

НОВОСТИ

А  
АВТОБИЗНЕСА

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЛОВ АВТОБИЗНЕСА

**ПРОБЕГ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**  
ДОРОГАМИ РОССИИ

**ЮБИЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛОВ**  
60 ЛЕТ ИННОВАЦИИ

**КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ**  
ТЯЖЕЛЫЙ РАЗГОВОР

МБ-Беляево

**РЕШЕНИЕ АВТОМОБИЛИСТОВ**  
МОДЕЛЬ ГОДА

**ДИАГНОСТИКА ПОДВЕСКИ**  
ДОХОДНОЕ ДЕЛО

**АВТОКОМПОНЕНТЫ: ВЫБОР СТО**  
ЧТО НРАВИТСЯ СТАНЦИЯМ



АВТОБИЗНЕС с. 8



АВТОРЕМОНТ с. 36



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 50





**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

**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 17 201-66-02  
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**

**ESET Premium Automotive  
Group**  
Ilia Vekua Str. 48,  
0167, Tbilisi, Georgia  
Tel.: +995 59 9518815  
info@eset-autoteile.com  
www.autoparts.ge

**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**

**Phaeton KZ**  
г. Алматы, Туркисбийский район,  
микрорайон Колхозшы, д. 4  
Тел.: +7 (727) 356-05-60  
www.phaeton.kz

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

**ROSSKO**  
г. Нур-Султан (Астана),  
ш. Алаш, д. 35А  
Тел.: +7 (775) 353-53-53  
ns@rossko.ru  
www.ns.rossko.ru  
г. Павлодар,  
ул. Торговая 7, офис 17  
Тел.: +7 (7182) 68-68-48  
www.pvl.rossko.ru  
г. Усть-Каменогорск,  
улица Бажова 99/4  
Тел.: +7 (723) 240-31-77  
www.uk.rossko.ru

**ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»**  
г. Нур-Султан,  
Алматинский район,  
ул. Жетиген, д. 2  
Тел.: +7 7172 47 25 85  
www.shate-m.kz

**Автотрейд**  
Республика Казахстан,  
г. Алматы  
Тел.: +7 (727) 345 10 80  
www.autotrade.kz

**РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА**

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

**РОССИЯ**

**ABSELGROUP**  
Ставрополь,  
ул. Доваторцев, 47Б  
8-800-30-20-686  
office.stavropol@absel.ru  
www.absel.ru

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

**Авто-Евро**  
МО, Истринский р-н,  
с. Павловская слобода,  
ул. Ленина, стр. 78  
Тел.: +7 (495) 120-02-64  
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.: +7 (495) 788-95-97  
e-mail: berg@berg.ru  
www.berg.ru

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

**ООО «Авто-Траст»**  
Свердловская область,  
г. Березовский,  
ул. Уральская, д. 140 В.  
Тел.: +7 (343) 345-08-88  
E-mail: info@a-trast.ru  
https://new.a-trast.ru/

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

**Аркона**  
г. Воронеж, Офис:  
ул. Дружинников, 5А, 4 эт.  
Склад: проспект Труда, 48/7  
Тел.: +7 (473) 22-04-222  
www.arkona36.ru

**АВТОРУСЬ**  
г. Москва, ул. Академика  
Калицы, 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

**FORUM-AUTO**  
125413, г. Москва,  
Солнечногорский проезд, 4  
Тел.: +7 (495) 789-8000  
e-mail: info@forum-auto.ru  
www.forum-auto.ru

**ООО «Профит-Лига»**  
Ростовская область, Аксайский  
район, ул. 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

**MIKADO**  
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) 204-20-84,  
+7 (495) 266-02-94  
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  
customer@auto-sputnik.ru  
www.auto-sputnik.ru

**ПартКом**  
г. Нижний Новгород,  
ул. Гаражная, 9  
8 (831) 233-22-07 -  
многоканальный  
osc@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-iksora.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. Днепроvская,104  
Тел.: +7(423) 279-0-279  
vladivostok@msk.uniqom.ru  
www.uniqom.ru

**Skldspk**  
г. Москва,  
2-й Южнопортовый пр-д,  
дом 14/22, подъезд 5  
Тел.: +7-495-101-12-35  
mailto:info@skldspk.ru  
www.skldspk.ru

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

**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**  
Uzbekistan, Tashkent, 100070,  
Glinka street, 14/1  
Тел.: +998712032030  
email: info@rtgparts.uz

**ORIENT Global GmbH**  
Тел.: +49-221-7000267  
Fax: +49-221-7940053  
sales@orient-global-gmbh.com  
www.orient-global-gmbh.uz

**УКРАИНА**

**Компания «ВЛАДИСЛАВ»**  
г. Днепр, пр-т Богдана  
Хмельницкого, 184  
Тел.: 0-800-30-20-02  
e-mail: customerservice@  
groupautoukraine.com  
www.groupautoukraine.com

**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 шлях, 34  
Тел.: +7-495-101-12-35  
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. Электрозаводская, д. 20, стр. 3  
Тираж 14 000 экз.  
Цена свободная

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать  
30.12.2021

12+

**Директор**  
Петр Левицкий

**Руководитель  
отдела продаж**  
Надежда Бабушкина

**Распространение –**  
по всем регионам России  
прямой адресной рассылкой

**Адрес издателя и редакции:**  
Москва, ул. Никольямская, 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

## Дорогой Дедушка Мороз!

В этот раз как-то не хочется просить тебя о чем-то слишком масштабном: мы в тебя, конечно, верим, но в то, что тебе всё под силу, – уж извини... Попробуй хотя бы сделать так, чтобы хуже не стало, – даже этого будет достаточно, с остальным мы как-нибудь сами справимся.

Вот, скажем, коронавирусная ситуация: ведь стало же лучше, правда? Вакцин хватает, и новые штаммы не такие страшные, как предыдущие, – и посмотрите только, как ожил наш рынок! Продажи автокомпонентов растут, сервисы рапортуют о росте выручки, клиенты получают необходимые услуги – что еще надо? А ведь пандемия не закончилась, просто ситуация перестала ухудшаться.

Или дефицит – он, конечно, никуда не делся, но уже к концу года ассортимент новых машин вырос, а цены хоть и не снизились, но и расти немыслимыми темпами за счет навязчиво предлагаемых «допов» перестали. «Невидимая рука рынка», над которой принято посмеиваться, всё-таки выполнила свою работу.

Вот во взаимоотношениях с государством пока порадоваться нечему. Профессиональное сообщество попыталось организовать и выступить «единым голосом» перед лицом уполномоченных органов, но, как показали история с техническим осмотром и продолжавшиеся дискуссии о техническом регламенте, пока еще этот голос не особо слышат. Так ведь и это не повод печалиться – продолжаем работать. Лишь бы хуже не стало.

Мы не так много просим, Дедушка. И рассчитываем больше на себя, чем на тебя. Но так хочется чуда, особенно в новом году!

**Петр Левицкий,  
главный редактор**



4



**НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА**

**РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ, ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА**



**ТЕСТ-ДРАЙВ**

**LEXUS UX 250: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УСПЕХ**

В эпоху тренда на полную электромобильность все уже начинают забывать, что по дорогам всего мира давно с успехом разъезжают гибридные автомобили. Один из лучших представителей этого семейства мирового автопрома – Lexus UX 250 – оказался у меня на тесте.

22

6



**НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА**

**МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ**



**ТЕСТ-ДРАЙВ**

**SUZUKI JIMNY: РОЖДЕННЫЙ УДИВЛЯТЬ**

Suzuki Jimny и кубик Рубика довольно похожи. Квадратные, угловатые, яркие, но главное – обладающие уникальным секретом, позволяющим правильно сложить все краски своего мира. Удалось ли мне разгадать этот секрет во время теста компактного японского вседорожника? Кажется, да. Я, похоже, собрал-таки этот загадочный «кубик» Jimny.

26

8



**СОБЫТИЕ**

**ДЕГУСТАЦИЯ CHERY НА «АВТОМОБИЛЕ ГОДА В РОССИИ»**

На просторах мирового автобизнеса существует немало проектов исследования предпочтений потребителя. В нашей стране одним из самых удачных, на наш взгляд, является «Автомобиль года в России».



**ТЕСТ-ДРАЙВ**

**LADA X-RAY CROSS: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИНКТ**

«Лада-седан-баклажан» – это что-то из прошлого. «Лада-Икс-Рей-Кросс-Инстинкт» – вот оно, настоящее, от бренда LADA. Оно у нас на тесте. И мы едем его испытывать в большое – 2000+ км – путешествие, на ее родину.

32

12



**СОБЫТИЕ**

**АВТОПРОБЕГ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**

В сентябре 2021 г. победители конкурса «Лучший автосервис – 2020» отправились в автопробег по России. Программа путешествия была разнообразной: участники пробега отдыхали, учились и делились опытом с коллегами.



**АВТОКОМПОНЕНТЫ**

**ВСЕ, ЧТО НАДО ЗНАТЬ О ЗАМЕНЕ СТУПИЧНЫХ ПОДШИПНИКОВ (ЧАСТЬ 2)**

Продолжая исследование темы ступичных подшипников и самых важных аспектов, связанных с их заменой, а также с общими требованиями к проведению работ и наиболее распространенными ошибками, переходим к узлам так называемого второго поколения.

36

16



**ТЕСТ-ДРАЙВ**

**PEUGEOT TRAVELLER: УДАРИМ ЭКСПЕДИЦИЕЙ ПО БЕЗДОРОЖЬЮ**

Нужен ли микроавтобусу привод на все четыре колеса? Вопрос во многом риторический. Каждый на него ответит по-своему. Лично я – утвердительно. Особенно моя утвердительность возросла после знакомства со специальной версией полноприводного Peugeot Traveller.



**АВТОКОМПОНЕНТЫ**

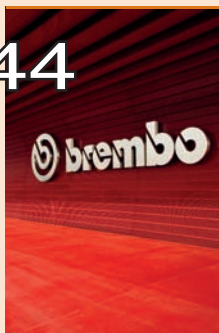
**ПОДВЕСКА, В КОТОРОЙ МОЖНО БЫТЬ УВЕРЕННЫМ**

Без качественного инструмента, как известно, не может работать ни один механик. Но и мастеру-приемщику, специалисту по продажам услуг, также нужны инструменты. Один из них – бланк бесплатной диагностики, который позволяет расширять заказ-наряды и обеспечивать доход сервису. Правильная диагностика ведет к хорошему заработку, в том числе на деталях подвески.

40



44



## АВТОКОМПОНЕНТЫ

**ВРЕМБО: ВЫЗОВ ИЗ БЕРГАМО ВСЕМУ МИРУ**

60 лет назад, в 1961 г., была основана компания, радикально изменившая один из узлов автомобиля, сделав его заметным и неповторимым – как эстетически, так и по рабочим показателям.

## СОБЫТИЕ

**ТЯЖЕЛАЯ ТЕМА**



54

«Новости Автобизнеса», «Грузовой Портал» и «Правильный Автобизнес» 9 сентября 2021 г. провели в Москве очередную ежегодную конференцию для специалистов по эксплуатации и ремонту коммерческой техники – «КомТрансКон».

50



## СОБЫТИЕ

**ЧТО ВЫБИРАЮТ НЕЗАВИСИМЫЕ АВТОСЕРВИСЫ?**

В Москве 17 декабря 2021 г. состоялась церемония подведения итогов общероссийского опроса независимых СТО и вручение Премии «Автокомпоненты: выбор НСТО – 2021».

## СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА

НА Facebook



VK, Telegram, YouTube

## ЧИТАЙТЕ В ЖУРНАЛЕ «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»:

- События: то, что меняет автомобильную отрасль
- Аналитика: результаты и прогнозы на будущее
- Автокомпоненты: запчасти и рекомендации по обслуживанию
- Сервисная зона: практические советы профессионалов
- Тест-драйв: проверено собственным опытом



**СКОРО – СВЕЖИЙ НОМЕР ЖУРНАЛА**



Самая актуальная и достоверная информация о новинках производства, эксплуатации и ремонта коммерческого транспорта и спецтехники





## CRETA ПО ПОДПИСКЕ



Сервис Hyundai Mobility сообщает об обновлении списка автомобилей, доступных для онлайн-подписки в разных городах России. С ноября этого года пользователи сервиса смогут оформить подписку на компактный кроссовер Hyundai Creta нового поколения, а также арендовать кроссоверы Tucson, Santa Fe и Palisade в новых комплектациях. В рамках сервиса подписки Hyundai Mobility клиентам стал доступен кроссовер Hyundai Creta нового поколения с бензиновым двигателем Nu 2.0 MPI мощностью 149,6 л. с. в сочетании с 6-ступенчатой АКП, в комплектации Lifestyle, с дополнительным пакетом Premium music и с передним или полным приводом на выбор, а также в версии Prestige.

## STELLANTIS В ВОРОНЕЖЕ

Группа объявляет об открытии новых ДЦ Opel, Citroën и Peugeot Professional «АВТОГРАД плюс» в Воронеже. Центры продаж Opel, Citroën и Peugeot Professional «АВТОГРАД плюс» находятся на северо-востоке Воронежа в автомобильном комплексе общей площадью 6 152 м<sup>2</sup>. На территории дилерских центров также расположен склад запасных частей площадью 250 м<sup>2</sup>. В новых шоу-румах Opel и Citroën «АВТОГРАД плюс» представлен весь модельный ряд пассажирских автомобилей брендов, а также линейка коммерческого транспорта. В ДЦ Peugeot Professional «АВТОГРАД плюс» представлены не только коммерческие автомобили бренда – Peugeot Partner фургон, Peugeot Expert, Peugeot Boxer, но и их переоборудованные версии. Дилерские центры Opel, Citroën и Peugeot Professional «АВТОГРАД плюс» предоставляют полный спектр услуг по подбору и продаже автомобилей Opel, Citroën и коммерческих автомобилей Peugeot, по их сервисному обслуживанию с применением оригинальных запасных частей, расходных материалов и дополнительного оборудования. Сервисная зона площадью 750 м<sup>2</sup> оборудована 5 подъемниками для проведения всех видов слесарного ремонта легковых и легких коммерческих автомобилей, зонами диагностики автомобилей, шиномонтажа, сход-развала и установки дополнительного оборудования.



## СИЛОВОЙ БРЕНД

Geely Auto Group 3 ноября 2021 г. официально представила новый глобальный бренд Leishen Power. Это бренд разработчика и производителя передовых решений в области интеллектуальных и высокоэффективных силовых установок на основе новой модульной гибридной платформы Leishen Hi-X. В новой платформе интегрированы технологии, соответствующие современному уровню развития мирового рынка гибридных автомобилей, включая двигатель с самым высоким в мире тепловым КПД – 43,32 %, а также самую прогрессивную в мире 3-ступенчатую трансмиссию для гибридных автомобилей DHT (Dedicated Hybrid Transmission). Кроме того, технологии Leishen Power позволяют на 40 % снизить расход топлива по стандарту NEDC (New European Driving Cycle) и обновлять программное обеспечение для всех элементов силовой установки по беспроводному протоколу FOTA (Firmware Over the Air). К запуску нового бренда силовых установок Geely Auto Group приурочила анонсирование нескольких новых продуктов, включая модульную платформу Leishen Hi-X, высокоэффективные трансмиссии и двигатели для гибридных автомобилей, новые современные системы экологичной мобильности. Первыми моделями, в которых будет использована силовая установка на платформе Leishen Hi-X, станут Tugella и Preface, которые входят во флагманскую линейку моделей Geely Auto – Star. В течение следующих трех лет семейство брендов, входящих в Geely Auto Group, будет предлагать новые модели с разными конфигурациями гибридных силовых установок, включая HEV, PHEV и электромобили с увеличенным запасом хода (за счет применения двигателя-экстендера).



## EXEED VX: СТАРТ ПРОДАЖ



Марка EXEED объявляет о начале продаж в России полноразмерного внедорожника VX. Автомобиль представлен в семиместном исполнении в двух комплектациях: Luxury и President. Внедорожник VX оснащен четырехцилиндровым бензиновым двигателем 2.0TGDI мощностью 183 кВт (249 л. с.) и 7-ступенчатой роботизированной коробкой передач DCT с подрулевыми переключателями. Максимальная мощность двигателя составляет 183 кВт (249 л. с.) на 4500 об/мин, а максимум крутящего момента в 385 Н·м достигается в диапазоне оборотов коленчатого вала от 1750 до 4000 об/мин. Разгон от 0 до 100 км/ч занимает у EXEED VX 8,5 секунды. Минимальная рекомендованная розничная цена EXEED VX в комплектации Luxury с учетом выгоды по программе trade-in составляет 3 069 900 руб. Комплектация President отличается 20-дюймовыми литыми дисками, наличием адаптивного круиз-контроля (ACC), системы предотвращения столкновений спереди (FCW+AEB), системы удержания в полосе (LKA), системы помощи в пробках (TJA+ICA), системы предупреждения о покидании полосы (LDW), системы автопереключения «ближний/дальний свет» (IHС), системы распознавания знаков (TSR), многоцветной атмосферной подсветки интерьера, подсветки порогов дверей спереди и сзади, функции ионизации воздуха в салоне и др. Стоимость внедорожника VX в комплектации President составляет 3 369 900 руб. с учетом действующих выгод по программе обмена автомобилей. Гарантия производителя на автомобиль составляет 7 лет или 200 000 км пробега, в зависимости от того, что наступит ранее.



## ОБНОВЛЕННЫЙ KIA SEED



Kia Russia & CIS объявляет цены и комплектации обновленных моделей семейства Seed. Обновленные Seed и Seed SW будут предлагаться в России в шести комплектациях, с двумя вариантами двигателей и двумя типами трансмиссии. Цены на хэтчбек составляют от 1 564 900 до 2 109 900 руб., универсал доступен в диапазоне от 1 604 900 до 2 170 900 руб. Обновления затронули не только облик моделей семейства Seed, которые приобрели новый логотип и эффектные черты, но и оснащение. Для хэтчбека и универсала будет доступен новый двигатель семейства Smartstream – 1,5 T-GDI с непосредственным впрыском топлива и турбонаддувом, который будет устанавливаться на новые для этого семейства комплектации GT Line. Мощность нового силового агрегата составляет 150 л. с., он стал заменой 140-сильного двигателя 1,4 T-GDI. Новый двигатель обеспечивает лучшие мощность и динамику, а его более современная и совершенная конструкция позволила добиться лучшей экономичности и более низкого уровня вредных выбросов. Новый двигатель работает в паре с 7-ступенчатой преселективной трансмиссией 7-DCT. Автомобили с атмосферным двигателем с распределенным впрыском 1,6 MPI (128 л. с.) агрегируются с 6-ступенчатой автоматической трансмиссией. Вне зависимости от спецификации все автомобили обновленного семейства Seed оснащаются системой выбора режима движения Drive Mode Select. На обновленные Kia Seed/Seed SW, как и на весь модельный ряд бренда в России, распространяются уникальные для рынка условия заводской гарантии: 5 лет или 150 000 км пробега.

## СДЕЛКА ГОДА

ГК «Ключавто», крупнейшая федеральная дилерская сеть по продаже автомобилей в России, объявляет о подписании юридически обязывающей документации по приобретению 100% акций АО «Рольф». Закрытие сделки ожидается в I квартале 2022 г. при условии прохождения необходимых корпоративных процедур и получения регуляторных согласований. В результате сделки и последующего объединения компаний АО «Рольф» и его дочерние общества будут консолидированы в рамках ООО «ГК «СБСВ-Ключавто» с сохранением действующих контрактов с автопроизводителями и полным выполнением текущих обязательств АО «Рольф» перед поставщиками, клиентами и кредиторами. Сделка будет профинансирована собственными средствами компании и долгосрочным кредитом, предоставляемым АО «Альфа-Банк». Сделка позволит объединенной компании повысить устойчивость бизнеса и диверсифицировать географию продаж со значительным расширением регионов присутствия и усилением бизнеса в Москве и Санкт-Петербурге, ускоренными темпами внедрять цифровые технологии и инновационные решения в отрасли в целях улучшения потребительского опыта, создаст дополнительные возможности для повышения прозрачности и развития рынка продаж автомобилей с пробегом. Стратегия дальнейшего развития предполагает внедрение лучших практик корпоративного управления и проведение IPO объединенной компании в течение трех лет с даты закрытия сделки.



## РАСШИРЕНИЕ ПОСТГАРАНТИЙНОЙ ПОДДЕРЖКИ



Audi Россия расширяет действие программы сертифицированных автомобилей Audi с пробегом :plus с 5 до 8 лет. Постгарантийная поддержка с покрытием «Самые дорогостоящие узлы и детали» с 1 ноября 2021 г. распространяется на автомобили Audi возрастом от 5 до 8 лет и с пробегом до 150 000 км. Срок действия постгарантийной поддержки составляет 12 месяцев или 25 000 км. Программа сертифицированных автомобилей с пробегом :plus – это простой и надежный способ приобретения Audi с пробегом. Программа распространяется на двигатель, коробку передач и трансмиссию в случае механической или электромеханической неисправности узла или детали. Диагностика и постгарантийный ремонт возможны в любом официальном дилерском центре Audi на территории России, Беларуси, Казахстана и стран Европейского союза.

## BESTUNE T77 В РОССИИ

Компания FAW объявляет о старте продаж на российском рынке нового кроссовера FAW Bestune T77. Автомобиль доступен для потребителей в трех вариантах исполнения, с бензиновым турбированным двигателем объемом 1,5 л и передним приводом. Кроссовер доступен во всех официальных дилерских центрах марки FAW в России. Цены с учетом специальных предложений начинаются от 1 669 000 руб. Новый кроссовер FAW Bestune T77 PRO построен на модульной платформе ASUV, основанной на немецких технологиях производства и призванной обеспечить водителю и пассажирам максимальный уровень комфорта и безопасности. Благодаря высокопроизводительному турбированному двигателю объемом 1,5 л мощностью 160 л. с. и 258 Н·м крутящего момента автомобиль обладает прекрасной разгонной динамикой и низким показателем расхода топлива. Отметку в 100 км/ч кроссовер преодолевает за 9,7 секунды, а в смешанном цикле потребляет не более 6,8 л бензина на 100 км пути. В зависимости от комплектации силовой агрегат может быть сопряжен как с 6-ступенчатой механической коробкой передач, так и с 7-диапазонной автоматической роботизированной трансмиссией DCT производства BorgWarner. Крутящий момент распределяется на переднюю ось. Для эксплуатации автомобиля в различных условиях предусмотрен выбор режимов вождения: экономичный, стандартный и спортивный.





## ЛОГИСТИКА-2022



27 октября 2021 г. Карин Вельге, мэр города Гельзенкирхен, вместе с Изном Зикерманном и Карстеном Шюслер-Бильштайном, управляющими директорами группы компаний bilstein group, провели торжественную церемонию открытия нового логистического центра всего спустя два года после начала его строительства. Это второй по величине логистический центр bilstein group в Германии. Новый

центр занимает площадь около 45 000 м<sup>2</sup> и имеет высокую степень автоматизации рабочих процессов. Благодаря этому обеспечиваются стабильно высокая пропускная способность, возможность хранения и обработки большего количества товаров по сравнению с обычными складами. С середины 2022 г. bilstein group начнет использовать данный центр для доставки компонентов для легковых и грузовых автомобилей по всему миру. До весны следующего года, по мере постепенного ввода центра в эксплуатацию, будут выполняться тестирование и отладка программного обеспечения для автоматизированного складского оборудования. К этому моменту в центре будут работать около 200 новых сотрудников: складской и офисный персонал, ИТ-специалисты, инженеры по мехатронным системам и другие специалисты. К концу следующего года количество сотрудников увеличится до 400 человек. Логистический центр не только имеет современное техническое оснащение, но и отличается высокой экономичностью: здание потребляет на 45 % меньше энергии, чем другие здания подобного класса. Кроме того, здание оборудовано системой солнечных батарей площадью около 6000 м<sup>2</sup> и кровлей с озеленением площадью приблизительно 15 000 м<sup>2</sup>.

