 50 тыс. человек, большинство которых – школьники и студенты, посетили предприятие и ознакомились с процессом высокотехнологичного производства автомобилей. В целом за 10 лет завод Hyundai Motor организовал более 100 различных акций и мероприятий в рамках программ социальной ответственности.

Нарастив производительность и повышая качество автомобилей российского завода Hyundai Motor удается, в том числе, за счет повышения уровня автоматизации производства. На предприятии используется самое современное высокотехнологичное оборудование. На момент начала массового производства на заводе было установлено 111 роботов, а сейчас их количество превышает 240 ед. Помимо этого, совсем недавно был переоснащен цех окраски, в результате компания добилась повышения скорости и качества окраски элементов кузова автомобилей.

Совершенствование технологических процессов привело к повышению эффективности производства на «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус». В настоящее время завод ежедневно выпускает более 980 автомобилей.

Рост производительности обусловил и увеличение территории производственных помещений: с 2010 г. общая площадь четырех цехов была расширена почти на 25 м² – до 148 тыс. м².

Также предприятие обладает высоким уровнем локализации производства: значительная часть поставщиков автокомпонентов разместила свои производства в Северо-Западном регионе России. В скором времени уровень локализации станет еще выше благодаря тому, что рядом с «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» появится завод по производству двигателей компании Hyundai WIA. В настоящее время идет строительство нового завода. Планируется, что уже в конце 2021 г. «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» сможет начать установку двигателей российского производства в свои автомобили.

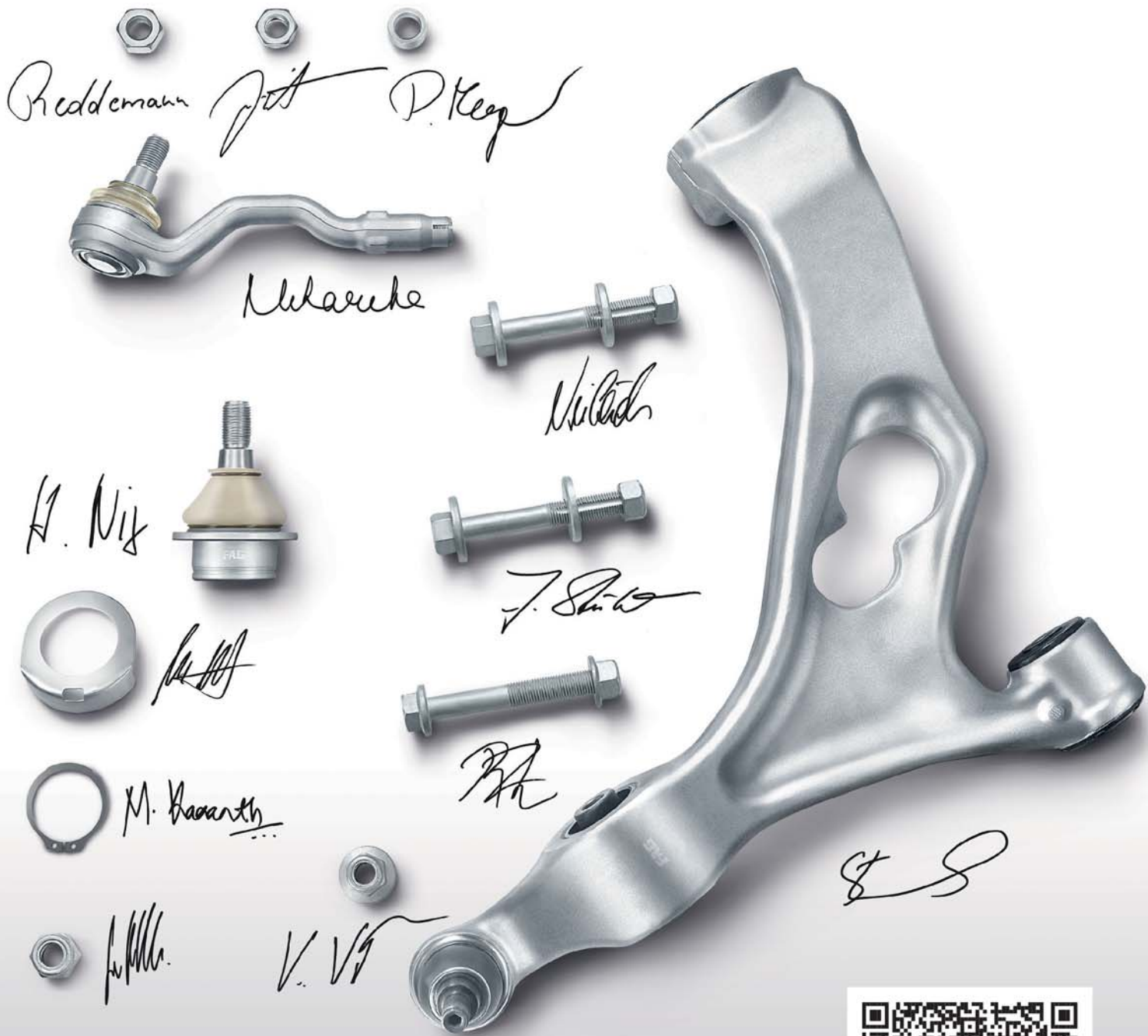
Если учитывать парк поставщиков, то в процесс производства автомобилей Hyundai только в Северо-Западном регионе России вовлечено свыше 8 тыс. человек, в том числе более 2400 сотрудников самого автомобильного завода. За 10 лет их количество увеличилось почти на 1,5 тыс. человек, в том числе за счет запуска 2-й и 3-й смен уже в 2011 г. Каждому сотруднику компания обеспечивает безопасные и комфортные условия работы, достойную оплату труда, широкий социальный пакет, а также возможность обучения и профессионального роста. В рейтинге работодателей России компания заняла 10-е место, а в списке работодателей Санкт-Петербурга – 2-е место. В 2019 г. завод повторил этот результат.

В честь десятилетнего юбилея завода «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» в Санкт-Петербурге компания запустила в производство и продажу спецсерию модели Solaris – «10 лет». Юбилейная серия Solaris «10 лет» выпускается ограниченным тиражом – 4500 автомобилей. Она получила пакет самых популярных и полезных опций. Седан в лимитированном исполнении предлагается российским клиентам на базе комплектаций Active Plus или Comfort в сочетании с моторами 1,4 или 1,6, а также 6-ступенчатые механической или автоматической коробками передач на выбор. О важной дате в истории завода напоминает эмблема «10 лет», использованная в экстерьере и интерьере автомобиля.

В специальную серию Hyundai Solaris на базе комплектации Active Plus входят хромированная решетка радиатора, 15-дюймовые легкосплавные диски, задние дисковые тормоза, функция регулировки рулевой колонки по вылету, центральный задний подголовник, USB для задних пассажиров, центральный подлокотник с боксом и регулировкой по длине, а также полноразмерное запасное колесо и коврики в салоне.

Оснащение комплектации Comfort юбилейной спецсерии Solaris дополнили светодиодные дневные ходовые огни, передние противотуманные фары и светодиодные фары со статичной подсветкой поворотов, передний парктроник и задние датчики парковки, датчик света, климат-контроль, центральный подлокотник с боксом и регулировкой по длине, а также USB-разъем для задних пассажиров и коврики в салоне.





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



И не просто жив, а вполне прекрасно себя чувствует, даже несмотря на достаточно неблагоприятную экономическую ситуацию в стране и за ее пределами.

Михаил КАПЛИН |



АВТОПРИБОР – ЖИВ!

Возрождение

Многие наверняка помнят эту сложную, как водится в подобных случаях, довольно запутанную и абсолютно неоднозначную историю с банкротством владимирского предприятия, бывшего некогда одним из флагманов отечественного автоприборостроения. События тогда, в середине «десятих» годов, разворачивались по классической схеме: иски, суды, конкурсные управляющие...

И казалось бы, классическим по нынешним временам и нравам должен был быть финал: превращение производственных помещений завода в бойкие бизнес-центры, многолюдные мегамоллы или, на худой конец, в могучие котлованы высотного жилищного строительства. Однако новый собственник оказался хозяином рачительным. Он

не просто сохранил предприятие и его специализацию, но и приступил к усердной модернизации под знаменем многообещающей аббревиатуры НПК, которая значит не что иное, как «Научно-Производственный Комплекс». Не торговый, не коммерческий, не коммунальный или какой-либо иной культурно-бытовой, а именно научно-производственный. Что в наше время глубокой автоматизации, цифровизации и инновативности автомобилестроительной индустрии вполне здраво.

Первый этап данной модернизации, стартовавший в 2018 г., с инвестициями примерно 2 млрд руб., закончился в текущем году. В его рамках налажено новое производство моторедукторов и резинотехнических изделий, а также обновлены существующие линии производства комплектующих

для автопрома. «Автоприбору» удалось не только сохранить многих своих клиентов, но и заметно увеличить их число. Сегодня список партнеров насчитывает более 150 компаний, занимающих лидирующие позиции на рынке России в своей отрасли. Продукция завода поставляется на автозаводы Volkswagen, Renault, Nissan, Hyundai, Citroën, Peugeot, ГАЗ, КамАЗ, УАЗ, АВТОВАЗ и других марок, а также на вторичный рынок запчастей под собственным брендом.

В общей сложности выпускается более 500 видов изделий, запчастей и комплектующих для автопрома, среди которых – системы стеклоочистки (привод, щетки, рычаги), электродвигатели, спидометры, указатели, тахометры, датчики, выключатели, реле, комбинации и щитки приборов. Причем на дан-



ный момент НПК «Автоприбор» является основным производителем систем стеклоочистки для легковых и грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники в России – завод, как мы уже отметили, запустил собственное производство моторедукторов и резинотехнических изделий; идет наладка полного цикла изготовления бескаркасных щеток.

«Полный цикл» в связи с этим – ключевое понятие: на предприятии осуществляется именно полный цикл производства готовой продукции. Такая стратегия позволяет компании быть конкурентоспособной на рынке и предлагать своим партнерам эффективные и оптимальные условия сотрудничества.

В цехах завода осуществляются автоматизированная механическая обработка, штамповка, контактная сварка, лазерная резка, литье цветных и черных металлов, литье пластмасс, опрессовка кабелей полимерными материалами, термообработка, гальванообработка, окраска деталей, печать на пленочных материалах, поверхностный монтаж печатных плат (SMD-монтаж), проектирование и изготовление специального технологического оборудования и оснастки и т. д.

И пожалуй, именно с инструментального участка мы начнем нашу импровизированную экскурсию по предприятию. Взглянем, так сказать, без прикрас, честно и объективно, на произошедшие изменения, на то, чем сегодня живет НПК «Автоприбор».

Инструментальный участок

Предприятию удалось сохранить серьезные мощности по производству оснастки и инструмента. Всего на НПК «Автоприбор» эксплуатируется более 5000 штампов и 1000 прессформ (не говоря о мелкой оснастке). При таком количестве оснастки выпу-

скают качественную продукцию без эффективной инструментальной службы просто невозможно. Поэтому значительные средства были вложены в развитие данной службы: приобретены 5-осевые обрабатывающие центры, электроэрозионное оборудование – большое количество регулярно вводимых в производственную программу новых изделий требует серьезного оснащения.

По соседству с инструментальным участком в отдельном зале находится лазерное оборудование – лазерный комплекс для раскроя металла и изготовления деталей из листа. С его помощью реализуется достаточно гибкая технология, позволяющая довольно быстро изготавливать некоторые новые изделия мелкими сериями, чтобы опробовать и посмотреть, как они воспринимаются рынком, и уже потом при положительном результате поставить их на поток.

Механообрабатывающее производство

В «механичке» выполняется, как понятно из названия, механическая обработка всех деталей, которые используются затем на тех или иных сборках. Станочный парк за прошедшие два года был существенно обновлен: приобретены новые модели станков с ЧПУ, коэффициент замены которых по отношению к старому оборудованию достигает впечатляющих значений, вплоть до 1 к 10. То есть вместо 10 старых станков может использоваться один новый.

К сожалению, модернизировать старые станки уже невозможно, поскольку большинство выпустивших их заводов перестали существовать. Но новое оборудование во всех смыслах имеет гораздо больше преимуществ. Благодаря ему освобождаются производственные площади, на предприятие приходят свежие высокопрофессио-

нальные кадры, не знакомые со старым оборудованием и не горящие особым желанием на нем работать.

Причем не стоит бояться того, что опытный персонал, отдавший «Автоприбору» не один год своей жизни, отправится за ворота. Модернизация в данном случае – это вопрос не сокращения кадров, а их оптимизации. На предприятии сейчас трудятся около 1000 человек, но ощущается достаточно сильный дефицит рабочей силы – около 100 специалистов. Поэтому применение современного оборудования позволит более рационально использовать людские ресурсы, переобучить сотрудников и, смотря в перспективу, не только не сократит, но и приумножит рабочие места.

Кроме того, станки с ЧПУ хороши еще и тем, что они многофункциональны. На старом оборудовании чуть ли не каждая операция выполнялась отдельно: токарную обработку нужно было выполнять на одном станке, фрезерную – на другой, шлифовку – на третьей, сверловку – на четвертом. Получалась огромная цепочка раздельных операций со всеми вытекающими последствиями. Станки с ЧПУ дают возможность делать сразу всё в одном месте, что в разы повышает производительность.

Одним словом, массовое обновление станочной базы – это всегда плюс, позволяющий кардинально увеличить выработку с квадратного метра производственной площади.

Пластиковое производство

НПК «Автоприбор» производит пластик не только для собственного потребления, но и как поставщик второго уровня. Его заказчиками выступают всемирно известные бренды: Faurecia, U-Shin, Viano и пр., осуществляющие прямые поставки товарной продукции



на конвейеры автосборочных предприятий.

В распоряжении НПК «Автоприбор» – достаточно широкий парк термопластавтоматов, причем и 2-компонентных, и 3-компонентных.

На предприятии освоена современная технология изготовления пластиковых бачков стеклоомывателя: две половины бачка отливаются отдельно и потом на ультразвуковой сварке свариваются. Дело в том, что современные бачки стеклоомывателей чрезвычайно сложной конфигурации целесообразнее производить именно так: зачастую они имеют такую форму, что ее просто физически невозможно выдуть целиком.

Окраска и прессовое производство

Приобретая новую систему окраски, инженеры НПК «Автоприбор» комплексно решали сразу несколько задач, что в совокупности позволило за счет упрощения процессов управления получать стабильное высокое качество изделий. Предпочтение было отдано системе окраски в электростатическом поле с манипуляторами и системой автоматического нанесения с высокоскоростным распылителем WAGNER EVOBELL. Производительность: 15 млн щеток стеклоочистителя в год, 5 млн рычагов стеклоочистителя в год.

Эта полностью автоматическая линия может работать с четырьмя видами красок. Окрашивание осуществляется двумя роботами-манипуляторами, оснащенными высокоскоростными головками, что позволяет получить качественное покрытие окрашиваемых деталей. Данная линия используется для окраски рычагов и щеток стеклоочистителей, рантов и ряда других деталей и автокомпонентов.

Кстати, уж коль скоро мы заговорили о рычагах, новая автоматическая ли-

ния производства рычагов изготавливает, скажем так, среднестатистический рычаг из прутка примерно за 5 секунд. Рычаг сложнее – за 9 секунд. Она заменила собой участок из 15 прессов. Персонал высвободился, переобучился – и пошел работать в другие подразделения. Данная линия позволяет значительно поднять экономику процесса: чем меньше трудозатрат, тем ниже себестоимость продукции.

А вот прессы в прессовом производстве (пока) используются старые. Впрочем, это не проблема: это настолько надежное оборудование, характеризующееся усилием до 320 т, что эффективно работать оно может чуть ли не вечно, оставаясь одним из самых высокопроизводительных агрегатов.

Лаборатория

Входной контроль материалов, испытания на предмет качества процессов окраски, гальваники и пр. проводятся в центральной заводской лаборатории. Стендов очень много. Всё, что производится, – всё тестируется. Причем не только при запуске. Предусмотрен особый график периодического тестирования: в течение года каждое изделие минимум один раз проходит полнофункциональный тест, в том числе и на надежность. Например, для щеток стеклоочистителей – 500 часов или 1,5 млн циклов.

Условия испытания каждого изделия максимально соответствуют условиям его эксплуатации с полным соблюдением особенностей монтажа. Поэтому, если, опять же, говорить о щетках стеклоочистителей, рычагах и т. д., специальных стендов для стеклоочистки – более двух десятков, под всю линейку.

Кроме того, в центральной лаборатории есть две камеры соляного тумана

для испытания на коррозионную стойкость (скоро поступит еще одна – с возможностью циклических испытаний), климатические камеры с разными диапазонами, химическая лаборатория для проверки качества окрасочных материалов, грунтов и пр.

Помимо центральной лаборатории контроль качества осуществляется в каждом производственном подразделении. Причем часть подразделений запускается в начале смены только через службы качества. На других выполняются регламентные проверки раз в несколько часов или первой и последней детали в партии и т. д.

Всего на НПК «Автоприбор» 25 тыс. средств измерений для контроля качества! Только вдумайтесь в эту цифру. Особенно она впечатляет, когда соотносишь ее с площадью производства, составляющей 107 тыс. м² – получается, что есть хотя бы одно средство измерения на каждые 4 м². И как через такое мелкое «сито» просочиться браку? Да абсолютно никак.

К тому же в ближайшее время на завод поступит новое испытательное оборудование: будет установленны большая шумовая камера для тестирования моторедукторов, стенды для испытания приводов и электродвигателей и т. д.

Перспективы

Важным шагом в новой реальности НПК «Автоприбор» стала организация конструкторского отдела, насчитывающего сейчас около 40 инженеров. Он занимается достаточно большим количеством направлений. Основная продукция для завода – стеклоочистка. Разрабатывая новую номенклатуру и готовя ее серийное производство, эти инженеры, по сути, энергично осваивают реальное импортозамещение, главным образом Китая, Германии и Италии.