## ДИСКИ ДЛЯ ГИБРИДОВ

Nisshinbo Holding Inc. расширил свою линейку тормозных дисков, предназначенных для постгарантийного обслуживания автомобилей Toyota с гибридными силовыми установками. В электронный каталог Nisshinbo Brakebook добавлены тормозные диски для хэтчбека Toyota Yaris Hybrid поколения 2020 г. (артикул ND1142K), седана Toyota Corolla 1.8 Hybrid 2019 года выпуска (артикулы ND1137K и ND1136K – передний и задний мост), хэтчбека Toyota Prius Hybrid (артикул ND1129K) и минивэна Toyota Alphard Hybrid E-Four 2019/2020 годов выпуска (артикул ND1139K). Тормозные диски Nisshinbo изготавливаются из высококачественного чугуна и полностью соответствуют допускам оригинальных комплектующих по разнотолщинности (менее 0,01 мм) и биению (не более 0,05 мм). На всю поверхность дисков нанесено термостойкое цинк-алюминиевое покрытие, которое защищает их от коррозии и позволяет хранить без применения специальных смазок.



## НОВЫЕ ШИНЫ



Шинный бизнес Группы «Татнефть» KAMA TYRES представил новую летнюю шину для комплектации легковых автомобилей – Viatti Strada 2. Новинка имеет дорожный асимметричный рисунок протектора с повышенными показателями топливной экономичности, комфорта и сниженным уровнем шума. В модельном ряде Viatti Strada 2 представлено 23 типоразмера с посадочным диаметром от 14 до 17". Новая резиновая смесь протектора Viatti Strada 2 с высокими сцепными свойствами разработана для отличных динамических, тормозных характеристик и топливной экономичности. Шины обеспечивают надежную, безопасную и комфортную эксплуатацию на протяжении всего срока службы.

## ЮБИЛЕЙ SCHAEFFLER



75-летний юбилей компании Schaeffler – это торжество в честь одной из величайших историй успеха, начавшихся в Германии. В 1946 г. в Херцогенаурахе доктор Вильгельм Шеффлер и его брат, почетный доктор технических наук Георг Шеффлер открыли фирму Industrie GmbH. Это стало отправной точкой в большом пути компании, где сегодня работают почти 84 тыс. человек примерно на 200 объектах более чем в 50 странах мира. Три изначально независимых бренда – INA, LuK и FAG, соединившись, превратились в технологического лидера, в чьем генетическом коде заложены ценности семейного бизнеса. Своим быстрым ростом начиная с 1950 г. компания обязана замечательному изобретению почетного доктора технических наук Георга Шеффлера – игольчатому роликоподшипнику с сепаратором, который произвел революцию в сфере движения компонентов в промышленности и автомобилестроении. Это изобретение заложило фундамент непреходящего успеха компании на мировом рынке. В 1965 г. братья Шеффлеры решили инвестировать в деятельность компании LuK Lamellen und Kupplungsbau GmbH в городе Бюле, где сегодня располагается штаб-квартира подразделения автомобильных технологий. Компания стала технологическим лидером со своими инновационными разработками, такими как сцепление с диафрагменными пружинами, двухмассовый маховик и различные компоненты двигателей. С 1999 г. компания LuK полностью принадлежит концерну Schaeffler. В 2001 г. концерн Schaeffler приобрел еще одну компанию – FAG Kugelfischer Georg Schäfer AG в Швайнфурте, что сделало его вторым в мире по величине производителем подшипников качения. За этим достижением последовало успешное первичное публичное размещение акций Schaeffler AG в 2015 г. Сегодня INA, LuK и FAG – три производственных бренда – объединены под корпоративным брендом Schaeffler.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ



Современная Система Управления запасами – это новая услуга Drivus, бренда компании Axalta. Цель системы – упростить процессы управления запасами лакокрасочных и расходных материалов на кузовных станциях. Это позволяет повысить производительность и рентабельность компаний с помощью одного инструмента. В рамках современной системы управления запасами кузовные станции могут по-разному использовать данные, представленные в простом и понятном виде. Например, система позволяет визуализировать рабочий процесс эффективности и контролировать объемы запасов на основе статистических данных. Простой в использовании интерфейс был создан специально для кузовных станций с высокой загруженностью. Предоставлять доступ к современной системе управления запасами можно из любой точки мира. Система включает контроль за потреблением в режиме реального времени. Она способна контролировать автоматическое списывание и оприходование материалов. Система автоматически формирует списки заказов и управляет сразу несколькими складами на одном экране. Получается проще отслеживать историю заказов и статус их исполнения. Благодаря автоматизации процессов доставка осуществляется быстрее, что позволяет экономить время. Сканер современной системы управления запасами можно использовать для создания штрихкодов, для списывания и оприходования материалов. Еще одна существенная финансовая выгода для кузовных станций состоит в том, что инвестиции в данную систему быстро окупаются, поскольку она позволяет содержать минимальный склад материалов.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ TESLA

Delphi Technologies объявляет о новом предложении деталей для систем рулевого управления и подвески Tesla Model S. Delphi Technologies, бренд BorgWarner Inc., открывает дополнительные возможности для СТО, желающих охватить более современные электромобили, жизненный цикл которых только начинается. Запускаемая линейка – это новые запчасти, такие как рычаги подвески, стойки стабилизатора поперечной устойчивости, рулевые тяги и шаровые опоры. В комплексе они позволят автосервисам предлагать различные варианты ремонта и замены для популярного электромобиля Tesla Model S. Новые запчасти для Tesla Model S продемонстрировали при испытаниях во время разработки впечатляющие показатели эффективности и безопасности. Термическая обработка рычагов подвески повышает прочность и увеличивает срок службы по сравнению с оригинальными изделиями. Испытание шарового пальца на вырыв и выдавливание также подтверждает, что конструкция Delphi Technologies превосходит по прочности даже оригинальную деталь. Новые артикулы пополняют уже существующий ассортимент запчастей для моделей Tesla. В нем уже есть тормозные колодки, диски и аксессуары, которые пользуются популярностью в НСТО, выполняющих качественное и надежное обслуживание. Совместно эти запчасти представляют собой полное решение проблем ходовой части для данной модели.



## ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ АКБ

Компания OSRAM расширяет ассортимент автомобильных аксессуаров новой линейкой зарядных устройств BATTERYcharge, рассчитанных на все типы современных аккумуляторов, включая литиевые. На все линейку действует гарантия производителя сроком на 2 года. Главная особенность линейки OSRAM BATTERYcharge – возможность зарядки всех типов автомобильных аккумуляторов, включая специальные батареи для двигателей с системой «старт/стоп». Все устройства BATTERYcharge могут работать в двух режимах: собственно зарядном и в режиме дальнейшего поддержания достигнутого заряда – например, при консервации автомобиля или длительном хранении аккумуляторной батареи. Линейка OSRAM BATTERYcharge включает три устройства с индексами 904, 906 и 908. Между собой приборы различаются зарядным током в обоих режимах и предельной емкостью совместимых аккумуляторов. Все устройства поддерживают интеллектуальный многоступенчатый режим с защитой от перезарядки: 9 ступеней – для свинцово-кислотных, AGM- и EFB-аккумуляторов и 7 ступеней – для литиевых батарей. Также приборы могут работать в «зимнем» режиме, адаптированном к зарядке при низких температурах.



## ПЕРЕДОВАЯ РАЗРАБОТКА

XCELLERATOR – это готовые автономные сварочные модули, которые упрощают процесс установки и минимизируют риски внедрения роботизированной системы на производство. Ячейка оборудована высокопроизводительным сварочным оборудованием ESAB Aristo 500 A. Поворотный стол может быть оснащен одно- или трехосевым позиционером для каждой рабочей зоны. Дополнительно ячейка может быть оборудована системой мониторинга сварочного производства ESAB WeldCloud и модулями онлайн-контроля качества сварного шва HKS Weld QAS. Ключевая особенность ячейки XCELLERATOR – объединение робота и позиционера, контроллера и источника сварочного тока в рамках одной платформы. Ячейка легко устанавливается и готова к работе в течение 4 часов после поставки на предприятие. Перед отправкой на предприятие всё оборудование в ячейке тестируется как единое целое. Интегрированная структурная рама обеспечивает постоянный TCP (Tool center point) инструмента вне зависимости от перемещений ячейки, что позволяет не тратить время на перепрограммирование.





На просторах мирового автобизнеса существует немало проектов исследования предпочтений потребителя. В нашей стране одним из самых удачных, на наш взгляд, является «Автомобиль года в России».

Григорий МЕРЛИН |



# ДЕГУСТАЦИЯ CHERY НА «АВТОМОБИЛЕ ГОДА В РОССИИ»

Осенью, 18 ноября 2021 г. состоялся традиционный автомобильный квест, который ежегодно проводит проект «Автомобиль года в России». Партнером выступила компания Chery. Участие китайских автомобилей в данном мероприятии – историческое событие для проекта. Тем

более что бренд Chery презентовал на автоквесте семиместный кроссовер Tiggo 8 Pro в комплектации Ultimate.

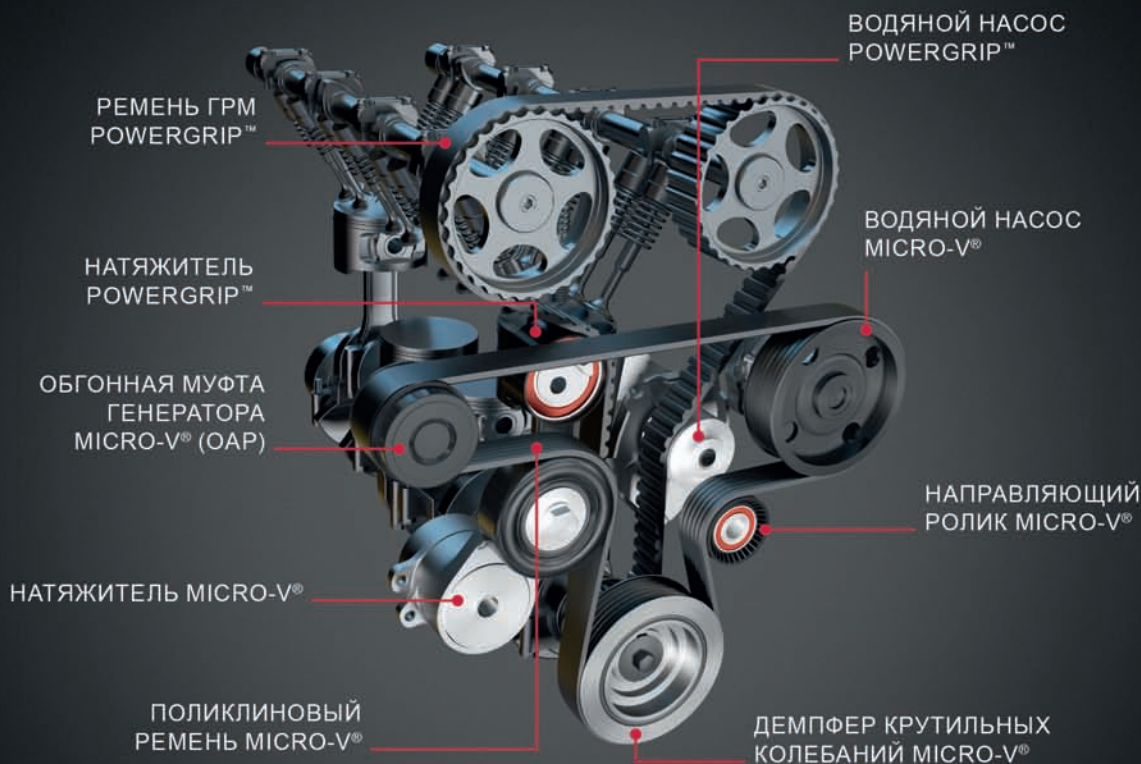
**Илья Алимов**, директор по маркетингу и рекламе компании Chery в России:

– Мы благодарим организаторов проекта за доверие и выбор нас в качестве партнера мероприятия. Насыщенный событиями квест позволил не только продемонстрировать технологическую составляющую автомобилей Chery, но и убедиться в эффективной работе систем помощи водителю.





DRIVEN BY POSSIBILITY™



# РАБОТАЮТ ВМЕСТЕ КАК ОДНА КОМАНДА

Компоненты ременного привода работают вместе. Проблема заключается в том, что если их не заменить одновременно, они изнашиваются с разной скоростью. Общая производительность системы привода начинает снижаться. Проведем аналогию с гоночной командой. Один неудовлетворительный результат может стоить команде победы в чемпионате.

Компания Gates, сотрудничающая со многими ОЕ-партнерами, понимает, как важны принципы командной работы. Поэтому при необходимости замены ремня мы рекомендуем заменять и все остальные компоненты системы привода. Комплекты Micro-V® и PowerGrip™ от Gates облегчают эту задачу. Все запчасти ОЕ качества, необходимые для капитального ремонта, собраны в одной коробке.

**Gates. Надежное ОЕ качество, лучшая производительность, меньшее количество претензий и довольные клиенты.**



[GATESTECHZONE.COM](http://GATESTECHZONE.COM)

© GATES, 2021 г. Все права защищены.



КОМПЛЕКТЫ MICRO-V®



КОМПЛЕКТЫ POWERGRIP™





В автомобильном квесте приняли участие 24 представителя топовых автомобильных федеральных СМИ и отраслевые эксперты – все те, для кого слово «автомобиль» всегда звучит по-особенному.

**Владимир Безукладников,** председатель оргкомитета Премии «Автомобиль года в России»:

– Когда в автомобильном квесте принимают участие маститые журналисты, ежедневная аудитория изданий которых превышает 2,5 миллиона читателей, в экипажах складывается особенная атмосфера профессионального драйва. И каждое задание, каждый элемент квеста проходит на кураже и позволяет получить эмоции увлекательного путешествия на первоклассных автомобилях.

Компания Chery для участия в квесте предоставила кроссоверы Tiggo 7 Pro, которые являются лидерами продаж в модельном ряду марки и входят в Топ-20 самых продаваемых новых легковых автомобилей в России по результатам продаж в октябре 2021 г.


Автомобиль в исполнении Ultimate включает широкий список оборудования комплектации Dreamline и дополняется пакетом ассистентов безопасности и активной помощи на дороге, среди которых: адаптивный круиз-контроль (ACC), предупреждение о покидании полосы (LDW), ассистент удержания в полосе (LKA), система помощи при движении в пробках (TJA/ICA), система предупреждения о фронтальном столкновении (FCW), система автономного экстренного торможения (АЕВ), си-

стема распознавания дорожных знаков (SLA), предупреждение при опасности при открытии дверей (DOW), предупреждение о заднем перекрестном столкновении (RCTA) и автоматическое переключение ближнего/дальнего света (IHC). Официально старт продаж Chery Tiggo 8 Pro с пакетом Ultimate планируется объявить в декабре 2021 г.

С первыми лучами солнца шесть команд, сформированные «слепой» жеребьевкой, изящной вереницей уверенно тронулись в путь. Организаторы квеста составили плотную программу конкурсов и викторин по очень интересному маршруту. Стартовав от дилерского центра Chery «ЭрСи АвтоТрейд» под зажигательные ритмы «Нашего Радио», мы буквально пролетели по скоростной платной трассе М-4 «Дон», проехали по новому участку ЦКАД, вышли на Новорязанское шоссе и доехали до Эко-Деревушки, в которой побывали на улиточной ферме и научились готовить вкусные блюда из моллюсков, а также посетили крокодиловую ферму. Но даже 50 хладнокровных крокодилов не смогли остудить наш соревновательный настрой, и мы отправились на финишную прямую – в парк-отель «Воздвиженское».

Удивить нас было сложно, но одно из заданий было по-настоящему уникальным. В каждом экипаже пассажиры снимали и монтировали видеоролики прямо во время движения автомобиля в формате Reels.

Пандемия внесла серьезные коррективы в нашу повседневную жизнь. Очень многие потянулись в загородные дома и на дачи. В результате заметно выросли темпы строительства и обустройства домов и загородных участков. Для этого нужен наработанный навык, который мы и получили, пройдя тестовое задание с бензопилами Husqvarna 120 mark II (16 дюймов) по механике, выпиливая тонкие «блинчики» из настоящих бревен.

По нашему единодушному мнению, автомобильный квест удался. Но у меня, как не выигравшего соревнования, осталось острое желание взять реванш. И я надеюсь, что квесты «Автомобиль года в России» будут продолжаться. 



Разработаны в соответствии с OE-стандартами  
Специальное покрытие защищает от коррозии  
Не требуют дополнительной антикоррозионной  
защиты.



## ОКРАШЕННЫЕ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ

Простая установка без дополнительных затрат.  
Эффективное торможение.

**Устанавливайте диски TRW на вашей СТО!**



В сентябре 2021 г. победители конкурса «Лучший автосервис – 2020» отправились в автопробег по России. Программа путешествия была разнообразной: участники пробега отдыхали, учились и делились опытом с коллегами.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



# АВТОПРОБЕГ ПОБЕДИТЕЛЕЙ





Коронавирусный кризис внес серьезные корректировки в планы всех, и GROUPAUTO Россия – не исключение: автопробег, который планировался на осень 2020 г., пришлось отложить на год. Изменился и маршрут: участники пробега отправились в поездку по России, «откатав» за две недели 5000 км.

Но обо всем по порядку. Само название «автопробег» предполагает длительные перемещения на автомобиле, а значит, здоровье «стального коня» должно быть гарантировано. Об этом позаботились сотрудники станции «Заботливый Сервис» и производители автокомпонентов премиального уровня, которые выступили партнерами пробега: все машины прошли техническое обслуживание, на них были установлены качественные детали. И скажем сразу: подготовка прошла на отлично, никаких серьезных проблем с транспортными средствами во время пробега не случилось.

Символично, что пробег победителей конкурса «Лучший автосервис России» начался именно на СТО: 18 сентября 2021 г. все участники впервые встретились на станции «Заботливый Сервис» для предварительного инструктажа и просто для того, чтобы познакомиться с теми, с кем им предстояло провести эти две недели. Руководитель пробега, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия **Борис Агеев** представил программу поездки и рассказал о правилах путешествия. А участники получили фирменную оде-

жду с символикой пробега и сразу же стали выглядеть единой командой.

Но не одежда, разумеется, делает команду единой. И здесь участникам пробега, безусловно, повезло: все они руководят или работают в лучших автосервисах отрасли, им есть о чем рассказать коллегам, каким опытом поделиться, что обсудить. Неформальное общение не прекращалось – как внутри экипажей, так и на общих встречах за обедом и ужином.

Пробег стартовал утром 19 сентября 2021 г. с той же станции «Заботливый Сервис» в Москве. Расписание соблюдалось строго, старт маршрута был дан ровно в 09:00. Сделав по

пути остановку во Владимире, к вечеру участники прибыли в Нижний Новгород. А уже на следующий день, 20 сентября, началась деловая программа: гостей из разных регионов принимала нижегородская СТО «Тайм Сервис». На базе этой станции прошел тренинг, который провел технический тренер КУВ **Дмитрий Ковалев**. Еще один партнер пробега, GARAGE GURUS, отправился в путь вместе с участниками: автофургон, которым управлял технический тренер **Александр Щербаков**, вместе со всеми ехал из Москвы, а на станции распаковывал дверцы – и превращался в учебное пособие с образцами продукции и примерами решений для НСТО.







Пробег отправился в дальнейший путь 21 сентября. Заехав по пути в музей-заповедник Свияжск, участники закончили этот этап маршрута в Казани. Здесь 22 сентября гостей принимали станция Fit Service и ее владелица, победительница конкурса «Лучший авто-сервис» предыдущих лет **Татьяна Павлова**. На станции тренинги провели компании Bosch (**Александр Котельников**) и NGK (**Никита Далбаев**).

Еще один проезд – и пробег уже в Тольятти. Столица отечественного автопрома – это не только всем известный АВТОВАЗ, но и ряд производств автокомпонентов. Не случайно именно здесь обосновались два завода компании Valeo: один осуществляет выпуск сцеплений и стартеров, второй – радиаторов и вентиляторов, а также модулей охлаждения и отопления (HVAC). Производство автокомпонентов осуществляется в полном соответствии с принятой повсеместно на заводах концерна технологией на высочайшем качественном уровне, что подтверждается поставкой выпускаемой продукции на ведущие российские автосборочные заводы отечественных и зарубежных брендов.

Часть участников отправились в Самару. Там на базе СТО «Сибаль Авто» тренинг провел технический специалист компании Gates **Александр Безобразов**. Остальные участники пробега также прибыли в Самару после экскурсий. Местом встречи в городе стала СТО Best Service – ее руководитель **Денис Шукман** в этом году был членом жюри конкурса. Тренинг на станции провели участники пробега, представители компании NTN-SNR **Павел Сорочинский** и **Антон Татарский**.

А 27 сентября лучших представителей российского автосервиса ждал завод Bosch в Энгельсе, выпускающий свечи зажигания. Сегодня это крупнейший по объему производства свечей промышленный комплекс в структуре Bosch (план на текущий год – 96 млн свечей зажигания), обогнавший по данному показателю даже головной завод компании в немецком Бамберге. Высококачественная продукция из Энгельса поставляется на российские автомобилестроительные конвейеры и вторичный рынок автозапчастей по всему свету – доля экспорта на данный момент составляет около 75 %. Производство полного цикла в круглосуточном режиме включает металлообработку, изготовление керамического изолятора и финишную сборку. Энергично осваиваются новые типы продукции, идет интенсивный набор персона-



ла. О жизни предприятия, его особенностях и планах на будущее участникам пробега рассказал руководитель производства **Андрей Елецкий**.

В городе-герое Волгограде гостей принимала станция G-Energy Service **Игоря и Михаила Котовых**. Обширную и очень интересную программу пребывания в Волгограде для участников пробега подготовила команда NTN-SNR во главе с **Леонидом Нерезовым**. После технического тренинга на станции участники отправились на экскурсию по городу: знаменитый Мамаев курган, музей-панорама «Сталинградская битва», центр города... Экскурсия закончилась поздней ночью, снова на Мамаевом кургане.

Следующая остановка на маршруте – Ростов-на-Дону. В городе Шахты Ростовской области 29 сентября участники пробега посетили станцию сети «Бош Авто Сервис», познакомились с коллегами, посмотрели необычную компоновку станции с грузовым лифтом для машин. Вечером состоялся торжественный ужин с легким оттенком грусти. Пробег двинулся в обратный путь, часть участников из южных регионов покинули команду. Сделав остановку в Воронеже, точно по расписанию, 3 октября 2021 г., пробег вернулся в Москву.

АвтоПроБег GROUPAUTO Россия 2021 года закончен. Две недели вместе, интересно и с пользой – что может быть лучше? А впереди – новые пробеги, новые дороги, новые друзья и новый опыт. Участвуйте в конкурсе «Лучший автосервис России», победайте – и присоединяйтесь к команде победителей!







Нужен ли микроавтобусу привод на все четыре колеса? Вопрос во многом риторический. Каждый на него ответит по-своему. Лично я – утвердительно. Особенно моя утвердительность возросла после знакомства со специальной версией полноприводного Peugeot Traveller.

Михаил КАЛИНИН |



# PEUGEOT TRAVELLER: УДАРИМ ЭКСПЕДИЦИЕЙ ПО БЕЗДОРОЖЬЮ

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





Полноприводный Peugeot Traveller не является для меня «темной лошадкой». Я с ним уже встречался и даже совершил несколько куртуазных («француз» всё-таки) выездов в подмосковные закоулки, когда машина только-только появилась на российском рынке несколько лет назад. Поэтому идею полазить на нем в нижегородских (ах, эта вечная тема «французского с нижегородским») и владимирских лесах воспринял с пламенным энтузиазмом. Тем более что был обещан приятный сюрприз, которым специально подготовленная версия и оказалась.