Одно из их самых свежих детищ – производство моторедукторов для систем передней и задней стеклоочистки грузовых, легковых автомобилей, а также автобусов и спецтехники. Для этого были внедрены сборочные ячейки для разных типов моторедукторов, автоматическая линия для сборки якорей моторедукторов, штамповка железа якоря на высокоскоростных комплексах, роботизированный комплекс для литья корпусов редукторов. В итоге производительность была доведена до 1,5 млн моторедукторов в год.

Естественно, не без участия конструкторского отдела пройдет и намеченный на конец года запуск производства бескаркасных щеток стеклоочистителей на полностью автоматизированной современной линии, изготавливающей одну щетку за 5–9 секунд, а также автоматической линии сборки каркасных щеток всех типоразмеров для легкового и коммерческого автотранспорта. С его же помощью в настоящий момент налаживается и выпуск целого ряда новых резинотехнических изделий: уплотнительных колец, прокладок, втулок, резиноленты для систем стеклоочистки (сегодня в России

ее никто не производит), уплотнителей для автомобильных дверей, окон и пр.

Еще одно серьезное направление – развитие электроники. К сожалению, в последние годы, находясь в процедуре банкротства, предприятие в этом направлении понесло значительные потери, поэтому сейчас основная задача заключается в его восстановлении в полном объеме. Производственные мощности для этого имеются. Компетенции технологов и производственного персонала также достаточно.

На данный момент в работе находится целый ряд изделий автомобильного направления. Это всевозможные источники питания, электронные комбинации приборов, блоки управления, датчики скорости и датчики давления, оснащенные специальными чувствительными элементами, которые также будут производить в России, и пр.

Понятно, что реализация столь масштабных планов требует колоссальных капиталовложений. Точнее – около 3 млрд руб., которые будут инвестированы во второй этап модернизации НПК «Автоприбор». Заводчане намереваются полностью заменить устаревший парк оборудования, установить

высокоскоростные штамповочные комплексы для производства деталей из рулонного материала с использованием прогрессивных штампов последовательного действия, что позволит повысить производительность труда в штамповом производстве в 2,5–5 раз. Также планируется развитие и наращивание производства электронных автокомпонентов: спидометров, тахометров, комбинаций приборов, датчиков скорости и блоков управления узлами и модулями автомобилей.

Кроме того, намечены развитие испытательной базы автокомпонентов и установка современного оборудования, обеспечивающего проведение целого ряда испытаний автокомпонентов в соответствии с требованиями российских и международных автомобильных стандартов.

Так что, как видите, мы вас не обманули. НПК «Автоприбор» не просто жив, но и действительно вполне прекрасно себя чувствует. Предприятие уверенно смотрит в будущее автомобилестроительной отрасли России, прикладывая к его становлению энергичные усилия. Поэтому очень хочется верить, что они не пропадут даром. 

04 ДЕКАБРЯ 2020

ИТОГОВОЕ ЗАСЕДАНИЕ

КЛУБА РУКОВОДИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА



СЛИЯНИЕ И
ПОГЛОЩЕНИЕ

НОВАЯ ЭКОСИСТЕМА АВТОБИЗНЕСА

Перед тем, кто сейчас решает открыть свой сервис, а также перед опытным владельцем СТО стоит выбор: развиваться ли самому или выбрать франшизу? Да и франшизы бывают разные. Есть жесткие, где все действия контролируются управляющей компанией. А есть франшизы легкие, их даже называют «Программа помощи автосервису». С одной из такой программ – Eurorepar Car Service – «Новости Автобизнеса» решили познакомиться максимально близко.

Роман ГУЛЯЕВ |



ЕВРОПЕЙСКИЕ СТАНДАРТЫ НА ДРЕВНЕРУССКОЙ ЗЕМЛЕ

Если быть совсем точными, то с программой Eurorepar от одного из крупнейших мировых автопроизводителей – Groupe PSA (Peugeot, Citroën, Opel) мы уже неплохо знакомы. Год назад мы совершили большое путешествие по Европе, заехали в шесть сервисов Eurorepar в шести странах – России, Германии, Польше, Беларуси, Бельгии и Франции, сделали большое интервью с руководителем проекта. В течение года менеджеры российского Eurorepar активно выступают на наших мероприятиях –

Саммитах СТО – в разных уголках России. Все эти мероприятия мы активно освещали на страницах журнала «Новости Автобизнеса». Так что обо всех преимуществах работы с маркой Eurorepar и под вывеской Eurorepar Car Service мы неплохо осведомлены. Среди этих преимуществ:

- доступ к каталогу «мультибренд» и каталогу service.box Peugeot и Citroën;
- расширение 2-летней гарантии на работы;
- размещение на федеральном сайте Eurorepar;

- тренинг-обучение для мастеров по стандартам Eurorepar Car Service;
- поддержка гарантии на работы и на запчасти;
- доступ к CRM для получения заездов;
- стильная витрина, в которой удобно представлять запчасти и масло Eurorepar;
- бонус 6 % от суммы закупки запчастей;
- доступ к обслуживанию корпоративных парков;

- комплекты удобной брендированной формы для механиков;
- гарантированные лиды (машино-заезды);
- обзвон клиентов СТО с целью вернуть их.

И это далеко не полный перечень «плюшек», точнее – «круассанов», ведь речь идет о французской марке. Но одно дело – наблюдать за этим со стороны, другое – самим принимать участие. И когда во время одной из консультаций собственник автосервиса в Великом Новгороде спросил, как лучше развиваться и не попробовать ли с одной из сетей, мы посоветовали ему именно концепцию Eurogear. И получили предложение самим возглавить это движение и внедрять Eurogear в жизнь.

Исходные данные таковы: автосервис на 10 постов, на первой линии одной из главных улиц Великого Новгорода – самого компактного областного центра в России. Недавно отремонтированный фасад. Но с процессами полный швах. В ремзоне семь механиков, каждый работает по своему графику, запчасти на отечественный парк возят приемщики, кладя в карман скидку из магазина и «транспортные расходы». Запчасти на иномарки подбирает работающий на себя сотрудник, выплачивающий аренду за место на приемке. Планирование, продажи, что-то еще – нет, не слышали.

С тех пор как сервис стал Eurogear, ситуация в корне изменилась. Появились продажи запчастей, был озвучен план по средней наценке – он составил 55 % и был перевыполнен. Доля запчастей в заказ-нарядах с цифры около нуля выросла до 45 %. Оборот компании вырос в два раза.

Но главное – удалось развеять опасения по продаже незнакомого рынка бренда. Перебрендирование, кстати, было необходимо как воздух: имидж СТО Smart Auto оказался не очень хорошим. Кстати, забегая вперед: для 2GIS именно ребрендирование стало аргументом для того, чтобы открыть новую карточку компании и убрать старые отзывы (не всегда позитивные, как вы понимаете). В Eurogear под компенсацию подпадают вывески: СТО получила 150 тыс. руб. на наведение красоты. Клиенты стали интересоваться: а что же такое Eurogear? А мастера и новый управляющий с удовольствием рассказывали им, что это бренд, принадлежащий Groupe PSA, что запчасти производятся под неусыпным контролем концерна, что по качеству они не уступают оригиналу, а стоят на 10–20 % дешевле премиум-брендов, что




гарантия на запчасти – 2 года без ограничения пробега. Естественно, клиенты стали всё больше выбирать именно Eurogear, и продажи бренда серьезно выросли.

Приход новой управленческой команды и становление подфлага Eurogear стали поводом для внедрения стандартов. Один из аргументов для механиков – теперь мы в сети, поэтому работать будем по-другому. Такой эффект от вхождения в сеть оказался для руководства приятной неожиданностью. По понятным причинам одновременно ввести стандарты не получилось, это трудная работа. Но первые шаги, например внедрение диагностического листа по стандартам Eurogear, сделаны. Механики и мастера увидели: это помогает клиенту, и это помогает им продавать и расширять чеки.

Eurogear позволил сервису хорошо зарабатывать на качественных запчастях. Фильтры, колодки, детали подвески при сопоставимом с премиум-брендами качестве стоят примерно на 15 % дешевле и позволяют получать 80–90 % маржи. Масло вообще продается «на ура», с

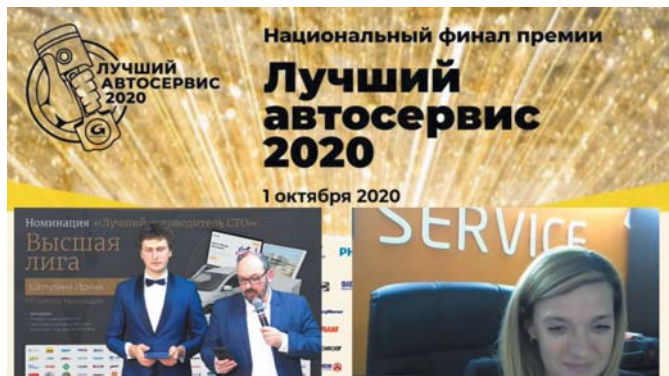
наценкой около 100 %. Уговорить клиентов перейти с других раскрученных брендов удастся легко, если, конечно, заниматься.

Еще одно преимущество – это персональный менеджер Eurogear, к которому можно обратиться по любому вопросу. С СТО в Великом Новгороде работает ответственный за Северо-Запад **Андрей Чувиллин**, блестящий специалист по запчастям. Приемщикам, которые еще не до конца освоили подбор (заниматься этим они начали только с приходом новой команды), Андрей помогает, подсказывает, где и что найти и что выбрать, если в данной номенклатуре нет деталей Eurogear. И конечно, обеспечивает информацией по самым популярным позициям в линейке Eurogear, рассказывает, какие артикулы стоит положить на склад.

По факту оказалось: Eurogear – это не волшебная таблетка, а действительно программа поддержки автосервисов. В умелых руках собственника и управляющего она дает результат, позволяет зарабатывать и двигаться вперед, к европейским стандартам. 

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

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



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. Участником конкурса может стать любая станция технического обслуживания и в индивидуальном зачете сотрудники автосервисов недилерского 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 звания в номинациях: «Лучший механик», «Лучший мастер-консультант», «Лучший мастер-консультант сетевой СТО», «Лучший руководитель», «Лучший 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.

Генеральный партнер конкурса в 2020 г. – компания **NGK**.

Официальные партнеры конкурса в 2020 г. – **GATES, KYB, LESJ FORS, MAHLE, NISSHINBO, PHILIPS, TEXTAR, VALEO**.

Спонсоры конкурса в 2020 г. – **LYNX, NTN-SNR, SIDEM, SKF, WOG, VINPIN, STOCRM**.

Конкурс проводится при поддержке Академии GROUPAUTO Россия.

Разработав площадку для проведения финалов, GROUPAUTO Russia подключила к оценке знаний и умений конкурсантов наиболее независимое и профессиональное жюри. В составе жюри были **Петр Левицкий и Михаил Калинин** (журнал «Новости Автобизнеса»).

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 2-м 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. Впрямомэфире, вторжественной обстановке финалистов поприветствовал руководитель отдела маркетинга GROUPAUTO Россия **Борис Агеев** и ведущий финала **Дмитрий Шмаков**. После члены жюри поприветствовали конкурсантов, а пред-



седатель счетной комиссии **Владимир Миненко** рассказал о расписании и формате тестирований.

Самым долгожданным 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 – Уляненко 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, Toylex, 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, Новороссийск

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

Победители получают подарки как от GROUPAUTO Россия, так и от партнеров и спонсоров конкурса – ценные полезные призы и памятные сувениры.

Нас упорно приучают к мысли, что электромобили – это если не совсем уж дешево с точки зрения владения, то уж точно гораздо бюджетнее, чем автомобили с ДВС. Так ли это на самом деле?

Михаил КАЛИНИН |



набирает обороты развитие рынка подержанных электромобилей.

Однако по-прежнему во многих случаях не уделяется должного внимания расширению инфраструктуры зарядных станций таким образом, чтобы она могла удовлетворить увеличивающийся спрос.

Проводя общеевропейскую медиану, можно сказать, что уже в 14 из 18 исследованных стран ежемесячные затраты на владение электромобилем не более чем на 5 % выше, нежели аналогичным транспортным средством с двигателем внутреннего сгорания. Лишь Чешской Республике, Финляндии, Греции и Венгрии еще предстоит наверстать упущенное. Наименьшая же разница, помимо Германии, – в Италии, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Швеции, Швейцарии и Великобритании.

Хотя в целом стоимость владения легковым автомобилем в разных странах Европы сильно различается. Самое милое дело – иметь дизель в Греции. Это будет стоить всего лишь 534 евро в месяц. Ну а накладнее всего – в Швейцарии. Владение транспортным средством хоть на электричестве, хоть на углеводородном топливе здесь будет стоить дороже, чем где-либо еще в Старом Свете (см. таблицу).

Однако при всем этом надо понимать, что подобная ситуация сохранится, пока правительства разных стран энергично поддерживают внедрение электромобильности путем различного вида стимулирования. Не последнее место в их ряду занимает прямое финансовое спонсирование покупки электротранспорта. Но даже при этом спонсировании, если напрямую, как говорится, в лоб сравнивать топливно-энергетические затраты на транспортные средства с различными типами привода, картина выходит совершенно безрадостная.

В частности, по данным Всегерманского автомобильного клуба ADAC, цена на дизельное топливо в июне, т. е. еще до снижения НДС, составляла в среднем 108,6 цента. Таким образом, согласно ADAC Ecotest, стоимость 100-километрового пробега на VW Golf с 2-литровым TDI мощностью 150 л. с., который



ЭЛЕКТРОМОБИЛИ: СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ

Компания Leaseplan провела общеевропейское исследование стоимости владения транспортными средствами с различным типом привода (электродвигатель и ДВС). Анализ проводился на основе данных более чем 110 тыс. автомобилей малого и среднего классов, используемых исключительно в коммерческих целях. Оценивались все ежемесячные затраты на транспортное средство, включая топливо/электроэнергию, техническое обслуживание, потерю стоимости, налоги и страховку из расчета 30 тыс. км пробега в год.

Результаты оказались более чем оптимистическими. В целом стоимость владения электротранспор-

том в Европе в 2020 г. снизилась на 15 % по сравнению с 2019 г. При этом в большинстве исследуемых стран она практически сравнялась с бензиновыми и дизельными автомобилями. Так, например, жителю Германии электромобиль обходится в 730 евро в месяц. Это дороже всего на 10 евро, чем использование автомобиля с дизельным двигателем, и на 26 евро, чем с бензиновым.

Результаты исследования комментирует **Роланд Мейер**, управляющий директор Leaseplan в Германии:

– Хорошая новость заключается в том, что стоимость владения электромобилями падает, причем активно

потребляет 4,8 л дизтоплива на 100 км, составит 5,21 евро. Для сравнения: этот же маршрут при прочих равных на E-Golf, потребляющем 17,3 кВт•ч на 100 км, при бюджетной цене электроэнергии в 31 цент за 1 кВт•ч обойдется в 5,36 евро. Это не намного, но дороже. Впрочем, это только половина истории. Вторая половина куда критичнее.

Если заряжать электромобиль не дома, а на общественных заправочных станциях или точках быстрой зарядки (особенно на автомагистралях: например, у оператора быстрой зарядки Ionity на шоссе 1 кВт•ч стоит 77 центов), прохождение 100-километровой дистанции на E-Golf обойдется уже в 13,32 евро. Это более чем в два раза дороже по сравнению с дизельной моделью.

Согласитесь, такой мощный перевес на корню рубит любую благородную инициативу электромобильности, не оставляя от нее камня на камне. Ни богатые немцы, ни более экономичные жители стран Восточной Европы не захотят платить за эксплуатацию электромобилей настолько много. А как изменятся цены, когда меры господдержки иссякнут? Вот вам и экологичное будущее автотранспорта.

Поэтому сейчас всё сильнее звучат голоса в пользу внедрения специальных мер, более очевидно и осязаемо поддерживающих именно экономические, а не только экологические преимущества электротранспорта. В любой стране мира автомобилисты, как правило, все больше обращают внимание на стоимость пройденного километра. И хотя потеря стоимости является самым значимым в финансовом выражении фактором затрат при владении автомобилем, для многих частных клиентов он играет только второстепенную роль, считают многие эксперты.

Следовательно, чтобы убедить общество в выборе электрических транспортных средств, эксплуатационные расходы электромобилей, очевидно, должны снизиться.

Эрик Хейманн, экономист Deutsche Bank Research:

– Мы наблюдаем явный парадокс. Затраты на электроэнергию альтернативных приводов развиваются в противоположном направлении цен на автомобили: в ближайшие несколько лет электромобили практически сравняются в цене с автомобилями, даже в сегментах самых крупных кроссоверов и SUV, однако стоимость электроэнергии для зарядки электромобилей уверенно растет. Я считаю, для того чтобы убедить

Ежемесячная стоимость владения, евро*

Страна	Бензиновый автомобиль	Дизельный автомобиль	Электромобиль
Греция	547	534	594
Венгрия	537	538	642
Швеция	643	655	646
Франция	598	633	654
Португалия	651	672	686
Ирландия	640	613	695
Австрия	685	672	718
Нидерланды	711	806	721
Испания	603	609	730
Германия	704	720	730
Италия	807	763	742
Великобритания	727	731	744
Норвегия	851	913	750
Бельгия	686	709	797
Дания	765	716	797
Чехия	541	570	793
Финляндия	767	794	944
Швейцария	960	925	949

* Для автомобилей малого и среднего класса, включая расходы на топливо/электроэнергию, потерю стоимости, налоги, страхование и техническое обслуживание (исходя из 30 тыс. км пробега в год).

потенциальных покупателей в переходе на электромобильность, эксплуатационные расходы электротранспорта должны быть ниже, чем у моделей с двигателем внутреннего сгорания.

Или, наоборот, вырастут затраты на эксплуатацию автомобилей с ДВС. Это тоже вариант.

Рут Бланк, «Экоинститут»:

– Затраты на топливо автомобилями с ДВС не должны быть ниже, чем затраты на электроэнергию электромобилей. В долгосрочной перспективе электрическое вождение должно стать значительно дешевле. В этой стране слишком сильно зациклены на том, чтобы запустить всё новые и новые модели электромобилей на рынок, но делают слишком мало для того, чтобы сделать ДВС более непривлекательными. Причем я не считаю правильным снижать цены на электроэнергию за счет государственных субсидий.