Наиболее удивительно во всех этих приключениях – собственно, сам полный привод и его наличие на визуально, согласитесь, довольно грузном минибасике. Причем Peugeot Traveller – это вам не «буханка» за «три копейки», на которой можно простить себе всё что угодно. Peugeot Traveller – автомобиль дорогой. Его жалко, на нем действуешь осторожно – как бы чего не вышло. Как бы чего не зацепить, не поцарапать, не покоробить... А в лесу с этим делом, сами понимаете, полный беспорядок. Тропки петляют, дорога то появляется, то исчезает. Мягкие березки сменяются колючими елками. Вверх, вниз, яма, лужа, коряги, обрыв...

Короче говоря, страшно мне было за автомобиль. Очень страшно. Но в то же время – жутко интересно, когда наступит предел его возможностям, ког-

да, остановившись перед очередным препятствием, я с полным отчаянием осознаю, что – всё, финиш, дальше мы ни ногой, ни при каких условиях. Однако, забираясь всё глубже и глубже в лес, я пропитывался всё большей и большей отвагой, потому что автомобиль вел себя очень и очень уверенно.

Грязь, ветвистые, вздыбленные из земли корни, будоражащие воображение, на первый взгляд совершенно непроходимые дебри глухой чащи запросто проглатывались бойко катящимися вперед колесами. Я заблаговременно перешел в режим полного привода, благо сделать это можно на

любой скорости и на любых покрытиях. Единственное ограничение – довольно настоятельное пожелание производителя избежать его активации в момент пробуксовки. Что, в общем-то, очевидно, даже малосведущим в технике людям.

Определенно помогал при передвижении увеличенный дорожный просвет. В полноприводной версии на передней оси появляется проставка верхней опоры пружины и амортизатора, на задней – пружины и ограничителя хода (отбойника). Благодаря этому под защитой двигателя (до земли) образуется целых 200 мм







использования, отнюдь не наделяя не свойственными подобным транспортным средствам качествами. Естественно, когда мы говорим о базовом (серийном) исполнении модели. Но если адреналина в крови не хватает, если мечта о настоящей экспедиции в поисках приключений не дает покоя, тогда...

...тогда на помощь приходят специальные версии. С одной из них там же, во владимирских лесах, мне удалось познакомиться довольно близко. Она предназначена для страстных поклонников автомобильных путешествий, скажем так, в расширенной компании с семьей или друзьями. То есть «за туманом» можно отправиться не в одиночку, что, бесспорно, огромный плюс, ибо человек по определению существо общественное.

В этом автомобиле романтики дальних странствий – через край. Причем романтики с прикладным и довольно прагматичным уклоном, свойственной, например, охотникам и рыболовам или ответственным отцам многодетных семейств, которые рады бы выбраться в лес на пикник, но должны быть абсолютно уверены в том, что путешествие пройдет на том уровне комфорта, к которому домо-

спасительного на пересеченной местности пространства, под задним дифференциалом – 270 мм, а под кузовом – вообще 285 мм. Не вседорожник, конечно, но тоже более чем недурно.

А уж в совокупности с приводом на все четыре колеса этот технологический изыск позволяет действительно позабыть о страхе и лишь изредка в наиболее опасных местах чуть привставать над подушкой удобного водительского (или не менее удобного пассажирского) кресла, чтобы взглянуть прямо перед капотом: что же нас там ждет? И, поборов малейшие сомнения, твердо нажимать на педаль

акселератора, продолжая свой нелегкий путь в дремучую неизвестность.

Хотя в целом подвеска могла бы быть и помягче. Для городских странствий по асфальту и твердому покрытию она годится отлично, полностью отрабатывая свою микроавтобусную сущность, а вот на бездорожье душа требует (по крайней мере, моя душа) большего полета. Но спорить не буду: компромисс – он и есть компромисс. Peugeot Traveller в первую очередь – это всё-таки минибасик для труда и отдыха, аудитория которого и сфера применения весьма специфичны.

В связи с этим наличие полного привода лишь расширяет ареал его





чадцы априори привыкли. Так вот, специально подготовленный полноприводный Peugeot Traveller этот уровень комфорта обеспечит наравне с забористой проходимостью.

Сомневаетесь? Не сомневайтесь. Во-первых, он обладает всем фундаментальным оснащением, полагающимся полноприводным Peugeot Traveller. Это хорошо известный могучий 2-литровый 150-сильный дизель HDI, выдающий 370 Н·м момента, агрегатированный 6-ступенчатой механической коробкой передач. Это, пожалуй, одна из лучших силовых линий не только в сегменте микроавтобусов, но и вообще в современном автомобилестроении, известная своей высочайшей надежностью, эффективностью и производительностью.

Даже такому крупному и тяжелому автомобилю, как Peugeot Traveller (а в специальном исполнении, как вы наверняка догадываетесь, – и сверх того), она обеспечивает головокружительную динамику на фоне изумительной маневренности. И проведенные модернизации подвески эти характеристики ни капли не изменили (совсем недавно ездил на моноприводе, поэтому воспоминания в памяти еще очень живы). Только геометрическую проходимость увеличили, практически доведя ее до показателей классических вседорожников.

Впрочем, основная ценность спецверсии не столько в этом, по сути, стандартном «во-первых», сколько в реально уникальном «во-вторых», представляющем собой фактически полноценную экспедиционную начинку микроавтобуса.

Peugeot Traveller поставили на шины BF Goodrich с более развитым рисунком протектора, позволяющим форсировать чрезвычайно сложные участки земного грунта и водного

брода. Сверху его увенчали платформенным багажником с мощными светодиодными источниками света, помогающими прекрасно ориентироваться на местности в темное время







суток. Даже в лесу. Даже в дождь или снег.

А внутри минибасика поместили настоящий функциональный кемпинг-бокс, представляющий собой одновременно двухместную раскладную кровать 195 см в длину и почти 140 см в ширину с кухонным модулем, включающим двухконфорочную плиту, 2 ящика для хранения, холодильник и умывальник. Кроме того, полагается 2 газовых баллона и 2 канистры по 10 л под воду (со сливным краном).

Еще есть фаркоп, чтобы зацепить в дорогу полезные для разнообразия досуга средства по земле и воде (лодка, квадроцикл и пр.), – мощности двигателя однозначно хватает, и раздвижная маркиза для комфортного пребывания на природе в тени надежно защищает от солнца и дождя тента.

С таким оснащением (тут однозначно других мнений быть не может) элементарно обеспечивается полностью автономное пребывание даже в довольно диких условиях не только средней полосы России, но и более заповедных медвежьих углов. Многие, конечно же, зависят от путешественников, но, если они запасутся водой и провиантом, топливом и источником электроэнергии (а почему бы нет?), зависнуть в отдаленной от цивилизации глуши можно даже на довольно длительный срок. То есть сначала добраться до этой глуши, что тоже принципиально важно, а потом уже, расположившись на пленере, отлично отдохнуть в пространствах «вне зоны доступа».

И всё это на Peugeot Traveller – хорошо всем знакомом микроавтобусе. Ожидали от него такое? Вот и я не

ожидал. Пока сам всё не облазил, пока не зажег плиту, не почувствовал живительную прохладу в холодильнике и не повалялся на очень удобной кровати, до конца поверить не мог, что всё это реальность – реальность на базе стандартного автомобиля.

К тому же и производится такое богатство духа не за границей, а в родных пенатах. К слову, завод в Калуге – единственная точка на глобальной производственной карте Peugeot Traveller, где, помимо собственно предприятия Dangel, выпускаются полноприводные модификации. Да, комплектующие приходят из Франции, со всё того же «Данжеля», но устанавливаются они уже здесь в конвейерном режиме.

Коробка передач агрегируется дополнительным отбором мощности, и через продольный карданный вал на







задний редуктор передается крутящий момент – до 90 % момента в пиковых ситуациях, когда возникает полное проскальзывание передних колес. Чтобы трансмиссия работала таким образом, в базовый автомобиль интегрируются соответственно устройство отбора мощности с механизмом подключения, карданный вал, задний редуктор, две полуоси на задние колеса.

Из-за этого пришлось изменить конструкцию бачка AdBlue и топливного бака, заднего стабилизатора поперечной устойчивости. Также была изменена конструкция защиты двигателя. Учитывая предполагаемые условия эксплуатации, она была к тому же еще и усилена (толщина 2 мм) и дополнена несколькими модулями, покрывающими днище автомобиля практически полностью: защитой топливного бака, защитой бака AdBlue и защитой заднего редуктора. Это чуть ли не единая плита, обеспечивающая дополнительную уверенность при преодолении непредсказуемых рельефов местности.

А еще очень классно, что в силу отечественного производства на автомобиль распространяются все стандартные регламенты и правила: 3 года/100 тыс. км гарантии для пассажирских моделей; интервал ТО – 20 тыс. км; интервал обслуживания МКПП в стандартном режиме с заменой масла – каждые 120 тыс. км; обслуживание заднего дифференциала в рамках стандартного техрегламента с заменой масла – каждые 20 тыс. км. А вискомуфта и карданный вал вообще не требуют специального обслуживания, только контрольных осмотров в рамках ТО.

Вот такая красота с эксплуатацией, которая не вызовет никаких дополнительных хлопот. А управление приводом максимально упрощено для по-

вышения надежности. Да, здесь нет классической оглобли рычага – здесь стоит изящный диск-селектор, но управление включением и отключением полного привода – электропневматическое. Пневматика работает за счет штатного вакуумного насоса автомобиля, электромагнитные клапаны отвечают за включение и отключение заднего моста.

В общем, исполнено всё по-французски изысканно и со смыслом. По-

этому-то я и перестал в какой-то момент бояться за автомобиль, отважно покоряя суровый владимирский лес. Я поехал решительнее, смелее переключая передачи и без боязни экспериментируя на особенно лихих участках пути. Верно говорят: время, проведенное со смыслом, – основная ценность. Ребята из Peugeot эту ценность отлично понимают и открыто ею делятся, выпуская вот такие автомо-

А



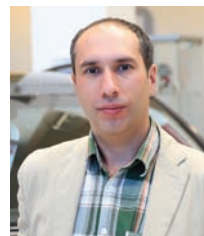




В эпоху тренда на полную электромобильность все уже начинают забывать, что по дорогам всего мира давно с успехом разъезжают гибридные автомобили.

Один из лучших представителей этого семейства мирового автопрома – Lexus UX 250 – оказался у меня на тесте.

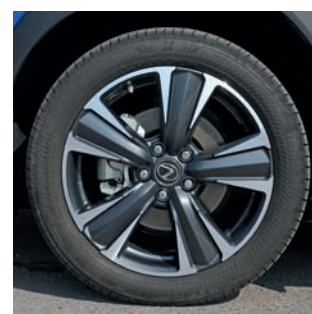
Григорий МЕРЛИН |



# LEXUS UX 250: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УСПЕХ

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





Давно я не был в таком замешательстве, когда сел первый раз за руль этой удивительной машины. Нет, дело не в премиальной отделке и не в суперсовременном дизайне. Всё не так тривиально!

Дело в том, что Lexus UX 250 кажется машиной из другого времени – времени, когда конструкторы думали не только о маркетинге или дизайне, времени, когда инженеры пытались создать идеальную машину под конкретного клиента. Сама идея гибридного привода от японского производителя нам хорошо известна еще с 1997 г., когда на рынок вышла первая Toyota Prius. Этот проект по-прежнему, на мой взгляд, является самым удачным с точки зрения правильного подхода к решению вопроса экологически ориентированного автотранспорта.

Еще тогда, в конце 1990-х, в своей статье о новом Prius, который только привезли в Россию, я был очень оптимистично настроен по поводу будущего таких машин. Конечно, на тот момент было много вопросов по поводу и комфортного климата зимой, и дальности хода, но в целом идея, как показала история, более чем живая, и очень многие производители имеют в своем модельном ряду такие образцы, которые неизменно показывают отличные результаты в продажах. Но вернемся к тестовому UX 250, который в своем арсенале имеет уже гораз-

до более современный гибридный привод.