Что ж тогда делать? По настоянию «зеленых» Бундестаг принял решение о введении с 2021 г. национальной торговли выбросами, причем с более высокой, чем планировалось ранее, цены. Вместо первоначальных 10 евро теперь она начинается с 25 евро за тонну эмиссии CO₂. Водители автомобилей с ДВС обязательно почувствуют это во время заправки.

Цель состоит в том, чтобы сделать ископаемое топливо менее привлекательным и стимулировать переход на более благоприятные для климата альтернативы. Дополнительные доходы от

так называемой торговли выбросами топлива должны быть полностью использованы для снижения оборота экологически вредных материалов и продвижения «зеленой» электроэнергии.

Торговля выбросами означает, что все компании, которые вводят в оборот углеводородное топливо – бензин, дизельное топливо, мазут и природный газ, должны покупать права на загрязнение. До 2025 г. сертификаты будут выдаваться по фиксированной цене, постепенно увеличивающейся до 55 евро. С 2026 г. цена сертификата будет определяться на аукционах: в 2026 г. диапазон цен должен составить от 55 до 65 евро за 1 т CO₂. Дальше – естественно, больше.

К чему это приведет? По данным Министерства окружающей среды ФРГ, ставки эмиссии CO₂ в размере 25 евро за 1 т означает, что 1 л бензина будет продаваться дороже на 7 центов, а 1 л дизельного топлива – на 7,9 цента. Мазут подорожает на 7,9 цента за 1 л, природный газ – на 0,6 цента за 1 кВт•ч.

Экологические ассоциации считают, что этого слишком мало, чтобы добиться необходимого эффекта и люди стали активнее переходить на экологичные виды транспорта. С другой стороны, требуемая ими ставка 180 евро за 1 т однозначно слишком велика. Поэтому 25 евро все-таки можно назвать неким сбалансированным компромиссом, который за четыре года вырастет более чем в два раза и продолжит свое развитие уже в условиях аукционных торгов. Это наверняка куда сильнее подстегнет граждан к смене модели мобильности. 

Команда «КАМАЗ-мастер» выставит на 43-й по счету «Дакар» 4 спортивных грузовика КАМАЗ-43 509. «Дакар-2021» стартует 3 января с побережья Красного моря из Джидды. 9 января участники проведут день отдыха в Хаиле, и наконец после огромной петли через пустыни Аравийского полуострова караван гонки вернется к побережью Красного моря, чтобы финишировать 15 января в Джидде.

Андрей САВЧЕНКО |



ЦЕЛЬ – «ДАКАР-2021»

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

Руководство команды приняло решение, что в гонке не будет участвовать экипаж Эдуарда Николаева. На пятикратного победителя «Дакара» будут возложены не менее ответственные задачи. На гонке он будет ассистировать руководителю команды Владимиру Чагину в решении всех организационных и технических задач.

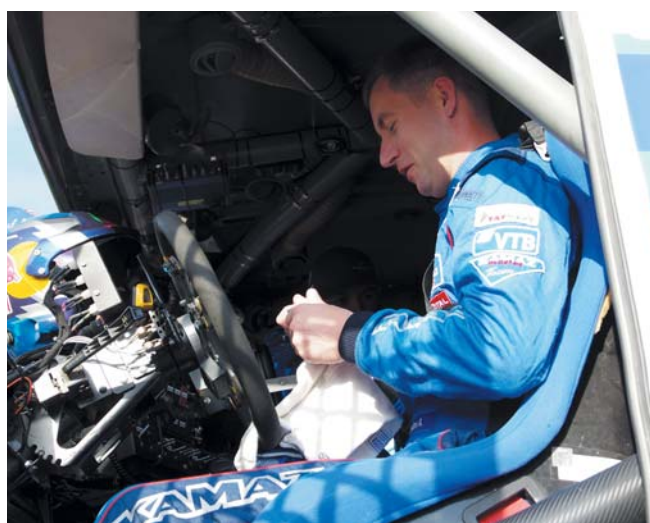
Эдуард Николаев:

– Для меня это новое испытание, новый вызов. Буду делать всё воз-



можное и невозможное, чтобы быть полезным в новой роли команде, чтобы был результат. Посмотрю на гонку со стороны, как она выглядит глазами

менеджера. Многие пилоты проходили через эту роль – и наш Фирдаус Кабиров, и Жерар Де Рой, Жорди Виладомс из KTM... Делали паузу, но





потом возвращались, и я думаю, что у нашего экипажа тоже многое впереди.

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

Руководитель команды Владимир Чагин отметил, что отсутствие Сергея Савостина непосредственно в гонке, конечно же, добавит ему работы, но он

уверен, что Эдуард Николаев сделает всё возможное, чтобы быть полезным и эффективным в новом качестве. Да и опыт административной работы не будет для пилота лишним.

Сразу по возвращении с «Дакара-2020» производственный цех сосредоточился на доводке успешно рекомендовавшей себя в ходе гонки модели КАМАЗ-43509 традиционной бескапотной компоновки. Работы по модернизации и улучшению характеристик спортивных машин, которые проводятся ежегодно, чтобы не отставать в конкуренции с соперниками, были продолжены, хотя

и не в объемах, запланированных в начале года.

Владимир Чагин:

– Период самоизоляции из-за пандемии COVID-19 и непростая финансовая ситуация осложнили подготовку автомобилей к ралли-рейду. Многих поставщиков, заказанных у европейских поставщиков, приходилось долго ждать либо вообще детали не дошли до нас, но мы постарались сделать всё, чтобы не потерять качество.

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

К примеру, постоянно чередующиеся участки быстрого бездорожья и зоны пересечения дюн накладывают особые требования к динамике автомобиля. Грузовики имеют систему накачки шин, которая позволяет преодолевать подобные препятствия и снижает риски застревания в рыхлых песках либо взрыва шин от превышения температур. Но такие системы не отличаются высокой производительностью. С учетом ограничений по доработке серийных изделий, предъявляемых техническим регламентом, проведены работы по сокращению времени повышения давления в шинах.

Большой блок изменений в конструкции машин связан со снижением центра тяжести и улучшением динамики. Много наработок команда имеет в области снижения неподрессорен-



ных масс и моментов инерции, но, к сожалению, не все решения могут быть применены в связи с большими затратами на их воплощение в жизнь, а также в связи с меняющимся техническим регламентом FIA, который принимается для планируемого с 2022 г. грузового зачета чемпионата мира по внедорожным ралли. Технические регламенты обновляются с периодичностью раз в 5–7 лет, и как правило, исполнение изменений влечет для команд переделки в машинах и существенные финансовые затраты. Последний год прошел в режиме плотного обсуждения специалистами команд и технических комиссаров его пунктов. Большое участие в этой работе принимает технический директор команды **Владимир Губа**.

Технические проблемы, которые имели место в Саудовской Аравии, потребовали увеличения надежности отдельных элементов двигателя. Конструкторы экспериментировали

с различными новыми материалами и техническими решениями.

Инженеры команды также активно осваивали область аэродинамики автомобиля и динамики воздушных потоков для охлаждения различных систем автомобиля. Недоработки в этом направлении стали причиной потери времени в первый день «Дакара-2020».

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

VARTA – партнер команды «КАМАЗ-мастер» с 2018 г.

Аккумуляторные батареи VARTA, устанавливаемые на спортивные грузовики «КАМАЗ-мастер», изготавливаются в Германии – на крупнейшем в мире и самом современном заводе по производству AGM-батарей.

Евгений Дешкин, руководитель отдела электрики и электроники:

– Аккумуляторы VARTA AGM разработаны с учетом экстремальных условий и поэтому идеально подходят для наших грузовиков. Эта батарея устойчива к вибрации и высоким температурам, а также обеспечивает высокую устойчивость к циклированию, что позволяет многократно заряжать и разряжать батарею без потери производительности.

Кстати, аббревиатура AGM в названии аккумулятора означает, что в нем используется новейшая, более того, на сегодняшний день самая совершенная технология Absorbent Glass Mat (абсорбирующее стекловолокно). Она обеспечивает вдвое больший срок службы по сравнению с обычными аккумуляторами, выдает максимальную мощность в течение длительного времени и не требует обслуживания. Кроме того, аккумулятор AGM безопасен и герметичен даже в случае поломки.





В юбилейный год десятилетия модели сподобился я наконец протестировать обновленный Mitsubishi ASX (может быть, это знак?). Прежде ездить на нем мне доводилось лишь в эпизодическом формате, поэтому разум был совершенно свободен от накопленного кроссовером эмоционально-технологического фона.

Михаил КАПЛИН |



MITSUBISHI ASX: ТЕМНАЯ ЛОШАДКА

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



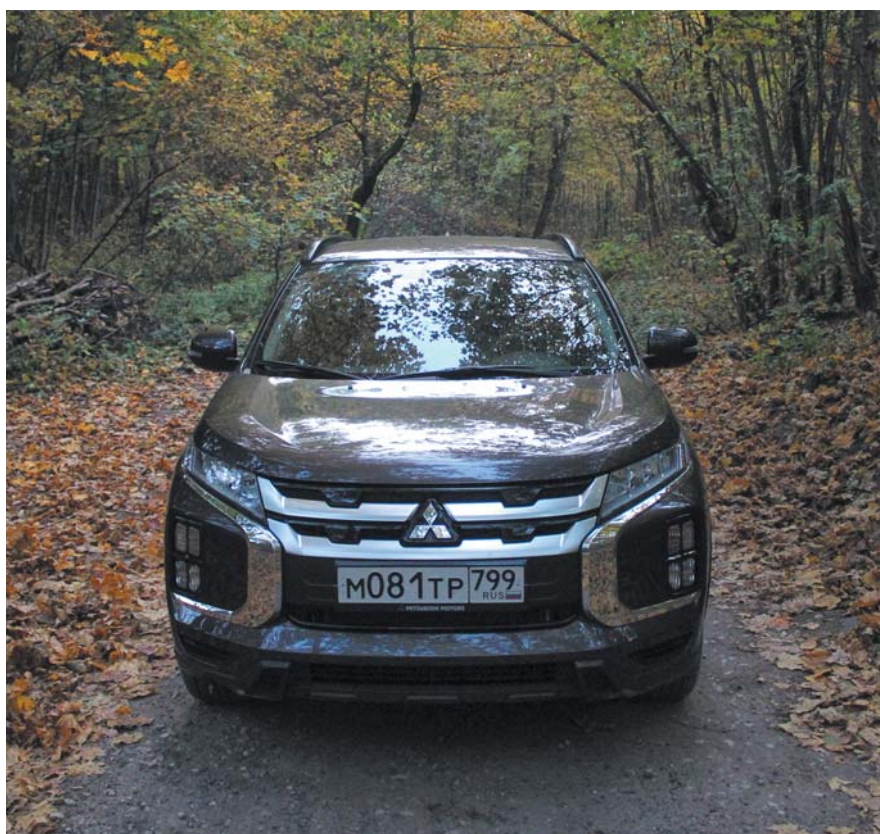
Если модели обновляются – значит, это кому-нибудь нужно... Mitsubishi ASX – не исключение. Продолжая успешно работать в дико популярном сейчас сегменте, на фоне мощных порождений «Мицу» модель кажется совсем игрушечной – она сохраняет заряд бодрого оптимизма даже в отношении российского рынка, до которого ехала почти год, но в итоге всё-таки приехала. Однако попала прямехонько под пандемию и немного зависла в неуверенности, как в целом и все коллеги-конкуренты, с которыми у нее давние счёты.

Хотя императивная пауза была не слишком долгой. Жизнь вернулась. А вместе с ней – и внимание публики к действительно сейчас очень популярному сегменту компактных кроссоверов. Борьба в нем идет, сами знаете, нешуточная. Выделиться сложно, но нужно, и в ход идут самые разнообразные способы тактического доминирования. В Mitsubishi после довольно удачного запуска Eclipse Cross, видимо, решили, что для них наиболее приемлем визуальный напор. Поэтому из ASX сделали в некотором смысле маленький Eclipse Cross. Что, по моему мнению, абсолютно верно: хорошие идеи надо масштабировать не стесняясь. Лично мне сразу пришло по душе концепция Dynamic Shield. Есть в ней незаурядная изюминка, что и говорить.

И Mitsubishi ASX она очень к лицу: автомобиль реально заиграл по-новому, приобретает внушительность и уверенность.

Это, удивительно, но при сохранении прежних габаритов новая сти-

листика внешне как бы увеличивает кроссовер: во фронтальной части – новая характерная решетка радиатора, более высокий капот, массивные модули освещения в бампере, на которых мягко расположилась узкая,





растянутая кошачьим глазом головная оптика. И много-много хрома, щедрыми, ослепляющими глаза потоками разлитого по элементам декора.

Но при этом ощущение «тяжести» не создается... Гармоничная весомость – так бы я, пожалуй, назвал Dynamic Shield, если бы не знал английского. А зная его, могу только подтвердить: очень динамично. Новый язык дизайна Mitsubishi свеж и дышит пол-

ной грудью. Он плавно растекается по формам приятными изгибами, без грубости и пошлости. Архитектура понятна и логична. Компактный кроссовер может выглядеть мощно, покончив наконец со своим игрушечным прошлым, даже не оборачиваясь на него, – одним росчерком превратиться в образец современного искусства, обрамленный дымчатой поволокой восточной мудрости.

Ах, эти модули освещения в бампере... на них я медитировал дольше всего, не в силах оторвать взгляд и сознание. Ну как же так вы смогли? Как посмели? А ведь посмели, и вышло утвердительно. Именно утвердительно – они как дополнительные точки опоры автомобиля фундаментально ратифицируют его анфас. И постулируют профиль. Еще чуть-чуть – и можно смело в космос запускать. Там наверняка окажется полезной фирменная система полного привода Mitsubishi – AWC (All Wheel Control), которой комплектуется Mitsubishi ASX.

Правда, токийские ребята пока оставили ее без изменений и модернизации, видимо, рассуждая, как Константин Никольский: новые песни пишут те, у кого старые – плохие. Что ж, им виднее. На самом деле AWC для Mitsubishi – надежный козырь, не первый год дергающий за нервные окончания коллег-конкурентов.

Да, ее наличие совсем не говорит о том, что на автомобиле можно ослабленно отправиться за грибами в Тридевятое царство. Или, уподобляясь бессменному лидеру мнений из классических русских народных новелл, спасти принцессу Несмеяну в земли нехожены-непролазны. Тем не менее полный привод Mitsubishi ASX, на мой взгляд, необходим, и обусловлен он в первую очередь не проходимостью (что тоже есть), а динамикой.

То есть вылезти из полного Тридевятого царства он не факт что поможет, потому что на муфте из таких королевств на любом автомобиле вылезти далеко не всегда возможно. Единственный стопроцентно гарантированный способ – это жесткое зацепление, лебедка и трактор. Но поскольку ничего из этого к Mitsubishi ASX неприменяется, опрометчивые поездки за заморскими царевнами лучше совершать по уверенным грунтам и испытанным перелескам.

А вот позабавиться динамикой можно без ограничений, потому что здесь полный привод AWC играет наиболее важную роль как помощник именно при энергичном управлении: короткая база, достаточно высокий кузов... И где там этот центр тяжести с центром давления?

Если вдруг увлечься мультипликационными впечатлениями живо меняющихся картинок за окном, то удержаться на всех четырех в строю будет довольно сложно. Вот чтобы это было просто, в Mitsubishi ASX и поставили AWC, который позволяет

сохранять линию горизонта неизменной там, где ей и положено быть, без риска отзеркалиться или завалиться – и при активном городском драйве, и при бойких перестроениях на трассе, и при всяком прочем маневрировании в погоне за встречей с прекрасным.

Таким образом, отвечая на немой вопрос читателя: стоит ли заниматься на Mitsubishi ASX трофи? – я даю простой и понятный ответ: даже в самом легком варианте «лайтовее не бывает» вблизи загородного участка я бы не рекомендовал. Mitsubishi ASX – это именно городской кроссовер, в котором очень приятно на бегу по делам перекусить датским хот-догом и запить его чашечкой крепкого кофе, подъезжая к цоколю «Москва-Сити». Ну, где вам, скажите на милость, в Тридевятиом царстве нальют кофе и дадут хот-дог? То-то же!

Этот класс кроссоверов не зря пользуется популярностью. Он действительно очень подходит для городской среды обитания благодаря своим компактным размерам, но при этом достаточно утилитарному конструкционному оформлению и оснащению.

В Mitsubishi ASX, например, много всяческих ниш, ящичков, кармашков, достаточно интересное багажное отделение, всякие подстаканники, подбутылочники по всему салону (интересно, почему «подстаканники» – принято говорить, а «подбутылочники» – нет?). Он утилитарен по строению и наполнению, но утилитарен в контексте мегаполисов разной степени населенности, а не диких безлюдных прерий.

У него очень четкое рулевое управление, достаточно жесткая подвеска, не позволяющая чудес на виражах, но при этом расслабленная посадка водительского и пассажирских мест. Какое тут бездорожье? Он ориентирован на то, чтобы не уставать в городских пробках, а вырвавшись из них и уверенно придавив педаль акселератора – подхватиться позитивным драйвом, чувствуя уверенность и податливость силового агрегата.

Хотите еще сильнее разогнать адреналин? Перейдите в ручное управление. Я никогда не понимал людей, сомневающих в вариаторах. Скорее всего, такие люди просто никогда не пытались ими управлять правильно. Так вот, в ручном режиме подрулевые лепестки на Mitsubishi ASX решительно пресекают малейшие за-



паздывания и паузы (которых, справедливости ради надо признать, и так практически нет). Только действуйте четко: без спешки и, наоборот, без промедлений. Это несложно, вы быстро научитесь и тогда сможете по достоинству оценить настоящую динамику модели.

Будь Mitsubishi ASX «французом» – он, конечно, был бы в этой истории более пестрым и изысканным, но, вне всяких сомнений, с псевдополным приводом. А поскольку он всё-таки «японец», полный привод у Mitsubishi ASX по-японски основателен. И вариатор крутит будь здоров.

Хотя эта «чистокровность» играет с кроссовером злую шутку. Регулярно проваливающийся всё ниже и ниже в тартарары русский рубль и растущие аппетиты «утиля» от «тартараров», не спасающие ни национальную валюту, ни национальную экономику, превращают Mitsubishi ASX в удовольствие достаточно дорогое. Пожалуй, даже слишком дорогое на фоне конкурентов.

Протестированная мною максимальная версия 2.0 Instyle 4WD на момент написания текста стоила уже 2 млн руб., хотя еще на старте продаж менее полугода назад была на 200 тыс. дешевле. Это, конечно, топовая версия с 2-литровым 150-сильным двигателем, вариатором и полным приводом, со всем избытком радостей безопасной автомобильной жизни, освещенной светодиодной оптикой, но все-таки 2 млн руб., пусть даже и за такую приятную машину, среднестатистическому соотечественнику, я предполагаю, психологически

отдавать будет довольно сложно. Его вряд ли убедит даже возможность использования 92-го бензина.

При этом Mitsubishi ASX – автомобиль действительно приятный. В нем нет брутальности Mitsubishi L200, нарочитости и «мускулов» Pajero Sport, эстетической элитарности Eclipse Cross. Это просто ASX. Городской кроссовер, четко лежащий в поле своего концептуального позиционирования, не претендующий на чужие лавры. Многим нужно именно это.

Поэтому, не будь всех этих проблем с коронавирусом, завышенными ценами на импортные машины и т. д., он мог бы очень дерзко поспорить за продажи с более успешными конкурентами местной сборки или даже посягнуть на святое – популярность Lancer, когда у нас еще был Lancer. Ах, какое же благолепное времечко было! Куда оно ушло? Жаль, что не вернется уже, наверное, никогда...

Но ввиду весьма сомнительных рыночных обстоятельств Mitsubishi ASX как бы пребывает в тени. В тени своих более раскрученных коллег и конкурентов. Однако это совсем не значит, что на машину не надо обращать внимания. Наоборот. Она заслуживает внимания. Именно она. Потому что другие сами о себе заявляют. Ну, по крайней мере, у меня сложилось такое ощущение по тому информационному ландшафту, который я вижу на рынке. И в этом ландшафте слишком мало света падает на темную лошадку Mitsubishi ASX, потенциально очень релевантную рыночным тенденциям и потребительскому спросу.



Совсем немного времени осталось до выхода нового поколения Hyundai Tucson на российский рынок. В ожидании этого события мы решили провести тест популярного SUV в тех условиях, в которых его, по идее создателей, будут эксплуатировать покупатели.

Григорий МЕРЛИН |



HYUNDAI TUCSON: ПУТЕШЕСТВИЕ В СТИЛЕ РОК-Н-РОЛЛ

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

Вы задумывались когда-нибудь о том, что несет в себе идея самого популярного сегмента компактных кроссоверов? Вроде бы всё просто: взяли и добавили привычному хэтчбеку немного дорожного просвета, внедорожного обвеса и набор допов в подвеске для проходимости. Я, конечно, сейчас, как принято говорить, «разжигая», но действительно – так всё начиналось. Маркетинг рулит продажами, и он говорит, что этот сегмент требует не больших «рамников», а доступных для клиентов компактных комфортных «проходимцев». И сколько с этим ни спорь, маркетологи оказались правы: об этом свидетельствуют ежегодно растущие отчеты по продажам всех производителей. Но одно дело – идти на поводу у спроса, а другое – сделать машину, которая полноценно отвечала бы этим потребностям: была бы одновременно и компактной, и вместительной, быстрой в разгоне и правильно вела себя на проселочной дороге, а плюс к этому – красива и статусна. Да, и еще – не стоила бы как чугунный мост или известный мост на востоке нашей Родины!

Поэтому я решил отправиться в такой долгожданный отпуск в этом тяжелейшем во всех отношениях году и поехать не куда-нибудь в теплые края, где о минимальных санитарно-эпидемиологических условиях можно даже не вспоминать, нет: поехать хотелось на природу, в лес и к воде, – туда, где глаз отдохнет от серых каменных



джунглей коронавирусного мегаполиса. Выбор для меня был однозначен: едем в историческую Мекку советского туриста – окрестности озера Селигер.

В этот раз поездка была в компании друзей, у которых на всю семью для таких поездок в наличии был новейший внедорожник известного отечественного бренда, и маршрут мы составили, не особо заморачиваясь качеством дорог. А что я? Я помнил о моем очень удачном опыте рождественского путешествия на Hyundai Tucson, которое я описывал в прошлом году на страницах нашего издания... А почему нет?! Решение созрело бы-

стро: на такое испытание беру в партнеры снова Tucson. И мне повезло – в тест удалось получить именно ту версию кроссовера, которая должна справиться со всеми нюансами такого отпускного режима. А когда я увидел на нем шильдик в виде гитары – сомнения вообще отпали: ну как же, Селигер – туристическая Мекка, а без «девушки» – так любя называют этот инструмент – турист не турист.

Полноприводная машина в версии ROCK EDITION, которая была выпущена ограниченным тиражом в 1000 экземпляров, с новым атмосферным бензиновым мотором объемом 2,4 л мощностью 184 л/с





при 6000 об/мин и с честным 6-ступенчатым «автоматом», полностью отвечала моим самым смелым мечтам для данного трипа. Смотрится машина действительно по-рок-н-роллевному: глубокий черный цвет окраски кузова сразу говорит о брутальности, а жемчужно-белый кожаный салон создает аллюзию к клубному автопати в уютных лаунжах.

Комплектация оказалась очень интересной и заслуживающей внимания. Если оценивать в сравнениях с другими версиями Tucson, то ее можно назвать полной. Но самая интересная часть сосредоточена под капотом: алюминиевый двигатель семейства Theta-II с непосредственным впрыском и изменяемой геометрией впуска оказался на удивление эластичным... Нет, не то слово: он оказался универсальным. Действительно, наша поездка состояла из трех этапов, – скорее, трех испытаний, в том числе и для силового агрегата.

Первый – 400 км до старинного русского города Валдай – проходил

в основном по скоростной трассе, где от автомобиля требовались по-настоящему скоростные возможности. Притом я хорошо понимал, загружая машину всем скарбом на две недели, включая байдарку: главное – на больших скоростях с большой массой груза, чтобы алюминиевый двигатель не перегрелся, иначе жди беды. Поэтому мне пришлось с большой опаской периодически поглядывать на стрелку температуры масла, но опасения были напрасны – по крайней мере, до скорости 150, а на некоторых участках «платника» она была позволительной. Так вот, на такой скорости стрелка температуры застыла как вкопанная посередине шкалы, как говорится – в зеленой зоне, и даже не думала двигаться дальше.

А вот среднее потребление приятного карману 92-го бензина подросло – с 7,5 л на сотню при 120 км/ч до 9,8 л. Признаком честно, я думаю, что оно будет в моем случае гораздо выше, принимая во внимание большую загрузку. При этом динамика

разгона удивительно резва для нетурбированного двигателя: инженерам удалось отлично настроить совместную работу с 6-ступенчатым «автоматом». Так что за динамику и заботу о кошельке можно поставить твердую пятерку, что является основным плюсом в дальней семейной поездке.

А дальше началась череда действительно настоящих испытаний: 100 км по военной бетонке со всеми нюансами, которые из этого проистекают. И это вам не испытательный полигон с «бельгийской мостовой» – это дорога, по которой ходили гусеничные военные машины и передислоцировались тяжелые ракетные тягачи. Сейчас она стала сугубо гражданской, но от этого за ней просто стали меньше ухаживать. Смешанное покрытие из бетонных плит, песок с колеями плюс участки, восстановленные с помощью щебенки, по которой даже не потрудились пройти грейдером... И вся эта вакханалия безалаберности, петляющая вокруг болот и озер Национального парка «Валдай», шириной с





полноценное шоссе, не освещена ничем, кроме звезд.

За комфорт «пятой точки» в Tucson отвечает независимая пружинная подвеска типа MacPherson со стабилизатором поперечной устойчивости. Вроде бы всё современно и «как у всех», но есть нюанс, а он, как в любой системе, кроется в сбалансированности всех комплектующих, т. е. в правильной настройке. Не знаю, как у инженеров Hyundai получилось, но, пожалуй, в моей практике эта машина – одна из самых комфортных. Все хорошо знают, что для водителя, в принципе, не так критично, насколько жесткая или мягкая настройка у подвески, но другое дело – пассажиры, а еще более критично это для животных-пассажиров. А с нами в путешествии неизменно была третий член семьи – любимая Глаша, жизнерадостная австралийская овчарка, – вот для нее испытание российскими «направлениями» прошло без эксцессов. По итогу 100 км по «стиральной доске» до городка Полново пролетели почти с тем же комфортом, что и по асфальтовой трассе.

Третий этап нашего приключения проходил уже поздней ночью, когда после встречи с местным лесником мы отправились за его «Нивой» на конечную точку. Причем первое, что он сделал, – залез под мой Tucson и скептически начал проверять клиренс. Для понимания: почти спортивный обвес скрывает совсем не маленький дорожный просвет в 182 мм, а колесная база под наши доморощенные колеи – 2670 мм. Конечно, при нагрузке машина подседа, – я за наш долгий путь настолько уверовал в возможности моего четырехколесного друга, что без промедления бро-

сился на покорение настоящего российского бездорожья.

Впереди были испытания глубокой колеей, бродами и тяжелейшими подъемами и спусками, где по полной должна была показать себя электронная система HTRAC, управляющая полным приводом. Первое, что надо делать при попадании в такие ситуации, – это сразу включать все возможные системы, помогающие при сложном движении по бездорожью. Так что отжимаю кнопку блокировки межосевой муфты и отключаю системы стабилизации и контроля тяги, а дальше оставалось надеяться только на свой опыт и на электронику. И она не подвела от слова «совсем»: машина честно ползла за полноценными «проходимцами», не уступая им ни в чем. А когда крупному внедорожнику моих друзей пришлось в несколько приемов заезжать на скользкую горку,

делая по два разворота, наши размеры сыграли только в плюс. Поворот рулем до упора, контроль ровного прибавления газа – и электроника, прочитав мои мысли, поддала тяги на заднюю ось. Мы буквально вспорхнули на горку – это было незабываемое чувство эйфории, когда перед нами в рассветном дымке показалась заветная стоянка в заповедном месте озера Селигер.

И как после таких достойных испытаний не поверить в универсальность SUV? Да, маркетологи нередко перегибают палку, приписывая некоторым моделям запредельные свойства, но в такой парадигме главная скрипка – а в нашем случае, конечно, гитара, – за инженерным умом и верным подходом к качеству исполнения, которое у Hyundai Tucson оказалось на заповедной для нашего времени высоте. ▲





Всем понятно: 7-местные автомобили – далеко не самый главный фетиш современного российского авторынка. На нем представлено, по известным причинам, совсем мало 7-местных моделей – мягко говоря. Тем не менее Dongfeng отважился вывести свою версию среднеразмерного кроссовера с 7-местным кузовом – Dongfeng 580.

Михаил КАПЛИНIN



DONGFENG 580: 7-МЕСТНОЕ НАСТРОЕНИЕ

Что такое, на самом деле, 7-местный автомобиль? 7-местный автомобиль для людей (простите за штамп, но он так хорошо подходит в данном случае), ведущих активный образ жизни, причем не в одиночку, а преимущественно, как и полагается высокосоциализированным коллективным животным, в компании и/или с семьями, – это очень интересный и выгодный вариант для пополнения личного автопарка. Или вообще для создания одного.

Ведь 7-местный автомобиль уже по определению дает несравненно большую свободу, но не по прохождению глухих полуночных дебрей, как это обычно видится гениям маркетинга, а по созданию неповторимой атмосферы коллективного путешествия, открывающего неисчерпаемые творческие возможности. Подумать только, вы можете взять на борт не только супругу и детей, но и лучшего друга с его семьей или сестру/брата в аналогичной комплектации или,

наоборот, шестерых своих коллег по работе, чтобы махнуть куда-нибудь за город, наслаждаясь красотой осенней природы. И не переживайте из-за «короны», «корона» – явление временное, а путешествия – вечны.

Вот, правда, 7-местный автомобиль – это не просто автомобиль, это, своего рода, настроение, в котором можно жить с нескрываемым удовольствием, которое даже способно изменить всю твою жизнь при должной сноровке и художественном воображении.

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

Однако таких автомобилей у нас практически нет. Да и то, что есть, за редким исключением стоит каких-то трудно осознаваемых денег. Поэтому появление 7-местного кроссовера Dongfeng 580 за 1 млн 190 тыс. руб. (я только что сверился с официальным прайсом, продолжая этому не верить) – довольно интересная идея для российского рынка.

Я не буду говорить о том, что время сейчас для подобных заходов не самое удачное – назовите мне удачное время в России за последние 6 лет? – его не появлялось, похоже, в принципе никогда за эти годы, и не только для запуска Dongfeng 580, но и чего-либо нового вообще. Причем, что показательно, каждое время у нас неудачно по-своему, да так, что порой думается: они соревнуются, что ли, друг с другом в своей неудачности?

Но, как бы то ни было, 7-местный Dongfeng 580 вышел. И вышел за, повторюсь, 1 млн 190 тыс. российских рублей. Только не подумайте, что это очередной дешевый (да, теперь машины в районе миллиона у нас относятся к сегменту недорогих – не забывайте, где вы живете) пошлый «китаец». Dongfeng 580 стоит чуть больше миллиона не потому, что он плохо изготовлен или собран из некачественных материалов, неаккуратно, в пятницу 13-го под надзором Джейсона.

Просто приехавшая в Россию модификация укомплектована именно на миллион с хвостиком рублей. В ней нет продвинутых высокоинтеллектуальных функций, угадывающих полосу движения или встречные дорожные знаки, вопиющих о перестроении без включенного поворотника или проецирующих на лобовое стекло показания цифровой приборной панели.

За 1190 тыс. руб. вы получаете механическую коробку передач, стандартный набор мультимедиа с 8-дюймовым сенсорным дисплеем, Bluetooth, USB-портом, камерой заднего вида, 6 динамиками, рулевую колонку с регулировкой только по высоте, кондиционер. Естественно, прилагается некий арсенал электронных помощников: антипробуксовочная TCS и ESP/ESC последней генерации. Есть даже такая экстравагантная опция, как предустановленный видеорегиистратор – позабавлялся я с ним, конечно, изрядно, но, знаете, – толковая штука. Многим был бы весьма полезен.



На втором ряду предусмотрены индивидуальные регулировки вентиляции. Для второго и третьего рядов – индивидуальные дефлекторы системы вентиляции. Имеется люк. Бортовой компьютер, демонстрирующий все традиционные показатели. Светодиодные повторители поворотников в боковых зеркалах заднего вида.

Но суть не в этом. За 1190 тыс. руб. вы на самом деле становитесь счастливым обладателем самого главного – 7-местного салона в достаточно большом автомобиле. Говоря «достаточно», я имею в виду то, что вам не придется в нем ютиться, прижимая колени к груди и упаковывая несчастную кошку в перчаточный ящик. Вам не придется решать извечную задачу: кто поедет на машине, а кто – на электричке, у которой, как известно, нет правильного решения: обидится любой, кто поедет на третьем ряду. А в Dongfeng 580 полноценно помещаются все 7 человек без стеснения. Причем даже с распечатанным третьим рядом у вас сохраняется определенное пространство в багажном отделении (минимальный объем – 375 л). Небольшое, не спорю, но, в отличие от многих 7-месток, с которыми я был знаком лично, это пространство все-таки есть, и туда можно смело поставить чемодан. И скорее всего, даже не один. Уложить необходимые в дороге или в точке назначения вещи. И их не надо замысловато трансформировать, решая хитроумные логические задачи пространственного мышления.

Поэтому, уж поверьте опытному путешественнику, прошедшему и Сочи, и

места, еще меньше располагающие к пляжному отдыху: 7-местный салон в достаточно большом автомобиле стоит гораздо больше номинала.

И именно в этом, по моему сублимированному мнению, кроется основной и бесспорный плюс Dongfeng 580. От которого, собственно, и нужно плясать в его оценке, анализируя стоимость, оснащение и все прочие плюшки.

Безусловно, я ни в коем случае не берусь навязывать свою точку зрения. Машина действительно во многом нишевая. Но машина, довольно гармонично вписывающаяся в свое позиционирование и позволяющая людям с не очень большим достатком ощутимо расширить свою известную вселенную в компании друзей, родственников, собак и попугайчика.

Возможно, Dongfeng 580 оформлен слишком сдержанно. Но вряд ли ему можно отказать в элегантности. Он именно элегантен, по-своему изыщен и сдержан – всё, как я люблю. В этом он чем-то похож на однозначно признанного самым элегантным европейским главой государства Эммануэля Макрона, который в костюме за 350–400 евро умудряется выглядеть на всю тысячу призовых баллов. Причем, надо сказать, по своему дизайну легковые автомобили Dongfeng всегда безошибочно узнаются (как и Макрон) – тут можете быть спокойны, вас ни с кем не перепутают.

То есть, когда я распинался про миллион, я имел в виду как раз именно всё это в совокупности. Dongfeng 580 не отслеживает усталость водите-



ля, не прилипает к впереди идущему автомобилю адаптивным круизом, но упакован он неплохо. И выглядит достойно. Всё как у людей. Без крамольных переборов и извращений.

А вот тут уже самое время вспомнить о том, что Dongfeng 580, продающийся в России, – это автомобиль, изготовленный в КНР, где очень любят мягкие автомобили. Чем мягче – порой тем лучше. Тут мягкость в самом высшем ее проявлении. Вы не едете, вы в буквальном смысле слова плывете.

Но вы не плывете в поворотах и вообще при маневрировании – рулевое управление четкое и достаточно информативное. Оно лишено критичных люфтов. Коробка – «механика». Что тут сказать, она и есть механика, всё зависит от ваших умений работать правой рукой: чем активнее передергиваете, тем живее автомобиль движется. Благо запаса по характеристикам у силового агрегата вполне достаточно. Я крутил коробку беспощадно – так соскучился по МКПП, но в итоге мой напор оказался абсолютно лишним – она и без потного усердия работает довольно хорошо.