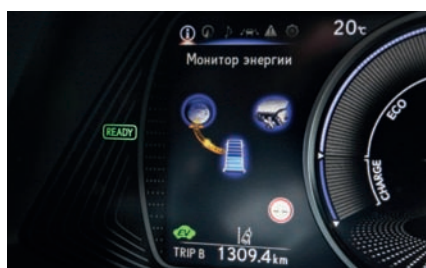
Само название модели UX объясняется как «городской исследователь» (Urban EXplorer), а также описывает две фундаментальные характеристики нового компактного кроссовера: Urban (городской) + X-over (кроссовер) = UX.

С точки зрения пользователя всё похоже: машина «заводится» (а точнее, надо вводить новый термин: «включается») и начинает движение на электроприводе, который

представляет собой сочетание двух электромоторов: передний – 80 кВт (107 л. с.), задний – 5,3 кВт (7 л. с.). А далее, в зависимости от динамики, выбранной водителем: скоро или не скоро, – переключается на 2-литровый 146-сильный бензиновый двигатель. При этом общая мощность гибридной системы UX 250 – 178 л. с., а переключение с электротяги на ДВС происходит практически незаметно, и только графика на приборной панели показывает, в каком режиме двигается автомобиль.







Инфографика приборной панели в принципе заслуживает отдельного упоминания – конструкторы и дизайнеры постарались на славу. За весь период тест-драйва, а это ни много ни мало две недели, я не устал от своего вовлечения в процесс работы силовой установки. Это превратилось в своего рода игру: вот я ускоряюсь до 100 км/ч на электро чуть меньше чем за 9 секунд, затем переключаюсь на ДВС, а потом рекуперацией пытаюсь зарядить максимально полно батарею. И эта игра не происходит просто для фана – это реально экономит деньги и дальность хода на одной заправке не очень большого, по современным меркам, бака в 43 л недешевым 95-м бензином.

Максимальная комплектация F Sport отличается по-настоящему спортивными повадками. Она имеет в арсенале: адаптивную подвеску, бесключевой доступ и запуск мотора, сервопривод пятой двери, электропривод передних сидений и рулевой колонки, камеры кругового обзора, аудиосистему Mark Levinson с 13 динамиками, вентиляцию передних кресел, медиасистему с 10,3-дюймовым экраном, проекционный дисплей и комплекс ассистирующей электроники Lexus Safety System 2. Машина «обута» в современные шины Bridgestone Turanza 225/50 R18, которые как раз и разрабатывались под динамичные крос-



соверы, и легкосплавные колесные диски в спортивном исполнении.

Комплектация UX разработана таким образом, чтобы обеспечить простоту передвижения в городских условиях. Колесная база шириной 2640 мм обеспечивает плавный устойчивый ход автомобиля и вместительность салона. Длина Lexus UX составляет 4495 мм, он имеет лучший в своем классе диаметр поворота по колею, равный 10,4 м, что гарантирует маневренность и комфорт при парковке.

Lexus UX был признан одной из самых безопасных моделей с точки зрения защиты водителя и пассажиров, одной из самых безопасных моделей, протестированных по-новому, более жесткому регламенту 2019 г., а также лучшей моделью в классе с точки зрения защиты пешеходов и велосипедистов благодаря наличию автоматической системы экстренного торможения.

Всё это в сумме дает нам, по большому счету, тот автомобиль настоящего, который, на мой взгляд, должен ездить по дорогам мира сейчас. Сейчас именно гибрид дает разумный паритет между концепцией ДВС и мировой «электромобильностью». Остается только пожелать производителям, которые выбирают такой концепт компоновки привода, достичь большего пробега именно на подзаряжаемом во время движения электромоторе. И тогда возможности экономного и экологичного передвижения могут расширяться до невиданных расстояний. Сейчас же можно констатировать, что расход бензина на 100 км пробега поразил и меня, и мой кошелек: менее 5 л. Не правда ли, это настоящий технологический успех? ▲







Suzuki Jimny и кубик Рубика довольно похожи. Квадратные, угловатые, яркие, но главное – обладающие уникальным секретом, позволяющим правильно сложить все краски своего мира. Удалось ли мне разгадать этот секрет во время теста компактного японского вседорожника? Кажется, да. Я, похоже, собрал-таки этот загадочный «кубик» Jimny.

Михаил КАЛИНИН |



# SUZUKI JIMNY: РОЖДЕННЫЙ УДИВЛЯТЬ

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





«О, сколько нам открытий чудных готовит просвещенья дух...» Наверное, к каким-то таким открытиям я готовился, когда долго-долго приглядывался к Suzuki Jimny, прежде чем взял его на тест. Очень хотелось сначала понять автомобиль – и только потом погрузиться в сладостное упоение драйва. Однако понимание, как я ни тужился, всё не приходило, и потому дальнейшее ожидание те-

ряло всяческий смысл: пора без промедления мчаться в пресс-парк.

Нетрудно догадаться, что за время своей работы в автожурналистике я имел счастье поехать на множестве машин и практически на всех настоящих легковых автомобилях повышенной проходимости. Ну, то есть не только на этих недоразумениях, обзываемых для красоты кроссоверами, но и на реальных «проходимцах», запросто

штурмующих непролазные чащи пересеченной местности. Так что, каково в них за рулем, я знаю не понаслышке.

Насколько же велико было мое удивление, когда, забравшись на подушку водительского сиденья Suzuki Jimny, я вдруг не испытал привычного ощущения скованности и ущербности, подобного тому, какое возникало всякий раз во вседорожниках, даже в самых крупных и престижных.







Не сказать, что посадка в Suzuki Jimny какая-то необычная. Здесь нет диковинных массажей и проветриваний, хитроумных анатомических кресел и изысканно выделанных покрытий, но находиться за рулем этого автомобиля мне было комфортно. При этом не пришлось мучительно ерзать по сиденью в поисках подходящего положения – оно нашлось как-то само собой. Довольно быстро нашлось. И оказалось практически таким же, как и в обычном легковом автомобиле среднего класса. Только чуть выше.

Регулировки моментально подхватили мое массивное тело и пред-

ложили ему оптимальный вариант, в котором я впоследствии ни капли не разочаровался. Наверное, можно было бы и лечь, как я люблю. Хотя, конечно же, Suzuki Jimny не для того, чтобы быстро лежать на коротких дистанциях. В нем сподручнее долго и далеко сидеть, даже при росте далеко за метр восемьдесят.

Я привык, что в любом автомобиле улучшенной проходимости надо с чем-то мириться, делая скидку на специфику: с увеличенным расходом топлива, с вибрациями на высокой скорости, с плохой управляемостью, с дискомфортом в салоне и т. д.

Suzuki Jimny стал первой на моей памяти машиной в данном сегменте, где я не мирился ни с чем. Просто потому, что мириться было не с чем. Автомобиль удобен изначально и априори. Он стилизован в полном соответствии со своим имиджем: эти угловатые формы, грубовато-лаконичное оформление, брутальные ручки и переключатели, военно-морские иллюминаторы климатической системы, псевдошестигранники (или не псевдо-? Признаюсь честно, не решился проверить) и т. д., но он абсолютно честен по своему содержанию. Это именно вседорожник с очень хорошей проходимостью.

Возможно, со стороны он кажется каким-то игрушечным, особенно в ярких цветах окраски. Даже в потоке я нередко замечал некое пренебрежение со стороны остальных участников движения, однако стоило мне поддать газу, уверенно так махнуть за сотню, как это пренебрежение тотчас сменялось удивлением: неужели он так может? Да, друзья, может. Может запросто – и с огромным удовольствием.

Во время теста я несколько раз прохватывал по новехонькой М11. Прохватывал с жаром, не стесняясь ограничений (естественно, в законодательно одобренных рамках), и выглядело это очень убедительно. Автомобиль уверенно набирал ско-







рость (да, он не блещет динамикой разгона, но и меланхоликом его не назовешь), достигал порогового для М11 барьера – 150 км/ч – и, оставляя небольшой запас для рывка, переходил в крейсерский режим пожарения пространства.

Несомненно, в этом плане откровенней от машины ждать не стоит. Однозначно, Suzuki Jimny не гонщик, который цепляет на полуслове, но разгоняется вполне пристойно – стыдиться за него на светофоре мне не приходилось.

Да, расход топлива при этом заметно увеличивался, преодолевая отметку 10 л на 100 км, но машина вела себя потрясающе стабильно. Ни неприятных вибраций в рулевом колесе, ни сносов, ни трепыханий –

этот абсолютно антиаэродинамический «кубик» прочно держался всеми четырьмя колесами за асфальтовое полотно, полностью повинувшись моему управлению. Он не норовил куда-нибудь смахнуть с шоссе, соскочить с траектории – он шел, повторюсь, чрезвычайно стабильно, и мне не требовалось прикладывать дополнительных усилий, чтобы удержать рулевое колесо.

А на поворотах грамотно вытягивал стабилизатор поперечной устойчивости увеличенного диаметра, который сводил к минимуму возникающие на дугах крены, молниеносно возвращая кузову вертикальное положение в пространстве.

Вот тебе и яркая расцветка веселеньких тонов, вот тебе и высо-

кий центр тяжести. Конструкция автомобиля получилась настолько удачной (и во многом, безусловно, за счет применения рамы лестничного типа), что Suzuki Jimny обрел потрясающую сбалансированность для использования в самых разных условиях эксплуатации – хоть по скоростным магистралям, хоть по бездорожью.

Нет, конечно, рамная конструкция и неразрезные мосты накладывают характерный отпечаток. С разгону покорять лежащие полицейские на такой машине – непростительное кощунство. Но общая мягкость подвески и предусмотрительно установленный рулевой демпфер прекрасно гасят удары, в том числе и при езде по плохим дорогам.







О, да... Ох уж эти плохие дороги. И не только дороги, но и их полное отсутствие – родная стихия для Suzuki Jimny. Он запросто их преодолевает, буквально на раз-два. Я сначала немного робел, выбирал маршруты поспокойнее, но потом всё отъявленное смелел, отправляясь напролом. И машина меня не подводила. Она как будто чувствовала поверхность, она интуитивно находила твердые участки, за которые можно зацепиться, и упрямо тянула вперед. Хоть змейкой, хоть паучком, не торопясь, но мощно ползла по лесным тропинкам и подтопленным полянкам.

На первый взгляд кажется, что внедорожный потенциал Suzuki Jimny (опять же, если сравнивать с модными красавцами как бы благо-

родных кровей) довольно скуден. Вроде бы, ну что там такого особенного? Не самый широкий арсенал электронных ассистентов, имитация работы дифференциала повышенного трения LSD да «понижайка» 4L, но именно это и наделяет его выдающимися способностями на бездорожье. У автомобиля всегда найдется хоть одно колесико, которое сможет его вытащить даже из самой беспросветной засады. Чтобы застрять с таким приводом, надо ну очень сильно извратиться. Если существует хоть минимальная, практически равная нулю возможность вылезти, Suzuki Jimny непременно ею воспользуется и вылезет. И да, такой привод будет крутить, пока не умрет, – не залипая, не перегреваясь, жестко держа связку на все четыре колеса.

Plus геометрия: компактный кузов, 37 градусов на въезд, 49 градусов на съезд и 28 градусов ramпы при 210 мм дорожного просвета творят настоящие чудеса, в какой бы тайге вы ни находились. Хоть зимой, хоть летом.

Болото? Да запросто! Кто-то сгоряча перерыл дорогу траншеей? Элементарно! Канавы на пути? Никаких вопросов! Автомобиль маленький, юркий, спустится, поднимется для него не проблема. Он крепко вгрызается в землю (или что там под колесами) и планомерно тянет. Причем, что немаловажно, упражнения невероятной смелости по уши в грязи и жидкой жиже мне удавалось выполнять на абсолютной стандартных дорожных шинах. Если бы на Suzuki Jimny стояла более подходящая для





такого досуга «зубастая» резина, я думаю, всё было бы гораздо проще. Хотя куда уж проще? Своими силами, без применения специальной спасательной техники (типа «трактор»), я выбирался отовсюду, куда бы сам себя ни загонял. И успевал к четко обозначенному времени достигать конечного пункта назначения. Это ли не феерическая победа разума над отвагой?