Пять скоростей, опять же, без каких-либо откровений, но приятно. Причем эластичность коробки, я бы


сказал... У Dongfeng 580 предусмотрены подсказки по переключению, высвечивающиеся на дисплее бортового компьютера, но я ими не пользовался от слова «никогда». Лишь постольку, поскольку было интересно их проверить. Ничего не имею против – вразумительные подсказки. Но коробка позволяет без существенных потерь на 20 км/ч переключаться сразу на третью передачу, а на 40 км/ч – на четвертую: автомобиль уверенно подхватывал и шел бодро.

Да и на 60 км/ч при переключении на пятую передачу я могу констатировать прекрасный прием. Даже не нужно ждать хрестоматийных 80–90 км/ч. Я вообще люблю механические коробки, в пробках это, конечно, досужее рукоблудство, но при этом они позволяют очень четко чувствовать движение и понимать, что тебе следует сделать в каждый конкретный момент этого движения.

Вот самый типичный пример алгоритма, выработанного мною за несколько сотен километров тест-драйва, для старта на светофоре. Как только загорелся зеленый, сразу газу на первой, и уже на 10 км/ч – вторая, на 30 км/ч – третья, на 40 км/ч – четвертая, и где-то во второй половине пятого десятка переходим на пятую. Весь этот алгоритм переключений занимает совсем немного времени, при

том что ходы рычага не длинные, но ощутимые. Однако эффект достигается довольно энергичный. Машина трогается и разгоняется динамично, не скулит и не подрывается.

Расход в среднем у меня был 9,3 л на 100 км. Но упаси вас сравнивать данный показатель с похожими кроссоверами. Это, напомним, 7-местный автомобиль. Где вы еще найдете 7-местный SUV за миллион с хвостиком? Таких экзотических образцов – днем с огнем. А Dongfeng 580 – пока вообще один. Поясню. Дело в том, что на российском рынке продается сейчас только единственная комплектация. И она не самая топовая. Это средненький Comfort с 1,8-литровым 132-сильным атмосферником SFG 18 пятого экологического класса.

Поэтому мне, безусловно, уже сейчас очень хочется посмотреть, что предложит максимальная версия: и в плане цены, и с точки зрения оснащения. Хотя, если бы мне был нужен 7-местный автомобиль для решения сугубо утилитарных задач в кругу семьи и друзей (а 7-местный автомобиль по природе своей ориентирован на решение именно таких задач), без вычурной претензии на элитарность, я, несомненно, знаю, где его искать, не дожидаясь топовых комплектаций. 



ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

НЕ ПРОСТО ДВИГАТЕЛЬ
ДИАГНОСТИКА ПО-НОВОМУ

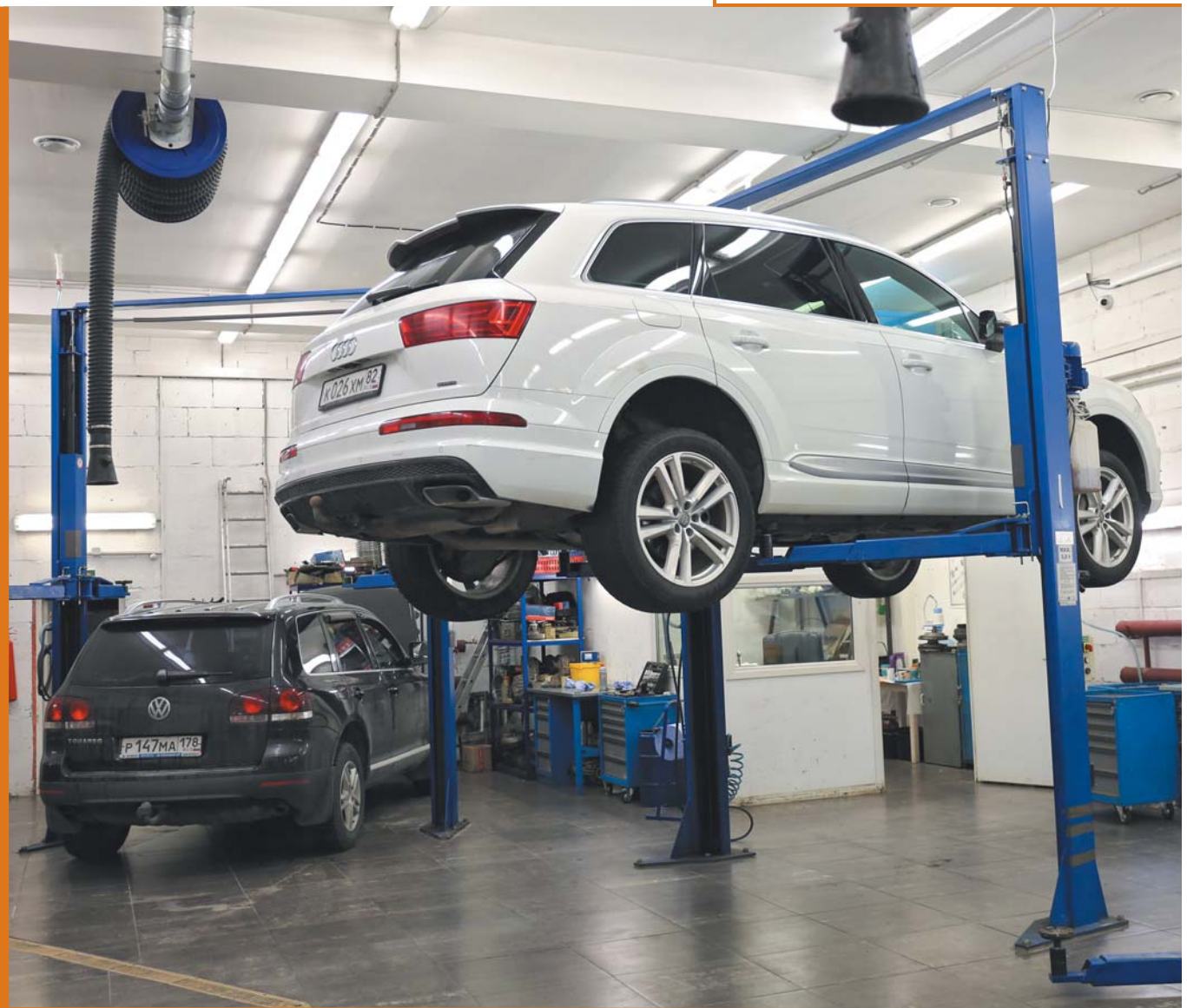
ЕВРОПЕЙСКИЕ НОВИНКИ
ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ДИСКИ

РАБОТА БЕЗ ОШИБОК
ПРАВИЛА АВТОСЕРВИСА



Ошибки, досадные оплошности, неприятные огрехи всегда возникали и, несомненно, будут возникать в процессе работы. Абсолютно любой работы. Но их количество можно сократить в разы, если придерживаться четких и понятных правил. Довольно простых, надо сказать, правил, выполнение которых не вызывает никаких сложностей. Об основных причинах ошибок, совершаемых на российских СТО, причинах, на базе которых данные правила, собственно говоря, и формируются, читайте в нашем материале.

Михаил КАЛИНИН |



РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Несмотря на насыщенность российского рынка послепродажного обслуживания автомобильной техники, на нем присутствует не так много поставщиков, готовых действительно качественно обучать персонал СТО, подробно и досконально объяснять нюансы технологий, давать детальные методические указания, разбирать ошибки и недочеты, имеющие место при выполнении разнообразных операций.

Одним из таких поставщиков, уделяющих в рамках поддержки продаж самое пристальное внимание образовательной деятельности, вне всякого сомнения, является компания Schaeffler. Ее специалисты открыто делятся накопленной информацией, транслируя лучшие практики мирового авторемонта во всем спектре доступных форматов посредством онлайн- и офлайн-механизмов.

Причем самое интересное заключается том, что программа Schaeffler не только состоит из академического материала теоретического и практического плана, но и включает огромный пласт прикладных знаний, полученных непосредственно на ремонтных участках множества российских СТО. В арсенале экспертов Schaeffler – всеобъемлющий консолидированный опыт отечественных автомехаников со всеми их ошибками и промахами, недочетами и упущениями. Этот опыт они активно передают профессиональному сообществу, не делая различий между новичками и именитыми мастерами, потому что в нынешнюю эпоху энергичного развития технологий автомобилестроения от ошибок не застрахован никто.

Schaeffler была первой на рынке компаний, предложившей серию семинаров под общим названием «Вредные советы», первой, кто всю систему обучения построил на конкретных примерах с подробнейшим разбором неверно, некорректно совершенных действий, чтобы каждый из слушателей мог сделать правильные выводы и учесть эти ошибки в своей работе, избежав их в дальнейшем.

Что и говорить, конечно же, учиться на чужих ошибках гораздо эффективнее, гораздо проще и безопаснее. Тем более что ошибок этих поистине колоссальное количество, но все они при этом, что вполне закономерно, характеризуются достаточно общими моментами, позволяющими их четко структурировать и классифицировать по группам, исходя из причин и побу-

дительных аспектов. Таких групп экспертизы Schaeffler выделяют шесть.

Давайте и мы вслед за ними поближе познакомимся с этими группами.

1. Гонка за временем

Чуть ли не самой большой проблемой современных реалий российского авторемонта является, по мнению экспертов Schaeffler, безудержная гонка за нормо-часами, за выработкой, вопреки всему здравому смыслу и технологическим требованиям. Очень часто это прямой путь к системной катастрофе на целом ряде даже довольно зрелых и пользующихся неплохой репутацией СТО. И все из-за спешки – бескомпромиссной и отчаянной.

Механику уже не важно качество, он не обращает внимания на технологические нюансы и возможные неполадки в соседних узлах. Он видит только непосредственную задачу – заказ-наряд – и понимает: чем больше заказ-нарядов он закроет за смену, за неделю, за месяц, тем больше денег он получит. А следующие претензии, рекламации – эта история остается за рамками его сознания, потому что деньги он получает здесь и сейчас, а разбирательства произойдут завтра, и не факт, что они вообще возникнут.

Но они возникнут, не сомневайтесь. Так или иначе, допущенные оплошности всплывут, проявят себя. Конечно, не все, но самые критичные и, соответственно, самые болезненные для СТО, приносящие ей наибольший репутационный и материальный ущерб, – обязательно. И было бы неверно винить во всем механика. Он жертва системы –

Бонусом, пожалуй, стоит отметить еще и такой аспект. Он не связан напрямую с ошибками и их причинами, но опосредованно довольно серьезно влияет на общую ситуацию на рынке автосервисных услуг. К сожалению, у нас пока еще очень мало СТО, способных максимально профессионально подойти к делу и открыто сказать клиентам: вам не нужно искать запчасти дешевле, потому что мы вам продадим детали практически по тем же ценам, что вы найдете в Интернете. Имея от поставщиков индивидуальные скидки, мы на них всё равно заработаем, а вам не придется тратить время на подбор (не факт, что верный), на заказ, ожидание и поездку в магазин или гарантийные разбирательства. Но чаще всего СТО ставят наценку минимум 40 % и потом ругаются на автовладельцев за то, что они у них ничего не приобретают. А зачем автовладельцам запчасти с огромной наценкой, когда они прекрасно видят, почему эти детали реально можно купить? В итоге жажда наживы приводит к тому, что клиент сам ищет запчасти и приезжает с ними на СТО.

потогонной системы «быстрее-быстрее», построенной таким образом, что у него нет практически ни единого шанса противостоять ей, поскольку она требует от него выработки. Выработки, повторимся, вопреки всем технологическим требованиям.

Очень показательная и фактически типичная ситуация: замена ремня ГРМ. Работы, как правило, часа на два-три. Но вдруг обнаруживается течь сальника коленчатого вала. Логика исполнителя, настроенная порочной системой, работает стандартно: часики тикают не в его пользу. Если отвлечься на дефектный сальник, машина зависнет на посту еще часа на два, при условии, что подходящий сальник найдется достаточно быстро. А если нет?

А если нет, весь план и предварительная запись летят коту под хвост, и вместо последующих высокомаржинальных работ механик и СТО получают копейчную замену сальника: и работа, и деталь стоят совсем недорого. Поэтому, когда встает выбор, извечный сакральный русский выбор «что делать»: быстренько накинуть ремень, не отвлекаясь на течь, или озадачиться сальником и, скорее всего, подвесив машину на подъемнике на всю смену, потерять большую часть дневного заработка, – поставленный системой в жесткие рамки механик отдает предпочтение первому варианту. При этом он не испытывает ни малейших угрызений совести, поскольку он всё сделал точно так, как указано в заказ-наряде: выполнил замену ремня ГРМ, ни на шаг не отступив в сторону. В итоге течь сальника сохраняется, приводя



в итоге к обрыву ремня, впитавшего в себя масло.

Похожим образом обстоят дела при замене сцепления. Если всё по шаблону – она занимает часа три-четыре. Но, чтобы работу сделать действительно аккуратно, досконально обслужив сопрягаемые узлы и компоненты, потребуются уже часов пять. Однако на любой станции, где эти лишние час-полтора считаются недопустимой роскошью, механики, выполняя операцию, не будут смазывать первичные валы, проверять состояние направляющей втулки и менять ее в случае необходимости и т. д., потому что у них стоит четкое задание: поменять сцепление. И всё.

И даже если на первичном валу присутствует явная выработка немалых масштабов, на нее просто закроют глаза. Дело десятое, что такой вал очень скоро разнесет новое сцепление в щепки, про вал в заказ-наряде ничего не сказано. А заказ-наряд надо закрыть как можно быстрее, чтобы получить деньги. Сказать об этом клиенту? Да где ж этот вал искать... Вряд ли он согласует такую дополнительную работу по телефону – он про вал-то и слыхом не слыхивал, его сцепление беспокоило, – а ждать, пока хозяин автомобиля приедет, чтобы убедиться, что его не обманывают, – это снова потеря времени. А нам время терять никак нельзя.

Дальше – больше: стремление свести к минимуму времязатраты приводит к игнорированию не только присутствующих проблем, но и моментов затяжек, требований к крепежу и пр. – у кого ж до них руки дойдут в крошечной спешке... Прочитать инструкцию по ремонту? В таких потогонных системах просто по определению нет места применению специальных информационных материалов, с которыми нужно ре-

гулярно сверяться, контролируя технологические нюансы. А нюансов между тем очень много.

BMW, кузов E46, задняя ось, полумодульный ступичный подшипник. Момент затяжки – 290 Н•м. Цифра довольно коварная: не 300 Н•м и не 250 Н•м, а именно 290 Н•м. У очень редких СТО в России есть динамометрические ключи с диапазоном измерений до 500 Н•м. Чаще всего – до 150–200 Н•м. Стало быть, шансов правильно затянуть центральную ступичную гайку на таком автомобиле, чтобы подшипник ходил столько, сколько ему положено, нет никаких.

Другой пример, чтобы вы понимали реальные размеры бедствия, распространяющегося не только на подшипники, детали подвески и тому подобные компоненты. Nissan X-Trail, свечи зажигания, 2-литровый мотор MR20DE. Момент затяжки – всего-навсего 16 Н•м. Но, когда механики торопятся, на подобные нюансы внимания не обращают: подумаешь, атмосферный Nissan X-Trail, что мы, на нем свечи, что ли, не поменяем? В итоге слишком большое усилие приводит к возникновению микротрещин в головке блока цилиндров. Клиент вместе с новыми свечами зажигания получает в свечных колодцах антифриз и зубодробительную отповедь на тему ненадежности современных автомобилей, после того как головка блока приказывает долго жить.

А то, что свечу нужно было тянуть до 16 Н•м... нежности какие! Кто ж об этом знал-то. Хотя знать, конечно же, следовало, потому что таков регламент автопроизводителя, наверняка не случайно выбравшего настолько точное значение: не 15 Н•м, не 20 Н•м, а ровно 16 Н•м – и не дышать. Потому что,

если перетянуть, происходит конусная посадка свечи, и она разрывает ГБЦ, в которой появляются микротрещины. А новая головка блока цилиндров – это примерно 100 тыс. руб.

То есть снова спешка и обусловленное ею полнейшее пренебрежение нюансами приводят к тому, что гонка за временем убивает качество.

2. Отсутствие технической информации

По значимости это, пожалуй, вторая причина возникновения ошибок на СТО. Доходит до смешного (хотя на самом деле это, честное слово, ужасно) – даже у солидных станций, позиционирующих себя экспертами в обслуживании конкретных марок, нет доступа к фирменным информационно-технологическим ресурсам. Шутка ли сказать – на станциях по автомобилям группы VAG не всегда есть ELSA! А как, спрашивается, они работают без этого программного продукта? Да это же просто «настольная книга», которая всегда должна быть открыта хотя бы на одном компьютере в цеху, если вы занимаетесь группой VAG.

К сожалению, независимые источники сегодня уже не спасают: информация в них по большей части представлена слишком общая, и обновляется она недостаточно оперативно. Поэтому, как бы там ни было, самые полные и свежие данные по обслуживанию узлов и систем содержатся сейчас только в фирменном ПО.

Нужны оригинальные заводские инструкции, в которых всё четко описано и подробно рассказано. Там же можно найти регулярно актуализируемые сведения о конструктивных изменениях, модернизациях и моментах, требующих особого внимания.

Например, для Ford Kuga в свое время вышла следующая рекомендация (не дословно, но по смыслу): при замене двухмассовых маховиков нужно обязательно менять направляющую втулку, потому что она одноразовая и вследствие возникшей деформации повторно использоваться не может. Станции, у которых нет этой информации из специального бюллетеня, а есть клиент с жалобой на двухмассовый маховик, покупают новый маховик, устанавливают его на автомобиль, запускают двигатель и получают ощутимую вибрацию.