А тем, кто говорят, что у Suzuki Jimny слишком маленький бак – 40 л, без тени сомнения отвечу: а куда вам больше? Бойтесь, что не доедете до следующей заправки на трассе? Так с Suzuki Jimny надо перестать мерить расстояния по асфальту. С Suzuki Jimny расстояния измеряются по прямой! Если не рассчитали и чувствуете, что топливо на исходе, – просто поворачиваете, где вам угодно (конечно, не нарушая ПДД), и прете напролом: вижу цель, верю в себя. Suzuki Jimny значительно расширяет пространства и географию автомобильных путешествий. Нет никакой необходимости держаться проторенных маршрутов и укатанного асфальта. Для вас дорога – там, где именно вы решили ее проложить. Исключительно для себя и своего автомобиля. В этом, пожалуй, основная прелесть японского вседорожника.

И пусть вас не смущают скромные размеры багажного отделения. При-

знать, я и сам немного обомлел, когда впервые его увидел. Принялся судорожно размышлять, куда и как распахать уже приготовленные в дорогу вещи. Чуть ли не запаниковал, схватившись руками за голову: всё пропало, всё пропало. Но стоило мне отказаться от мышления привычными линейными категориями, как ситуация тут же разрешилась.

Не зря говорят, что первое впечатление обманчиво. На самом деле багажное отделение Suzuki Jimny – довольно емкое, главное – правильно расположить в нем многочисленные сумки и чемоданы. Даже моя гигантская хоккейная сумка, которая и в обычных-то автомобилях нередко вызывает сложности с укладкой, сюда гармонично вписывается, вставая сзади по стойке «смирно». А рядом с ней – уже что-то поменьше: рюкзачки детей, портфель с документами, мешки с игрушками и баулы с чем-то неведомым (ничего не поделаешь – большая семья).

Еще есть полочки на колесных арках. Их тоже можно использовать для транспортировки вещей. Пространство под креслами – надо сказать, довольно вместительное пространство, куда легко влезают и сравнительно крупные предметы. То есть при желании Suzuki Jimny способен поглотить весьма солидный объем всякой всячины, чаще всего совершенно непонятно зачем отправляю-

щейся в путешествия. Но тем не менее отправляющейся, а стало быть, почему-то необходимой. В дороге можно еще что-нибудь докупить (как мы, собственно, и сделали), и это тоже влезет, потому что утруска, усушка: своя ноша не тянет.

В общем, удивил меня Suzuki Jimny. Приятно удивил. Сначала – багажным отделением, потом – динамикой и устойчивостью на высоких скоростях. А ведь я не верил в прыть этого «кубика». Я, конечно, помню русские народные сказки, по которым залихватски разъезжает почти идентичная геометрически самоходная печка, но чтобы еще и удобно было?! Вот это, безусловно, сюрприз. Достойный сюрприз, ценность которого в дальнем путешествии, да и в принципе, если проводишь много времени за рулем, трудно переоценить. С проходимостью – тоже откровение: при всей осведомленности мне всё-таки сложно было поверить, что четырехколесный автомобиль, не заговоренный магическими заклинаниями, способен на такие чудеса.

Одним словом, нет никаких сомнений – в итоге я разгадал секрет японского вседорожника. Это тайное знание будет согревать меня темными зимними вечерами в ожидании следующего лета и очередных приключений – возможно, на нем же.

▲







«Лада-седан-баклажан» – это что-то из прошлого.  
«Лада-Икс-Рей-Кросс-Инстинкт» – вот оно, настоящее,  
от бренда LADA. Оно у нас на тесте. И мы едем его  
испытывать в большое – 2000+ км – путешествие,  
на ее родину.

Роман ГУЛЯЕВ |



# LADA X-RAY CROSS: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИНКТ

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





АВТОВАЗ – не просто производитель недорогих машин. В погоне за современными трендами он оснащает топовые модели современными системами безопасности и комфорта. Для тех, чьи воспоминания о «Ладах» остались на уровне 15–20-летней давности и кто тогда счастливо поменял «пятерку», «пятнашку», а может, даже и «десятку» на старенькую иномарку, удивительно будет узнать, что по оснащению LADA может быть более чем конкурентоспособной.

У нас на тесте LADA X-Ray Cross в комплектации Instinct. Если верить пресс-релизу АВТОВАЗа – флагман линейки кроссоверов. Планку по цене в 1 миллион этот автомобиль преодолевает с уверенностью: на октябрь 2021 г. его цена составляла 1 225 900 руб. плюс доплата 15 000 за цвет – золотисто-охристый «металлик» «Янтарь». Он, кстати, очень подходит к «контрастным деталям, подчеркивающим яркий характер модели: черная крыша, черные зеркала и черные диски колес с алмазной шлифовкой».

Впрочем, довольно цитировать пресс-релиз, перейдем к своим впечатлениям. И прежде всего – от главной «изюминки» этого автомобиля: системы «Яндекс.Авто». Привычный навигатор с «пробками» и камерами, сервис «Яндекс Музыка» с любимыми песнями, плейлистами, подкастами, «Яндекс Заправки», позволяющий заливать топливо на АЗС, избегая очередей у касс и общения с сотрудниками АЗС. В навигационную систему встроена SIM-карта, при этом трафик и «Яндекс Музыка» покупателям автомобиля на 6 месяцев предоставляются бесплатно.

В полной мере оценить «Яндекс.Авто» мы не смогли, так как не являемся



пользователями экосистемы «Яндекс», какими их видит уважаемая IT-компания. У нас нет дома «Яндекс.Станции», нас не будит утром Алиса. Но... Вот что «Яндекс» животворящий делает: где-то через месяц после тест-драйва при первой же акции взяли подписку на «Яндекс Плюс», чтобы иметь доступ к той самой музыке (без рекламы), копить баллы «Плюса», удобно заправляться... С родной аудиосистемой «Яндекс» прекрасно дружит и через Bluetooth, но через «Яндекс.Авто» гораздо удобнее. И тут остается только сокрушаться, что на конкретный (свой) автомобиль эту мультимедиа поставить нельзя. И заодно позавидовать покупателям X-Ray Cross Instinct.

Наверное, по-настоящему оценить систему «Яндекс.Авто» можно лишь на таком тесте, как у нас: сперва – большое передвижение по городу, а затем – дальняя тысячекилометровая дорога из Москвы на родину автомобиля, в Са-

марскую область. Кто часто ездит «на дальняки», знает, как скучно бывает в дороге. А тут можно и пообщаться с искусственным интеллектом, который олицетворяет Алиса, и послушать музыку, и поиграть. Да-да, не отвлекаться, а сразиться в интеллектуальные игры. Два часа занимательной партии в «Города», когда Алиса три раза готова была сдаться и прекратить сражение – это, конечно, запомнится надолго. Единственный недостаток – связь, которая периодически прерывалась: не во всех лесах нашей широкой страны есть связь. Вместе с сотовым сигналом автоматически пропадает и Алиса.

И отдельно отметим «Яндекс Навигатор». Ведет по дороге четко, знает многие камеры и заранее предупреждает о них. Ну и, конечно, это всё отображается не на экранчике телефона, а на адаптированном к автомобилю 8-дюймовом дисплее. Если перейти в другой режим – например, телефона





(смартфон полностью сопрягается с автомобилем через Bluetooth и провод) или той же самой музыки, то легкое напоминание о том, куда ехать, всё равно останется в правом углу экрана.

«Яндекс.Авто» – это приятное дополнение к «основным инстинктам» автомобиля. А что же представляет собой X-Ray Cross? Заявлен он как кроссовер, хотя, по сути, это приподнятая версия хэтчбека, в оригинале – Renault Sandero Stepway, которая отличается от обычного X-Ray чуть более высоким клиренсом (215 мм), черным защитным обвесом и рейлингами. В центральной России автомобиль не примелькался и выглядит свежо.

Двухпедальная версия X-Ray Cross представляет собой сочетание мотора 1,6 л, в девичестве Nissan, с вариатором. Не самый быстрый и проворный вариант, особенно за городом, даром что выдает 113 л.с. В населенном пункте с его разрешенными 60 км/ч плюс нештрафуемыми 20 км/ч его хватает, и работает он плавно, комфортно и штатно. Но вне населенных пунктов, особенно там, где дорога позволяет разогнаться, его приходится крутить до максимальных оборотов. При этом он, скорее, звучит, чем набирает скорость. «Замах – на рубль, разгон – на копейку» – термин из футбола сюда подходит. Ну хорошо, почти подходит: разгон копеек на 30–40 получается. Вариатор адаптивный, в какой-то момент подстраивается под манеру езды, но... Сюда же «механику»: и экономичность ВАЗовская сохранилась бы, и возможность чуть более яркого,

под стать машине, разгона и движения. Но... «механика» доступна только с другим двигателем – ВАЗовским доморощенным 1,8 л. Там 122 л.с., короткие передачи – и это уже чуть другой автомобиль. Разделение на «X-Ray Cross М» и «X-Ray Cross Ж» – очень явное. Нам в этот раз досталось водить по-женски.

Исходя из вышесказанного и получается расход топлива. Вариатор, необходимость «крутить» двигатель – и вот уже при быстром движении по трассе показатель на бортовом компьютере выходит за «психологически важные» 10 л на сотню. Стандартное движение дает не больше обычных для машин этого класса 7,0–7,5 л. Всё правильно: агрессивные водители – те, для которых главный принцип: «Газ до отказа, а там поглядим» – платят больше.

С точки зрения управляемости X-Ray Cross не удивил. Автомобиль неплохо проглатывает неровности, более или менее нормально рулится. Заочное сравнение с прародителем из Renault он выигрывает – пусть не с явным, но с солидным преимуществом. Для не всегда ровных дорог поволжских областей, в том числе родной Самарской, – самое то. Руль не по-женски тяжел, но ничего страшного в этом нет, зато реакции более предсказуемые. Чуть-чуть великоваты крены – Cross есть Cross, но в целом приноровиться можно.

Оправдал ожидания X-Ray Cross и по уровню шума. Да, это не премиум, слышны «сверчки» от пластика, мелкие и не раздражающие; чуть громче, чем

хотелось бы, работают шины и мотор. Но в целом – в своем классе он более или менее на уровне.

Интерьер также полностью соответствует статусу автомобиля: нормальная пластмасса, без изысков, но и без «запаха нового автомобиля», удобные сиденья с боковой поддержкой, регулировки во всех направлениях. В дальней дороге водитель не устает, 4 часа за рулем выдерживаются спокойно. Рыжие вставки в интерьере и отделка сидений с надписью: Instinct, как показалось, не создают дополнительной ценности, но и не раздражают.

За свои деньги X-Ray Cross просто-таки насыщен опциями. Системы безопасности – ABS, ESP и система помощи при старте на подъеме, подогрев сидений, руля и лобового стекла, мультируль, климат-контроль, датчики дождя и света, охлаждаемый бардачок, USB-розетки спереди и сзади! Так и хочется спросить: это точно LADA? И приятно удивиться положительному ответу.

Резюмируем: у LADA получился достойный продукт. Молодежной аудитории скучно не будет, и тем, кто привык доверять технике и Алисе из Яндекса, он также подойдет. Тем же, кто готов меняться и не стареть душой, чувствовать себя на 30+, тоже подойдет. Невыдающиеся ездовые характеристики? Есть такое. Зато это существенная экономия и на бензине («овес нынче дорог»), и на штрафах: слишком много стало камер, которые смотрят в карман водителя. X-Ray Cross – автомобиль вполне «для жизни» и уж точно идет в ногу со временем.





# ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

**ПРОДАТЬ ЭФФЕКТИВНО**  
*ВЫГОДНЫЕ ДЕТАЛИ*

**СПЕЦИАЛИСТЫ ВЫСШЕЙ ПРОБЫ**  
*ВРЕМЯ ОТМЕЧАЕТ ЮБИЛЕЙ*

**СЦЕПЛЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА**  
*РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ*





Продолжая исследование темы ступичных подшипников и самых важных аспектов, связанных с их заменой, а также с общими требованиями к проведению работ и наиболее распространенными ошибками, переходим к узлам так называемого второго поколения.