Что делать с этой вибрацией, они, естественно, не в курсе, потому что регламентированная процедура автопроизводителя прошла мимо них. Они мучаются, пыhtят, меняют один, другой,



третий маховик, но ничего не выходит. И не выйдет, пока кто-то – как у нас любят почему-то уничижительно говорить: «самый умный» – не умудрится найти в каком-нибудь источнике упомянутый бюллетень, где черным по белому указывается, что только новая втулка позволит двухмассовому маховику занять правильное положение на коленчатом валу. В противном случае – необуздываемая вибрация.

То есть в отсутствие свежей технической информации у СТО нет в настоящее время ни малейшего шанса пойти правильным путем с самого начала. Только методом проб и ошибок.

3. Порочный мультибренд

Посмотрите вокруг: сегодня что ни станция – всё мультибренд. И за «японцев» берутся, и за «американцев», и за подвеску, и за систему кондиционирования без разбору марок, моделей... Просто гении какие-то. Как им это удастся? На самом деле никак – ошибок на таких станциях больше всего, и совершаются они гораздо чаще, потому что невозможно быть специалистом по всем автомобилям. Ведь чуть ли не каждая марка – это отдельный мир: отдельный мир Mercedes, отдельный мир BMW, группа VAG – это вообще самостоятельная планета, а вслед за ними PSA постепенно превращается в обособленную вселенную. Ну и так далее.

В подобной ситуации объективно грамотно можно брать специализацию по двум, от силы по трем маркам, но, когда сервисы декларируют свое мастерство абсолютно по всем автобрендам в обозримой галактике – нет, ребята, так не бывает. Вам всей жизни не хватит, чтобы узнать типичные «болячки» и «узкие места» выпускаемых моделей.

Например, то, что на Volvo S40 prognивают топливные фильтры и решение этой проблемы – установка специального защитного щитка. Или – что на Mitsubishi Pajero Pinin замена правой передней габаритной лампочки должна стоить не 400 руб., как левой, а 1400 руб., поскольку нужно снимать аккумулятор и разбирать чуть ли не половину моторного отсека, чтобы просто до нее добраться. И при этом не потерять настройки дроссельной заслонки – когда вы снимете АКБ, нужно обязательно подать напряжение на блок управления системы GDI, ибо в противном случае машина потом не заведется. Вам придется искать новую прошивку и заливать ее в блок со всеми вытекающими.

Дальше перечислять? Можем, но и нам всей редакцией, всем годовым тиражом не осилить и десятой доли имеющихся особенностей и характерных технологических тонкостей. Поэтому не гонитесь за мультибрендовостью, вы ее никогда не догоните, а дров наломаете уйму. Кому это надо?

4. Неготовность обучаться

Это глубокая и очень заскорузлая проблема. У нее огромная масса субъективных причин, обусловленных человеческим фактором. Поэтому бороться с ней очень сложно. Непостоянство персонала, текучка кадров, а бывают еще ситуации, когда стабильный сплоченный коллектив попросту необучаем. Вот так система в компании настроена: обучение воспринимается «в штыки», потому что «все мы здесь Звезды».

Ну не привыкли люди разминать мозги, думают прямолинейно и отважно. И так же прямолинейно и отважно влипают в неприятности. С этим обязательно нужно бороться, чтобы в конечном результате не проиграть в напряженной конкурентной борьбе, в которой сейчас как раз именно знания, компетентность и квалификация станции – решающие факторы.

5. Отсутствие контроля качества

В настоящее время практически невозможно найти автомастерскую, в которой был бы выделен отдельный сотрудник, отвечающий за технический контроль выполняемых работ. Своего рода наставник, мастер ОТК – назовите как угодно, но именно специалист экспертного уровня, осуществляющий технический надзор в целях предупреждения негативных последствиях неправильных действий механиков.

Этому же сотруднику целесообразно отдать в ведение специнструмент и средства измерения, поскольку от их корректного и своевременного применения напрямую зависит результат выполняемых операций. А также возложить на него ответственность за предоставление механикам актуальной сопроводительной информации по каждому виду работ, включенных в каждый конкретный заказ-наряд: моменты затяжки, пошаговые алгоритмы, методические указания и пр.

Однако, повторимся, таких экспертов на российских СТО днем с огнем не найти, даже на тех из них, где 30 и более постов, а ремонты осуществляются чуть ли не в конвейерном режиме. И тут мы плавно возвращаемся к первой, второй и третьей проблемам:

безумной спешке за выработкой, когда не то что проконтролировать – дух перевести между заездами у мастеров и механиков нет никакой возможности; недостатку технической информации и попытке починить всё, что только ездит на четырех колесах, без поправок на специфику и особенности.

Впрочем, стоит признать, существует ряд станций, где в чем-то подобную функцию пытается взять на себя собственник/генеральный директор. Но его одного на всех не хватает, и поэтому все эти попытки обращаются в ничто.

6. Излишняя самоуверенность

Это уже, можно сказать, сугубо национальная черта, в научной литературе определенного толка нередко именуемая «комплексом Левши»: мы привыкли хихикать над немцами, над их, на наш взгляд, излишней педантичностью, но не замечаем, как наша чрезмерная самоуверенность угробила огромное количество техники, узлов и агрегатов. Нам кажется, что перебрать, например, автоматизированную трансмиссию («робот») элементарно, что ничего в этом сложного нет, и в итоге прецизионный высокотехнологичный агрегат превращается в грудку деталей, которая с сожалением сваливается в мешок и отправляется на поиски действительно высококвалифицированных специалистов, способных это восстановить.

Причем, что наиболее обидно, чаще всего ошибаются в самых незатейливых, нелепых вещах, которые составляют азы технологии. Что ни рекламация – так развеселый анекдот.

Типичнейший пример – замена сцепления Ford PowerShift (и всех трансмиссий подобного рода) без квалификации, информации и навыков, но с прямой уверенностью, что с «роботом»-то мы запросто совладаем, это ж почти «механика». И в целом совладать удастся, причем во многих случаях автомобиль даже приводится затем в движение. Но ненадолго, потому что механики забывают вытащить фиксирующие оправки, которые держат вилки сцепления во время транспортировки. В итоге убытки – под 80 тыс. руб.

Ступичные подшипники на Ford Focus 2, Mazda и Volvo тоже имеют крайне печальную судьбу. Статистика такова, что 99 % из них запрессовываются с нарушением. В оригинале они ходят и 150 тыс., и 200 тыс. км, но после того, как самоуверенный гений запрессовал их по собственной технологии, они умирают в муках через 20–30 тыс. км.

Выбор масла и его замена – казалось бы, что может быть проще? Но и здесь не обошлось без слухов и мифов. Задача специалиста СТО – помочь клиенту их развеять.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



масла может закончиться прениями на тему «отказ в гарантии». Сервисмены в данном случае не правы. То, что в сервисной книжке сказано о необходимости использовать оригинальные запчасти, вовсе не означает, что расходники должны быть непременно куплены у дилера (зачастую втридорога) и никак иначе. Во-первых, это не соответствует Закону «О защите прав потребителей» (ст. 35 «Выполнение работы из материала (с вещью) потребителя»). К тому же, настаивая на покупке строго своих расходников, дилер фактически навязывает свои услуги, что также противоречит законодательству. Во-вторых, дилер не может отказаться заранее от гарантийных обязательств. Для того чтобы лишиться вас гарантии, ОД должен провести экспертизу и доказать, что истинной причиной поломки (которая пока еще не случилась) стало именно некачественное моторное масло.

Смешивать можно или нельзя?

Можно, но осторожно. Согласно масляным стандартам API (США) и ACEA (ЕС) сертифицированные синтетические моторные масла разных производителей должны иметь возможность полного смешивания друг с другом без потенциально опасных последствий для ДВС. Смазочные материалы, не соответствующие этим требованиям, просто не пройдут сертификацию. Соответственно, строгих запретов на счет смешивания масел нет. Но есть ряд рекомендаций. Потому что никто не знает, как поведут себя присадки из разных групп моторных масел в полученном коктейле. Химическая реакция может негативно отразиться на работе двигателя. Безопаснее всего смешивание масел, близких по классу и характеристикам, и желательно одного производителя. Вполне логично, что у продуктов одного бренда в составе будет примерно одинаковая базовая часть (но бывают и исключения).

Чего точно стоит избегать? Нельзя смешивать минералку с синтетикой или полусинтетикой, а полусинтетику лить в синтетику. Не стоит

МИФЫ О МОТОРНЫХ МАСЛАХ

На сервис со своим маслом

В случае замены масла на обычной СТО так можно, но масло необходимо покупать только у сертифицированных дилеров. Можно, конечно, доверить это дело сервисменам, но хочешь качественные расходники – не поленись купить

их сам. Проблем быть не должно. «Масло у вас будет свое или наше?» – стандартный вопрос на любом сервисе.

По идее, с дилером должно быть всё аналогично. Но есть нюансы. Попытка вручить сотруднику ОД канистру собственноручно купленного

заливать в мотор легкового авто масло для ДВС другого класса, например грузовых автомобилей. Нужно соблюдать пропорции. Доливать следует не более 15 % нового масла. Но стоит отметить, что иногда лучше залить что угодно и дотянуть до ближайшей СТО, где сделать полноценную замену, чем вообще оставить двигатель без смазки.

Смешивать масла с разной вязкостью тоже можно, но с рядом ограничений. При необходимости поменять вязкость, чтобы минимизировать риск, лучше выбрать масло того же бренда на той же основе. Принципиальный момент: при добавлении масла другого класса общая вязкость падает. Поэтому так важно и то, сколько нового смазочного материала вы заливаете. Так что, если хотите сменить вязкость, рекомендуется сделать полную замену масла. Да, в моторе при этом всё равно останется до 10 % предыдущего состава, но при таких пропорциях значительных изменений в функциях нового масла не произойдет.

Производитель обязывает использовать моторное масло определенного бренда

Таких обязательств быть не может. То, что производитель на заводе заливает в свои модели масло определенного бренда, не означает, что в дальнейшем нужно использовать именно его. Да, этот смазочный

ДОПУСКИ И ПИСЬМА ОДОБРЕНИЯ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ WOLF ИМЕЕТ 168 СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

материал является приоритетным для замены, поскольку он получил сертификат одобрения автопроизводителя. Его выдают тем маслам, которые в ходе испытаний доказали свое соответствие всем необходимым требованиям. Это «официальное подтверждение» качества смазочного материала. Сертификат не бессрочный, срок его действия варьируется от года до пяти лет. Масел, одобренных производителем, может быть несколько.

Но то, что какого-то смазочного материала нет в списке одобренных, вовсе не означает, что его нельзя использовать. Есть масла, у которых нет сертификата одобрения, но они «соответствуют спецификации» про-

изводителя. Такие спецификации для масел и области их применения публикуют сами автопроизводители совместно со своими поставщиками смазочных материалов. Если масло «соответствует спецификации», значит, сочетание базовых масел и присадок в нем именно то, которое нужно для правильной работы того или иного двигателя.

Следовать рекомендациям производителя в отношении типа масла нужно всегда. Однако бренд вывольны выбирать на свое усмотрение. Исключение может быть только в том случае, если именно производитель оплачивает работы. Например, в случае замены масла в рамках ремонта по отзывной кампании.





На каком пробеге менять?

Среднестатистический интервал замены масла 15 тыс. км не есть аксиома. На периодичность замены масла влияет множество факторов. Важны классификация двигателя, тип масла, преимущественный режим эксплуатации (город или трасса) и темп езды. Поэтому те самые 15 тыс. км из сервисной книжки – лишь некое среднестатистическое, к тому же обычно завышенное. Например, при подсчете мото-часов выясняется, что эти 15 тыс. км могут быть эквивалентны 300 часам, а могут и 800. Все зависит от режима движения. Одно дело, когда речь о трассовом пробеге, и совсем другое, если эти километры авто пробежало по городским пробкам. И хотя об-

щих рекомендаций на этот счет существует, ясно одно: для долгой и счастливой жизни двигателя масло в нем нужно менять чаще, особенно с учетом качества отечественного топлива. Поэтому не будет лишним сократить рекомендованный производителем межсервисный пробег в полтора, а то и в два раза.

Замена строго по пробегу

Те, кто эксплуатируют авто редко, могут поддаваться искушению менять масло, ориентируясь только на пробег. В таком случае владельцы редких олдтаймеров, которые в год проезжают максимум пару тысяч км, годами не меняли бы масло. Тем не менее они делают это ежегодно, и не просто из любви к своим железным

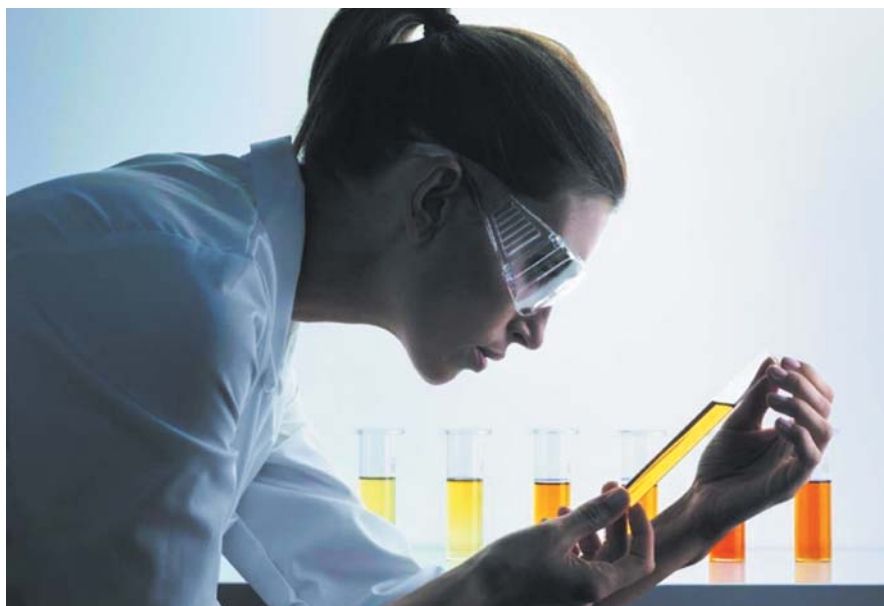
игрушкам. Потому что знают: контакт с окружающей средой, с кислородом и влагой, которая содержится в воздухе, неизменно приводит к окислению и старению масла. Это значит, что залитое год назад масло вне зависимости от пробега нужно заменить в обязательном порядке. Правильно действует даже в том случае, если автомобиль вообще не выезжал из гаража. То, что у используемого масла еще не истек срок годности, который указан на упаковке, здесь ни при чем. Он действителен только при условии нахождения смазочного материала в закрытой таре.

Если доливаешь, менять не нужно

Проблема масложора актуальна для многих автолюбителей. Не называя конкретно марок авто (имена этих героев давно известны), стоит отметить, что их хозяева могут решить вообще отказаться от процедуры замены масла. Мол, оно и так обновляется, когда доливаешь по литру каждые тысячу километров! Это совсем не так. Новые порции масла достаточно быстро растворяются в объеме того шлама, который скопился в картере, а фильтру всё это очистить уже не под силу. Количество и качество присадок восстанавливается лишь немного и, что важнее, ненадолго. Полученный ядерный коктейль губительно действует на всё – от масляного насоса до вкладышей коленвала и цепей мотора. Из-за этого поступление новых продуктов износа в масло увеличивается еще больше.

Если льешь присадки, то масло можно менять реже

Использование присадок – вовсе не причина медлить с заменой масла. Чудодейственного эффекта качественных добавок никто не оспаривает. Да, они способны улучшить смазочные свойства уже залитого масла и продлить ему жизнь. Их применение ведет к снижению мощности механических потерь и скорости износа деталей двигателя. Ресурс мотора продлевается. Но масло теряет свойства не только из-за химических изменений пакета присадок. Оно стареет под воздействием топлива и вследствие попадания в него частиц износа. Стареет и масляный фильтр, постепенно теряя свою пропускную способность. В итоге использовать качественные присадки можно и нужно, но это вовсе не повод для увеличения межсервисного пробега.



Хорошее масло должно быть светлого цвета

На самом деле цвет смазочного материала ни на что не влияет и не имеет абсолютно никакого значения. Базовое масло вне зависимости от его типа не всегда имеет один и тот же цвет. Более того, он может различаться от партии к партии. Плюс присадки, которые добавляются в базовое масло. Готовый продукт – масло – в итоге может быть как светлым, так и темным.

Цвет – не есть показатель качества. Темное масло может быть гораздо более качественным, чем светлое. Все зависит от содержания присадок. Если в светлом масле их немного, то оно будет обладать худшими качествами, чем темное с повышенным содержанием присадок.

Класс вязкости – главное при подборе масла

Руководствоваться при выборе масла исключительно классом вязкости – неверно. Это, безусловно, очень важный параметр для любого смазочного материала, но далеко не единственный. Спецификации, разработанные производителями, включают не только класс вязкости. Помимо него учитывается множество других необходимых защитных свойств масла. Если оно соответствует всем этим требованиям, значит, будет оптимально защищать каждый компонент двигателя. Именно такое масло производитель вносит в список рекомендованных.

При подборе можно ориентироваться только на категории масел ACEA и API

К сожалению, нельзя. Классификации ACEA и API – отличный индикатор смазочных способностей масла. Но они не берут в расчет все необходимые защитные свойства, на которые обращают внимание автопроизводители.

Возьмем для примера WOLF OFFICIALTECH 0W20 MS-MFE. Это синтетическое масло можно использовать для двигателей Mercedes-Benz. Оно соответствует спецификации 229.71 (моторные масла с низким содержанием сульфатной зольности (SA), фосфора (P) и серы (S)) и имеет официальный сертификат от производителя. Также это моторное масло относится к категории ACEA C5-16 (маловязкое масло). Тем не менее любое другое масло этой категории для двигателей, требующих спецификации MB 229.71, не подойдет. Сертификат производителя в данном случае важнее.

**Если двигатель «ест» масло, значит, он неисправен**

Вовсе нет. Моторное масло, являясь прокладкой между движущимися частями двигателя, не позволяет им соприкасаться друг с другом. Это обеспечивает деталям защиту от износа и повреждения. Работая, масло неизменно расходуется. Большинство современных двигателей могут расходовать около 1 л масла на каждые 5000 км, и это в пределах нормы. Именно поэтому стоит взять за правило проверять уровень масла раз в месяц – и каждый раз перед длинной поездкой.

Расход свыше указанного – повод для разбирательства, но не обязательно ремонта. Из проблем механического характера к этому могут привести, например, износ и повреждение прокладок и уплотнений, подшипников, цилиндров, канавок поршневых колец или шатунов. Возможно, причина повышенного угара масла – в неправильной сборке: скажем, некачественное хонингование цилиндров при изготовлении или капитальном ремонте двигателя либо неверная установка поршневого кольца.

Но более распространены совсем другие причины масложора. Расход масла возрастает, если тянуть с его заменой. Когда смазочный материал стареет, то снижается способность двигателя его удерживать. Либо всё дело в неправильно подобранной вязкости. Слишком густые масла с повышенной вязкостью оседают на стенках цилиндров с последующим

образованием масляного тумана и испарением. Другая крайность – слишком легкие масла с недостаточной вязкостью. Их использование вызывает такие проблемы, как разбавление топлива и износ гильз поршневых колец. Поэтому вязкость масла нужно подбирать строго в соответствии с рекомендациями производителя.

Удаление каталитического нейтрализатора приводит к росту расхода масла

Именно так, но только если удалить его (оставим за скобками этическую сторону этого решения) слишком поздно. Отсутствие тяги и ошибки кислородных датчиков – типичная клиническая картина, с которой обращаются в сервис для ликвидации каталитического нейтрализатора. Его удаляют, в идеале – с коррекцией прошивки, и вроде бы дела налаживаются. Двигатель снова радуется тягой, но вдруг появляется масложор.

На самом деле он наверняка был и до этого. Ведь поршневая уже была загублена пылью от забитого каталитического нейтрализатора. После его удаления мотор стал лучше реагировать на педаль газа, а водитель на радостях – сильнее газовать. А расход масла у двигателя с задрами во многом зависит от оборотов коленвала. В итоге появляется ощущение, что возросший масляный аппетит есть следствие удаления каталитического нейтрализатора. Поэтому прежде, чем решиться его вырезать, следует проверить цилиндры эндоскопом.

Эффективность, долговечность и прочность: рассмотрим все преимущества тормозных дисков со столбчатой вентиляцией.



транспортного средства, и прежде всего за счет движения воздуха, вызванного вращением самого диска.

В зависимости от количества тепла, которое нужно рассеять, требуется выбрать наиболее подходящее решение для обеспечения надлежащей работы тормоза. Как правило, для увеличения поверхности теплообмена с воздухом используются вентилируемые диски с соответствующей шириной вентиляционного канала и всё более эффективными геометрическими формами вентиляционных отверстий. Они обеспечивают более эффективное охлаждение по сравнению со сплошными дисками, которые поэтому используются в основном на задней оси автомобилей средней мощности или на передней оси малогабаритных и городских автомобилей.

Несколько лет назад Brembo запатентовала технологию столбчатой вентиляции PVT (Pillar Venting Technology), которая благодаря форме и распределению столбиков способна создавать циркуляцию воздуха внутри вентиляционной камеры, что улучшает способность рассеивания тепла; кроме того, расположение столбиков обеспечивает надежную защиту против образования и распространения термических трещин.

С 1990-х гг. по сей день технология этого типа постоянно совершенствовалась, достигнув особо заметных результатов применительно к автомобилям большой грузоподъемности и транспортным средствам, подвергаемым сильным тепловым нагрузкам.

КАКИМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЛАДАЕТ PVT-ВЕНТИЛЯЦИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ТРАДИЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ?

Высокие температуры, возникающие при торможении, со временем приводят к износу диска и, как следствие, к снижению эффективности торможения и чрезмерному износу колодок.

Благодаря улучшенной системе охлаждения PVT-вентиляция увеличивает устойчивость к термическим трещинам на 20 %, что снижает износ и повышает средний срок службы тормозных дисков и колодок.

ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ С РАЗЛИЧНЫМИ ТИПАМИ ВЕНТИЛЯЦИОННЫХ КАМЕР

ЗАЧЕМ НУЖНЫ ВЕНТИЛИРУЕМЫЕ ДИСКИ?

Тепловые напряжения в тормозном диске очень велики. Фактически вся энергия транспортного средства превращается в тепло, выделяемое на поверхности контакта диска с колодкой, и повышение температуры в этом месте весьма значительно. По причине разной теплопроводности чугуна, из

которого сделан диск, и фрикционного материала тормозной колодки диск обычно поглощает более 80 % выделяемого тепла.

Поэтому охлаждение диска имеет решающее значение для качественной работы тормозной системы. Это происходит за счет циркуляции воздуха, возникающей при перемещении



Brembo продолжила улучшать качество вентилируемых дисков PVT, внедрив патенты T Pillar и Star Pillar для рынка грузовиков.

Решение T Pillar было разработано в целях предупреждения попадания различных частиц в вентиляционную камеру дисков грузовиков, в то время как Star Pillar еще больше повышает устойчивость к термическому растрескиванию.

Последней новинкой Brembo является запатентованная система вентиляции PVT Plus, предназначенная для грузовиков и самых мощных легковых автомобилей, которая дополнительно улучшает тормозные характеристики и объединяет в себе все ранее разработанные технологии.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ РЕШЕНИЕ PVT PLUS?

Система вентиляции PVT Plus дополнительно оптимизирует вентиляцию по сравнению с предыдущими системами, обеспечивая еще большее увеличение срока службы тормозных дисков и колодок.

Особая крестообразная форма вентиляционных столбиков и их расположение повышают устойчивость к термическому растрескиванию на 30 % наряду с уменьшением массы самого диска до 10 %.

Это обеспечивает немалые преимущества не только для самого процесса торможения, но и для эксплуатационных характеристик автомобиля

в целом. И действительно, меньший вес означает меньший расход, меньшие выбросы CO₂ и улучшенную управляемость.

КАК ВСЁ ЭТО ВЛИЯЕТ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ВОЖДЕНИЯ?

Чтобы обеспечить высокую безопасность любой тормозной системы, новая система вентиляции PVT Plus предусматривает различные геометрические формы для каждого конкретного типа диска, разработанные с учетом специфики транспортного средства, на котором он будет устанавливаться.

А КАК НАСЧЕТ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ?

В случае дисков с изогнутыми лопатками и направленной вентиляцией, предусматривающей по одному тормозному диску для правого и левого колеса, использование системы PVT Plus позволяет заменить оба диска одним стандартным компонентом, который благодаря своим высоким эксплуатационным характеристикам обеспечивает равную или более высокую производительность, чем диски с направленными лопатками. Это упрощает процесс монтажа и подбора запасных частей.



Диагностика Common Rail – поистине неисчерпаемая тема.

О ней можно писать многотомные работы, и всё равно полностью охватить вряд ли удастся. Однако это совсем не говорит о том, что ее нельзя затрагивать в отдельных тематических журнальных публикациях.

Михаил КАЛИНИН |



емы поиска неисправностей. Многие из них связаны, в частности, с измерением давления.

Пару слов о конструкции

Топливный контур состоит из контура низкого давления – это всё, что до ТНВД: топливный бак, трубопроводы, насос низкого давления и фильтр, – и из контура высокого давления, к которому относится сам ТНВД и всё, что за ним: опять же, трубопроводы, рампа и форсунки.

Поскольку система управляется количеством впрыснутого топлива, а зная длительность впрыска и давление, мы понимаем, какой объем впрыскивается, нам нужно пересчитать массу через плотность, а плотность очень сильно зависит от температуры. Поэтому в этих системах обязательно есть еще и датчик температуры топлива.

Кроме того, никогда нельзя забывать о линии возврата топлива, или, говоря простым языком, об обратке, потому что здесь тоже бывают дефекты, вызывающие неисправности. Причем учтите: если в системе используются пьезофорсунки, то в обратке должно быть 10 бар. Для обеспечения этого давления в систему интегрирован специальный клапан.

Добрый совет

Основная проблема диагностики топливного контура заключается том, что далеко не все специалисты располагают необходимым комплектом вспомогательных средств, состоящим из манометров, заглушек, имитатора сигналов, имитатора отключаемых регуляторов и пр. Это приводит к тому, что диагностика выполняется окольными путями, не дающими однозначный результат. А неоднозначный результат приводит к тому, что, исключая две-три возможные причины, диагност получает одну-две новые.

Поэтому, как показывает опыт наиболее успешных мастеров, в арсенале настоящего специалиста обязательно должен быть этот простой инструментарий. Первое – манометр с прозрачными трубками и тройником для проверки контура низкого давления, чтобы в случае необходимости всегда можно было быстро подключиться в удобном месте перед насосом (обычно на фильтре) и посмотреть, завоздушен ли подкачивающий контур и какое там давление.

Вакуум, сами знаете, измерять непросто, но существует такой прием: в подходящую



ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ДИАГНОСТИКИ

Наоборот, формат такой публикации позволяет четко и лаконично фокусироваться на максимально конкретных нюансах определенных направлений и/или сегментов диагностики, выделяя основное. Этим-то мы и займемся на страницах нашего журнала, подготовив серию материалов о работе с Common Rail в разных аспектах.

Никто, кроме нас

Совокупная система Common Rail состоит из нескольких, скажем так, подсистем: топливной, воздушной и электрической, совместно работающих на обеспечение исправного функционирования дизельного двигателя. Каждый из этих контуров интегрирован по-своему, но наиболее всего – пожалуй, топливный. А тот факт, что сама по себе система не обладает достаточным набором диагностических средств, чтобы найти неисправность, эту интересность только многократно усиливает. В известном, конечно, смысле.

Впрочем, справедливости ради следует отметить, что в последнее время алгоритмы сильно развиваются, и например, официальный сканер и дилерская программа

трехлучевого автобренда позволяют выявить конкретный неисправный компонент. Делается это посредством так называемых функциональных тестов, когда на работающем моторе система чуть-чуть изменяет управление каким-либо компонентом и смотрит, как это изменение отражается на тех параметрах, которые она может измерить. Поставщиками этих параметров в основном являются датчики давления, обороты, сегмент разгона коленвала после взрыва в цилиндре и датчик давления топлива.

Подвигав, поиграв, меняя обороты (а мы помним, что дизельный двигатель управляется количеством впрыснутого топлива), оценив давление на разных оборотах, система может достаточно точно вынести вердикт. Но на такое способны только самые современные дорогостоящие системы, установленные в премиальных автомобилях известных марок. В основной же массе бюджетных автомобилей, ориентированных на самый широкий рынок, системы попроще не имеют возможности так досконально выполнять диагностику, поэтому специалистам СТО необходимо знать самые простые и вместе с тем довольно эффективные при-

емкость достаточного объема опускается шланг прямо от подкачивающей секции на ТНВД. Исключая таким образом любые подсосы, мы пробуем запустить двигатель. Если мы видим, что топливо из емкости уходит, какое-то давление создается, то тут надо понимать, что на легковых автомобилях мы не можем померить давление между подкачивающей секцией и плунжерами ТНВД. Такая возможность есть только у грузовых автомобилей, в которых присутствует датчик давления, т.е., подключив сканер, мы всё прекрасно видим: надо подключать манометр. Со стандартными шлангами-быстросъемами это делается достаточно легко.

Только, пожалуйста, не экономьте и приобретите себе солидный комплект, позволяющий точно и качественно проводить измерения, потому что это важно. Что-то горючить самостоятельно – пустая затея. Сами замучаетесь, клиента утомите и диагноз верно не поставите.

На контуре низкого давления

Давление проверяем пошагово. Сначала – на выходе из бака. Тут давление может быть небольшим – даже 0,5 бара достаточно. Задача подкачивающего насоса – поднять топливо на уровень пола, а дальше давление создает магистральный насос.

Далее проверяем давление за фильтром, предполагая, что фильтр может быть тем препятствием, после которого давления недостаточно. Хотя, в принципе, это справедливо только для больших расходов.

Если расход топлива незначителен – это пуск, холостой ход, – то фильтр препятствием быть не может. При маленьких подачах, при небольших потоках даже забитый фильтр, в общем-то, всё равно их обеспечивает. И самое главное: если фильтр начинает забиваться, то первое, что водитель почувствует, – это как будто во время разгона машину держат за хвост. При этом появляется ошибка по разности давлений топлива. Поэтому, когда что-то нехорошее происходит с фильтром, симптомы дают о себе знать гораздо раньше, чем он достигает состояния полной непроходимости. Впрочем, иногда такое топливо вместо дизеля заливают, что страшно представить, но это уже всё-таки, будем считать, исключение из правила, нежели правило, и потому рассматривать его нужно отдельно с немного иного ракурса.

Следующая точка измерений – после второго подкачивающего насоса и далее переходим к контуру высокого давления, начиная с проверки ТНВД, позволяющей оценить исправность агрегата с точки зрения помехи запуску.

В целом опытного мастера с растущими из правильного места руками на всё про всё уходит здесь примерно 5–7 минут. От этого показателя можете отталкиваться, оцени-

Всегда следует помнить, что фактически все проблемы с двигателем обусловлены процессами горения – что с бензиновым, что с дизельным. Поэтому на эти процессы надо обращать самое пристальное внимание во время диагностики и каждый раз в поиске неисправностей исходить из этого факта. В противном случае – что очень часто и происходит – можно уйти совсем не в ту сторону и взяться за те причины, которые не имеют ни малейшего отношения к наблюдаемым симптомам.

вая собственную эффективность в данном вопросе.

Контур высокого давления

Для того чтобы ТНВД не был помехой запуску, он должен «в тупик» выдавать более 1100 бар при прокрутке стартером. Как померить 1100 бар? Простым механическим манометром лучше не пользоваться, поскольку давление может скакнуть гораздо выше; целесообразнее использовать либо специальный манометр с клапаном сброса (как раз на случай скачков давления), либо штатный датчик рампы. Но у нас есть потребители, которые могут исказить результат. То есть «тупика» в прямом смысле слова не получается. Чтобы всё-таки соблюсти принципиальное условие, необходимо открыть трубки подачи топлива к форсункам и поставить заглушки.

Еще один компонент, который может сбрасывать давление топлива и искажать результат, – это регулятор на рампе. Чуть ли не самый на данный момент точный способ поддержания давления – двухточечное регулирование на насосе и на рампе. Как вариант, может присутствовать аварийный клапан сброса. Он тоже, бывает, течет, но проверяется очень просто: отсоединив обратку, смотрим, чтобы ничего не вытекало при прокрутке стартером.

Так вот, заглушили, обратка не идет. Фактически ТНВД давит в рампу, поэтому мы увидим свои 1100 бар – до 2000 бар никакого сброса быть не должно. Но можем ли мы поверить штатному датчику рампы?

Гадать не будем. Проведем несложное измерение фактических параметров сканером. Если на датчик приходят правильные 5 В и при нулевом давлении сигнал напряжения с него составляет 0,5 В, то мы датчику верим. Это правило работает практически для всех систем всех производителей. Единственное – надо учитывать, что у Denso может быть двоянный датчик, как бы состоящий из двух датчиков для взаимной проверки друг друга: первый дает 0,5 В, второй – 0,7–0,9 В. Это позволяет определять, исправен датчик или нет.

Допустим, датчику мы верим. Поэтому мы крутим стартером в ожидании 1100 бар. Только при этом опытные диагносты рекомендуют, кроме давления в рампе сканером, контролировать еще два параметра. Пер-

вый – обороты двигателя. Особенно часто на автомобилях Группы VAG применяются системы, насос которых не может быстро обеспечить наполнение мультипликаторов в форсунках, и как следствие, правильный распыл при оборотах стартера – ниже 200 об/мин. Второй – напряжение бортовой сети, потому что оно напрямую связано с оборотами.

Кроме того, уместно будет посмотреть температуру топлива, поскольку бывают случаи, когда датчик температуры откровенно врет.

В итоге, если при прокрутке стартером ТНВД в тупик выдал более 1100 бар, значит, ТНВД не мешает нам заводиться, и надо искать другие причины проблемы.

В связи с этим нередко возникает вопрос: пусковые давления на старых системах – 350–450 бар, зачем нам 1100 бар? 700 бар-то наверняка хватит? Не хватит, ребята. Не хватит по той простой причине, что мы имеем их «в тупик», а когда начнется расход топлива через форсунки, от этих 700 бар ничего не останется. Поэтому, коль сказали разработчики систем: 1100 бар, – 1100 бар мы и должны иметь.

Помощь на стороне

Что делать, если 1100 бар нет? Если их нет, а подкачивающий контур работает, то остается виноват либо ТНВД, либо регулятор на ТНВД, который сейчас можно заменить отдельно. Его можно снять, установить на ступель и микрометром проверить ход запорного элемента. Иногда учтите, что здесь есть очень важный момент, который касается и насосов, и форсунок: после возвращения на каждый агрегат (если форсунки – то на каждую форсунку) должен быть распечатан индивидуальный тест-план с подтверждением успешного прохождения всех его этапов.

Но если сами заниматься этим не хотите или не имеете такой возможности, отвезите ТНВД на стенд в специализированную организацию. Однако учтите, что здесь есть очень важный момент, который касается и насосов, и форсунок: после возвращения на каждый агрегат (если форсунки – то на каждую форсунку) должен быть распечатан индивидуальный тест-план с подтверждением успешного прохождения всех его этапов.

Для форсунок современных систем также необходима (если форсунка ремон-

Часто у диагностов возникают вопросы с поиском регламентированных номиналов давлений. Здесь вне конкуренции программа ESI[tronic] – ее используют все, кто серьезно занимается дизельным впрыском. В качестве сканера можно использовать любой любимый прибор, который, как известно, самый лучший, а именно как источник ремонтно-справочной информации ESI[tronic], по мнению, ведущих специалистов, равных не имеет.

тировалась) генерация нового калибровочного числа, которое потом сканером нужно прописать в блоке управления. Это число не влияет на пуск, его влияние начинается с холостых оборотов и далее. То есть, грубо говоря, заводиться автомобиль будет и без корректного калибровочного числа, и даже из вашей мастерской, скорее всего, как-нибудь уедет, а вот дальше...

То есть в любом случае, чтобы вам не пришлось делать работу бесплатно: снимать и ставить, снимать и ставить, – необходимо получить от партнера официальное подтверждение со всеми сопутствующими документами.

А что там с регулятором?

На практике иногда пытаются менять регулятор, ставят китайский. Не можем сказать, что это плохо. В общем-то, китайские регуляторы работают.

Но почему же регулятор приходит в негодность? Ответ прост. Попадает стружка, его подклинивает, появляются задирки – это можно выявить микрометром (хотя официально одобренной процедуры проверки регуляторов микрометром не существует, однако как инженеры мы понимаем, что проверить их можно).

Помимо этого, регулятор может занимать правильное положение, но не при том токе, который развивает блок управления, считая, что данный ток корректен и сейчас всё должно получиться. Вот этого мы уже не сможем оценить – у нас нет зависимости хода по миллиметрам от величины силы тока через регулятор. Поэтому проверка регуляторов микрометром – это последняя косвенная надежда, если запчастей долго ждать и сложно снимать ТНВД или вообще его некуда везти.

Обычно на регуляторах ток где-то до 1,5 А, но есть системы и до 3 А. Поэтому у вас должен быть источник 12 В, 3 А. И еще раз: мы подаем ток с контролем микрометром хода иглы.

На пуске обычно подается до 1,2 А – это примерно для всех одинаковое значение с выходом на 800 мА на холостом ходу.

Проверка форсунок

Предположим, что ТНВД исправен, потому что, если он неисправен, сразу отправляем на стенд, где его должны почи-

нить и вернуть нам с распечаткой полностью работоспособным, выдающим 1100 бар. Значит, остаются только форсунки. А электромагнитные форсунки мы можем проверять по обратке (на грузовых автомобилях, кстати, нет): если мотор не заводится – одна из форсунок очень-очень сильно сливает в обратку, и это прямо видно.

Но так происходит в чистой идеальной теории. На практике же чаще всего мы сталкиваемся с тем, что, заменив изначально приговоренную форсунку, вдруг обнаруживаем достаточно активный слив в обратку и у другой форсунки (или даже нескольких). Как же это? Да элементарно: просто прежде на фоне неисправной форсунки его не было так хорошо видно, потому что другая/другие тоже сливали, но меньше.

Отсюда мораль: никогда не спешите с диагнозами и уж тем более не говорите клиенту, что поменять надо только одну форсунку. Мол, мы сейчас всё быстренько исправим, и вы поедете.

Что можно сделать, не дожидаясь новой форсунки на замену той, которая много сливает? Ее можно заглушить и оценить оставшиеся. Очень часто система всё равно заводится, если мы заглушим одну форсунку. Но это не значит, что мы угадали и заглушили неисправную, потому что, когда форсункам не хватает давления топлива, если убрать одну исправную, остальным даже при наличии в их составе неисправной форсунки может хватить производительности насоса и машина заведется. Поэтому всё-таки обратка.

Еще по форсункам в сканере есть такой параметр, как коэффициент коррекции. Этот коэффициент говорит нам о том, сколько пришлось блоку добавить или убавить топлива в цилиндр, чтобы он развивал на холостых оборотах такую же скорость, как остальные цилиндры. И вот здесь тоже часто делают ошибку.

Если параметр коррекции у одной форсунки сильно отличается от остальных или вышел за допуск – допуск можно запомнить: для электромагнитных форсунок плюс-минус 4–5 «кубиков» или 1 мг на ход поршня, для пьезофорсунок плюс-минус 2 – это всё, ребятки, для старых форсунок. Новые форсунки золотникового типа, к сожалению, не диагностируются. То есть коэффициент кор-

рекции также имеет место быть, но они по этому параметру не диагностируются. Поэтому у опытных диагностов выработалось такое правило: если коэффициент коррекции очень близок к единице, то форсунки – на стенд.

Итак, вот вам три исчерпывающих метода проверки форсунок: коэффициент коррекции, обратка и стенд.

И не забываем о компрессии

Когда коэффициенты коррекции форсунок сильно различаются, самое время вспомнить, что это характеристика не только форсунок, но и компрессии. Поэтому правильные ребята при таких обстоятельствах всегда замеряют компрессию в дизельном двигателе. Ситуаций, когда, до конца не разобравшись с компрессией, продолжали выполнять работы, а потом нарывались на скандал, – пруд пруди. Поэтому отступать от технологического цикла не надо.


Первый тест лучше выполнить токовыми клещами, не выкручивая форсунки, потому что нас пока интересует не абсолютное значение компрессии, а сравнение по цилиндрам. Если компрессия одинакова, то коэффициент коррекции нам указывает на состояние форсунки. А если выясняется, что компрессия неодинакова, то тогда мы уже беремся за компрессометр.

Помним, что по коэффициенту коррекции мы не бракуем форсунку, мы должны сюда обязательно присовокупить измерение компрессии хотя бы вот таким электронным способом.

Хочет – не хочет

Если мотор не запускается – первым делом проверяем параметры: обороты, давление, напряжение – и смотрим на температуру топлива. При этом мы должны убедиться, что нет сигналов к запрету запуска двигателя. Следующий момент: допустим, давление в рампе есть, а мотор не запускается. Здесь главный вопрос, ребята: а хочет ли система, чтобы мотор запустился? И критерием того, что мотор хочет, является наличие импульсов на форсунках.

Смотреть импульсы на форсунках светодиодным индикатором или по напряжению – некорректно. Импульсы на форсунках надо смотреть по току. Единственное исключение – пьезофорсунки.

Если импульсы есть – значит, блок хочет, чтобы мотор завелся, и дальше надо разбираться, почему он не заводится, и следующая часто встречающаяся и тяжело диагностируемая в рядовых автосервисах ситуация – когда впрыск идет не в тот момент. Здесь нужно разбираться с синхронизацией, и примеров того, что синхронизация нарушена, очень много. Но это уже следующая история. 



СПЕЦБОЗРЕНИЕ: РЫНОК АВТОКОМПОНЕНТОВ

ОПТОМ И В РОЗНИЦУ
ТАКИЕ ДОРОГИЕ ЗАПЧАСТИ

БЕСКОНЕЧНЫЙ ОПТИМИЗМ
РЫНОК СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ

Пандемия сродни стихийному бедствию – это невозможно предсказать, и соответственно, к этому нельзя подготовиться. Однако, как и в случае со стихийным бедствием, оценивать масштабы разрушений можно только после того, как всё закончится: в процессе всё кажется страшнее, чем по итогам.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



Александр ГРУЗДЕВ |



ПИКЕ ИЛИ ГЛИССАДА?



| Лев Лагранский



| Ольга Чукрева



| Алексей Щербак

Разгар пандемии COVID-19 пришелся на весну 2020 г.: в марте начали вводить ограничения, в апреле-мае они достигли пика, но уже в июне началось плавное снижение карантинных требований, а к середине лета практически везде деловая жизнь вернулась в прежнее русло. Соответственно, уже можно попробовать оценить, как пандемия повлияла на рынок запасных частей и как это скажется на результатах продаж по году. Ведущие игроки рынка автокомпонентов уже оценили свои потери и прогнозируют будущие изменения.

Однако есть единственная, но принципиально важная оговорка: практически все прогнозы строятся с допущением: «если не будет второй волны карантина», а будет ли она – не ответит сегодня никто. Так что наш анализ итогов пандемического кризиса приходится строить по формату старинного карточного гадания: «Что было, что будет, чем сердце успокоится?».

Что было?

Напомним, в каком состоянии рынок вошел в карантин. Ситуация в начале года казалась сложной, но не трагической: автопроизводители прогнозировали стабилизацию продаж, пробеги падали, но не драматически. Соответственно, умеренный оптимизм демонстрировали и дистрибьюторы автокомпонентов. Но... грянул COVID-19 – и все прогнозы обнулились.

Лев Лагранский, руководитель отдела закупок и аналитики GROUPAUTO Россия:

– По итогам продаж в первом квартале 2020 г. Группа показывала

значительный рост, выраженный в двузначных цифрах. Но уже второй квартал по понятным причинам показал падение оборота.

Ольга Чукрева, исполнительный директор AD Russia:

– Безусловно, COVID «поразил» всех – экономический негативный отпечаток очевиден. Домашний карантин весны, отсутствие потребления и даже кратковременная приостановка работы дистрибьюторов автозапчастей в РФ привели к падению продаж автозапчастей. И хотя в мае уже пошло восстановление, а отрасль была включена в Указ, все равно достичь уровня 2019 г. на сегодняшний день (пока у меня данные за 8 месяцев) не удалось. Очень сильно менялась ситуация и по регионам РФ: некоторые с самого начала не почувствовали падения, и оно слабым эхом докати-

лось до них чуть позже, а некоторые «просели» на 30–50%. Безусловно, очень сильно подкосила и ситуация с наличием у многих поставщиков. Из-за карантина остановка производства во многих странах и перенос размещения заказов, а также последние увеличенные сроки готовности и получения товара на складах поставщиков – всё это не позволило компаниям-дистрибьюторам оперативно пополнять свой товарный запас в полноценном объеме, составе и своевременно.

Однако не было бы счастья, да несчастье помогло: уже в период карантина автовладельцы стали активнее пользоваться личными машинами. Сначала – по необходимости: каршеринг запретили, такси сильно ограничили, пользование общественным транспортом стало проблемным –

– Пробеги в день. Эволюция





Сергей Перехожих



Денис Самойлов

всем хватило. Не будем размышлять о причинах, но обещанная нам вторая волна пришла, и вновь будет сокращение потребления и, соответственно, снижение продаж на рынке. И если на сентябрь можно было говорить о падении в 2020 г. к 2019 г. на 10–15 %, то в текущей ситуации, к сожалению, эта цифра, скорее, будет не менее 20 % по результатам года. А вот в Китае, наградившем мир ковидом, нет второй волны – то ли вакцину там не изобрели, то ли принятые меры эффективнее...

Другие участники рынка тоже отмечают, что рассматривать ситуацию в aftermarket надо в связке с общим состоянием отрасли.

Сергей Перехожих, исполнительный директор Nexus Automotive Russia:

– Пандемия нанесла сильный удар по целому ряду секторов экономики всех стран мира, и России в том числе: доходы населения заметно сократились, количество банкротств увеличилось, многие привычки и предпочтения пришлось поменять. Всё это самым непосредственным образом отразилось на потреблении товаров и услуг. Как следствие, мы имеем неудовлетворенный спрос на целый ряд товаров, вызванный отсутствием запасных частей на складах после остановки их производства и усиленным приоритетом в пользу поставки запчастей автопроизводителям на конвейеры, где контрактные обязательства более строгие. Любой кризис – это новые возможности и новые угрозы.

Денис Самойлов, директор по продукту компании «Юником»:

– Если сравнивать с другими отраслями рынка, нельзя сказать, что рынок автокомпонентов находится в плохой ситуации. Да, снижение пробега на пике ограничительных мер сказалось на общем потреблении запасных частей, но, скорее всего, здесь стоит говорить о возникновении отложенного спроса, который, как мы видим, и наступил. Как показала статистика, значение средних пробега не просто восстановилось, а наметился тренд на их рост, что говорит о том, что средний пробег в 2020 г., скорее, превысит значения предыдущего года. Есть фактор отката автолюбителей от смены автомобиля и инвестиции в ремонт уже

в Москве, например, электронные цифровые пропуска были «привязаны» к номерам транспортных карт, и просто так войти в метро было невозможно. Плюс опасения за собственную безопасность: в своей машине как-то спокойнее, вот и стали чаще ездить. Даже постепенное ослабление карантина ситуацию не изменило: данные онлайн-платформ показывают, что показатели суточных пробегов выросли.

Второе благоприятное для авторынка явление – закрытые границы: когда путешествовать в принципе и отправиться в отпуск можно только по России, то проще и спокойнее поехать на машине, тем более что поездки на дальние расстояния российских автолюбителей не смущают.

Наконец, на третий фактор указывает **Алексей Щербак**, директор по продажам КУВ в странах Таможенного союза:

– Мы предполагаем, что резкий рост спроса на нашу продукцию со стороны автолюбителей после снятия карантинных мер связан с тремя факторами: 1) использование своих личных автомобилей из-за опасения передвижения на общественном транспорте; 2) развитие автотуризма в связи с закрытием границ, снижение общественной транспортной активности. А отпуск проводить где-то надо; 3) опасение опытных покупателей, что запчасти для импортных автомобилей подорожают.

То же самое отмечает и **Лев Лагранский**:

– Летом дистрибьюторы столкнулись с ажиотажным спросом в связи

с нежеланием населения пользоваться общественным транспортом и необходимостью проведения ремонтных работ перед дальними поездками (рост внутреннего туризма). В сентябре спрос начал спадать.

Что будет?

Как уже говорилось выше, прогнозы сегодня – дело не слишком благодарное, поскольку никто не знает, какого масштаба будет вторая волна кризиса. Так, **Ольга Чукреева** считает, что эта волна уже идет:

– Появившийся летом отложенный спрос потребителя, к сожалению, не мог быть удовлетворен на 100 %. Хотя и спрос не составляет уровня прошлого года – автолюбители, не оправившиеся от дефицита личного бюджета, пока еще по-прежнему откладывают ремонт личных автомашин. Всё это в совокупности снизило общий объем продаж. Финансовый удар прошел по всей товаропроводящей сети – от завода до оптово-розничного звена продаж. Многие компании провели внутреннее сокращение затрат, чтобы выйти из тяжелой ситуации и сохранить бизнес. Надо сказать, что и у автодилеров с конца лета и до сегодняшнего дня есть дефицит автомобилей в салонах. Основное пополнение, по планам, – в октябре.

Повышенный спрос после окончания карантина стимулировала и нестабильная политико-экономическая ситуация в стране. Умные и опытные люди, не дожидаясь роста цен (а он случился благодаря росту курса), успели сменить авто. Но не



| Сергей Смирнов



| Геннадий Варткинян



| Данил Соловьев

имеющегося. Для автмаркета это безусловные плюсы. А вот снижение продаж новых автомобилей в горизонте 3–5 лет скажется не лучшим образом, рост емкости рынка замедлится, что повлияет на уплотнение рынка и рост конкуренции. Не стоит и забывать о факторе снижения уровня доходов по стране в целом, а это влияет на перераспределение объемов продаж между ценовыми сегментами запасных частей.

Производители запчастей премиум-уровня даже более оптимистичны.

Алексей Щербак:

– Наша цель в 2020 г. – оптимизация товарных запасов дистрибьюторов, и в общем цель будет достигнута. Об этом говорит текущая динамика: за последние 8 месяцев продажи наших дистрибьюторов на рынок составили: амортизаторов – рост 5 % к аналогичному периоду прошлого года; пружин – рост 13 % к аналогичному периоду прошлого года. Наш COVID-прогноз был на уровне минус 12–15 % к 2019 г. Но в реальности мы ожидаем повторения результатов продаж дистрибьюторов прошлого года либо даже небольшого роста – 2–3 %. При этом результаты закупок дистрибьюторов у нас значительно выше прогнозных: амортизаторы – падение 4 % к аналогичному периоду прошлого года, мы «закладывались» на значительно большее падение. Зато по номенклатуре «пружины» – рост 10 % к аналогичному периоду прошлого года.

Чем сердце успокоится?

Негативные прогнозы пугают, но рыночная экономика тем и хороша, что позволяет нивелировать негатив.

Сергей Смирнов, генеральный директор «ИКСОРА»:

– Мы не торопимся давать прогноз по восстановлению рынка, но видим положительные тенденции. Восстановлению будет способствовать, в том числе, современный мобильный образ жизни. Деловые встречи, поездки на курорты России и близлежащих государств, поездки за покупками, прогулки, встречи с друзьями, коммерческие перевозки – везде нас сопровождает автомобиль, нуждающийся в обслуживании. Сложившаяся «автомобильная зависимость» позволяет уверенно смотреть в будущее и продолжать работать.


Геннадий Варткинян, коммерческий директор «АвтоСоюз»:

– Рынок автокомпонентов – один из самых динамично развивающихся и адаптирующихся рынков. Восстановится ли он? Конечно же, да. Скажу больше: мы уже сейчас перешли в активную фазу восстановления и формирования обновленного рынка автокомпонентов, который будет незначительно, но всё-таки отличаться от того, каким он был до пандемии.

Совсем конкретно отвечает на вопрос нашего гадания **Данил Соловьев**, руководитель феде-

ральной сети станций технического обслуживания FIT Service:

– Прогноз значительного падения оборотов рынка постгарантийного обслуживания в рублях мне кажется ошибочным, мягко говоря. Запчасти подорожали, пробег по итогам года если не вырастет, то уж точно и не упадет так сильно – народ пересел на авто с общественного транспорта. Понятно, что по нашей FIT Service рынок не судят, но есть же, к примеру, компания ROSSKO с 19 000 клиентов рынка постгарантийного обслуживания, и там нет таких падений, там даже наблюдается рост: если в апреле они «проседали» в закупках на 8 %, то в итоге падение компенсировалось следующими месяцами.

Подводя промежуточный итог – а других итогов и быть не может в условиях глобальной неясности, – видим, что в основном участники рынка не сдаются, а многие всё-таки видят в кризисе новые возможности. Хотя уже понятно, что будут компании, которые «закроют» год в «плюсе», но будут и те, кто не сможет справиться с трудностями. Впрочем, рынок всё поставит на свои места, и наш прогноз: по итогам 2020 г. отрасль сохранит нынешний объем бизнеса, корректировка составит 2–3 % в любую сторону, что не принципиально. А если случится вторая волна, и если она будет даже более масштабной, чем первая... Но это уже даже не гадание, это постапокалиптическая фантастика, а мы всё-таки стараемся оставаться реалистами даже в меняющемся мире. 

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

MIMS automechanika MOSCOW

Новые возможности вместе с онлайн-выставкой
MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW DIGITAL
24 – 26 ноября 2020

www.mims.ru



ITEMF
EXPO

В 2021 году офлайн-выставка состоится в традиционные даты:
23 – 26 августа, ЦВК «Экспоцентр», Москва

ПРОДЛЕВАЕТ МОЛОДОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ

WOLF - 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.wolfubes.com



Скачайте наше приложение для подбора
продуктов.