Михаил КАЛИНИН |



# ВСЕ, ЧТО НАДО ЗНАТЬ О ЗАМЕНЕ СТУПИЧНЫХ ПОДШИПНИКОВ (часть 2)



**Дитя прогресса**

В 90-х гг. прошлого века особенно ярко о себе стала заявлять тенденция модулизации автосборочного производства. Для сокращения издержек, снижения стоимости, оптимизации производственных циклов, повышения объемов выпуска и т. д. промышленность требовала модульных решений, упрощающих и ускоряющих сборочные процессы на конвейерах заводов-изготовителей автотранспортных средств.

Ступичные подшипники второго поколения – плоть от плоти продукт данной тенденции. Более того, это один из первых узлов в автомобилестроении, поддержавших ее и разделивших, может быть, не в полной мере: полноценно модульными станут ступичные подшипники уже третьего поколения – скорее, как некий переходный технологический этап, но тем не менее вполне достойный выделения в отдельную генерацию ввиду своих конструктивных особенностей.

В связи с этим довольно интересно наблюдать развитие поворотных кулаков: одно из важнейших преимуществ подшипников второго поколения состоит в том, что они позволили сделать поворотный кулак более изящным и легковесным, снизив неподрессоренные массы. Для более динамичных и экономичных автомобилей конца XX в., когда очень серьезно заговорили о сокращении вредных выбросов, это достаточно принципиально.

Тем не менее, как уже было отмечено в прошлой публикации, все три поколения ступичных подшипников продолжают сохранять актуальность, и скорее всего, мы увидим их в устройстве транспортных средств и через 5, и через 10 лет. И может быть, даже позже.

Конструкция подвески, конструкция и организация тормозной системы, расположение и конфигурация рычагов и другие нюансы фактически у каждой модели, а иногда и у той или иной ее модификации, имеют свои уникальные особенности. И именно эти особенности компоновки, материалов изготовления (например, чугунный или алюминиевый поворотный кулак) и пр. определяют выбор ступичного подшипника определенного поколения. В одних ситуациях целесообразнее использовать подшипники первой генерации, в других – второй или третьей. Так и про-



должается на протяжении уже более чем 30 лет, с момента запуска в серию подшипников второго поколения, – последнее слово всегда остается за инженерами-разработчиками.

**Запрессовка – что может быть важнее?**

Ступичные подшипники второго поколения, так же как и первого, могут быть двух видов: подшипники, у которых внутреннее кольцо является ступицей, и подшипники, у которых внешнее кольцо является крепежным фланцем. В данном случае это в чистом виде, скажем так, полумодулизация, произошедшая за счет того, что одно из колец превратилось в определенный функциональный узел. Поэтому как минимум одна операция по сравнению с подшипником первого поколения устраняется.

Но всё равно при работе с этими ступичными подшипниками зачастую так же требуется снятие поворотного кулака при отсутствии на сервисной станции специального оборудования. К сожалению, в России такое оборудование встречается редко, хотя в Европе оно получило широкое распространение. Это особый гидравлический инструмент с оправками, позволяющий перепрессовать подшипники, не снимая поворотный кулак с автомобиля.

В частности, при работе со ступичными подшипниками, у которых внутреннее кольцо выступает в качестве ступицы колеса (яркие примеры: Ford Focus 2, передняя ось, и Skoda Octavia второго поколения – A5), специальный инструмент требуется для создания правильной эпюры сил, потому что перепрессовывается только внешнее кольцо подшипника. Не применяя особые захваты, механики совершают, пожалуй, фатальную ошибку. Они снимают поворотный кулак с автомобиля вместе с подшипником (одно слово – умницы), относят его на пресс, на прессе выжимают старый ступичный подшипник (выдавили – и выдавили, не страшно), но далее они берут в руки подшипник второго поколения – и видят, что до внутреннего кольца не добраться: оно является ступицей. Поэтому недолго думая мастеровые ребята начинают давить прессом на саму ступицу, чтобы запрессовать весь узел в поворотный кулак.

В этот момент происходит ужасное (без шуток, какие тут могут быть шутки?): пресс давит на ступицу, а ступица, соответственно, через тела качения – на внешнее кольцо. Это приводит, как ни печально, к тотальной поломке подшипника. После этого его эксплуатировать, надеяться и ждать какого-либо ресурса совер-





шенно бессмысленно. Внутри уже произошли критичные пластичные деформации, приводящие к тому, что подшипник либо сразу будет вращаться с перекатами, либо максимум через 10–15 тыс. км загудит так, как будто отходил уже несколько сотен.

Отсюда важнейший вывод, который следует затвердить назубок: при запрессовке внешнего кольца надо воздействовать именно на внешнее кольцо. Мы ни в коем случае не должны через внутреннее кольцо, через шарики воздействовать на внешнее кольцо в процессе монтажа. И как раз для этого применяется специнструмент. Он может выглядеть совершенно по-разному, но обязательно должен быть. А в России, к сожалению, лишь один из десяти автосервисов знает о том, что такое подшипник второго поколения и какой нюанс запрессовки ему присущ.

### Нюансы не исчерпаны

Еще парочка нюансов обусловлена поворотным кулаком – его конструкцией и состоянием. Как уже было отмечено, он в данном случае более легкий и конструктивно изящный, но от этого сильнее страдает во время эксплуатации. Поэтому после того, как ступичный подшипник был извлечен из поворотного кулака, очень желательно нутромером проверить овальную деформацию посадочного отверстия: реакции подвески и удары, которые приходятся на колесо и через ступичный подшипник передаются на поворотный кулак, могут привести к его повреждению.

Если в дефектный поворотный кулак установить новый ступичный подшипник, он довольно быстро примет форму присутствующей овальной деформации и, опять же, положенного ему срока не отходит. Таких последствий, конечно же, хочется избежать. Если клиент всё равно настаивает на монтаже ступичного подшипника в деформированный поворотный кулак, обязательно возьмите с него подписку о том, что сервис не дает гарантии работоспособности такого узла – поворотный кулак должен был быть заменен.

Нередко ступичный подшипник намертво прикипает внутри поворотного кулака, и ни одно из известных и популярных народных средств, в том числе отмачивание «WD-шкой», не помогает. Тогда в руки доброго молодца попадает самое страшное оружие автомеханика – газовая горелка для нагрева поворотного кулака до состояния, близкого к плавлению, когда он уже практически светится, как рождественский фонарик. С этим невероятным заходом результат достигается, и ступичный подшипник с грохотом вываливается из посадочного отверстия. Однако сам поворотный кулак после столь бесцеремонного и негуманного термического воздействия полностью теряет структурную целостность. А уж если по нему еще и кувалдой колотили или прессом давили, то риск повреждения увеличивается в разы – кулак может элементарно лопнуть или треснуть. То есть это крайне не рекомендо-

ванная процедура, и особенно для алюминиевых поворотных кулаков.

Для того чтобы избежать прикипания ступичных подшипников, применяют антифреттинговые пасты – специальный состав, которым обмазывают внешнее кольцо ступичного подшипника, после чего подшипник запрессовывается и запирается стопорными кольцами. После этого никаких проблем с извлечением не возникнет, сколько бы времени (в разумных, конечно, пределах) ни прошло. Применение такой пасты – правило хорошего тона в профессиональной среде.

### И снова про момент затяжки

Ступичные подшипники второго поколения не требуют какой-либо серьезной доукомплектовки, стопорные кольца уже, как правило, интегрированные: они одноразовые и при демонтаже ломаются.

Также в этих подшипниках уже присутствуют встроенные кольца системы ABS и ESP – сторону установки перепутать невозможно. Преднатяг отрегулирован. А поскольку тела качения выставлены и спозиционированы, финальная настройка требует значительно меньше шагов – она в основном ограничивается одной степенью протяжки центральной ступичной гайки.

Хотя в среде автомехаников распространён миф о том, что ступичные подшипники второго поколения отрегулированы вообще полностью и с ними ничего делать не надо. Это не так, потому что чуть ли не каждый подшипник второго поколения – сугубо индивидуальный. Действительно, встречаются абсолютно нерегулируемые узлы. Например, Volkswagen Transporter пятого поколения (T5) – и передняя, и задняя оси этого автомобиля оснащены подшипниками второго поколения. И оба они нерегулируемые – преднатяг выставлен при производстве.

Но чаще ступичные подшипники требуют регулировки. Как уже было сказано – одноступенчатой. И вот тут начинается самое интересное, поскольку момент затяжки центральной гайки может доходить и до 290 Н•м (например, BMW 3-й серии E46, задняя ось) и выше.

А теперь скажите, ориентируясь на собственный опыт и опыт ваших коллег: многие ли сервисные станции располагают динамометрическими ключами с такими моментами, когда





обычные моменты затяжки ступичных гаек – 110–120 Н•м, на тяжелых вседорожниках – 150 Н•м? Опять же, обращаем внимание на цифру: не 250, не 300, а 290 Н•м! То есть необходим инструмент достаточно высокой точности. В противном случае ступичный подшипник придет в негодность очень быстро.

**Без болта...**

Возвращаясь к Ford Focus 2, а равно Mazda 3 и Volvo 40, надо отметить, что в этих моделях на передней оси у ступичного подшипника не центральная гайка, а болт, очень длинный и тонкий, стягивающий вал ШРУС и саму ступицу. Момент затяжки – около 100 Н•м.

Этот болт – одноразовый. При превышении момента или повторном использовании он реально вытянется, и посередине у него образуются настоящая «талиа». Если болт оборвется при повороте колеса, вал ШРУС может запросто выйти из шлицевой группы. Это срубит рычаги подвески – и... Куда в итоге машина поедет – сказать сложно: последствия могут быть самыми катастрофическими. Особенно риск обрыва возрастает после затяжки пневмогайковертом, когда механик думает: «Сейчас 150 Н•м стрельну – и точно держаться будет». А у него предельный момент до 100 Н•м.

То есть этот болт ни в коем случае нельзя забыть поменять. Внутри комплекта FAG он лежит по умолчанию, потому что это элемент безопасности. Но если используется оригинальный продукт, то болт надо предварительно заказать отдельно. Нет его и в упаковках недобросовестных поставщиков.

**...и без центрального отверстия**

Ступичный подшипник второй генерации на Mercedes-Benz Sprinter и Volkswagen Crafter предыдущего поколения (являющихся во многом фактически близнецами-братьями) тоже имеет конструктивную особенность: у него нет центрального отверстия, он полностью «глухой». Так же как и ступица, через которую ничего не проходит, так же как и задняя крышка. Поэтому обычный специальный инструмент для ступичных подшипников второй генерации здесь уже не применим. А по оригинальной инструкции завода-изготовителя при износе подшипника отдельно он не меняется – меняется весь поворотный кулак в сборе, который стоит более 100 тыс. руб.

Компания FAG как конвейерный поставщик на эти автомобили предложила следующее решение: еще более специальный инструмент, позво-

ляющий перепрессовывать данные подшипники. Этот инструмент был заказан у Gedore Klan и выполнен в точном соответствии с разработанной инженерами Schaeffler спецификацией (арт. № 400619910). Он позволяет производить монтаж ступичных подшипников (стоимостью около 15 тыс. руб.) отдельно. Причем делать это прямо на автомобиле, не снимая поворотный кулак. Для многих автопарков и СТО, обслуживающих корпоративных клиентов, найденный выход из положения стал грандиозным подспорьем в их бизнесе.

Видите, о втором поколении – уже меньше, чем о первом. Да, в известной степени оно более совершенно и не провоцирует многие ошибки, однако и с ним работа требует определенной внимательности, навыков и знаний. Как, впрочем, и с любым узлом в автомобиле.

*Продолжение следует.*





Без качественного инструмента, как известно, не может работать ни один механик. Но и мастеру-приемщику, специалисту по продажам услуг, также нужны инструменты.

Один из них – бланк бесплатной диагностики, который позволяет расширять заказ-наряды и обеспечивать доход сервису. Правильная диагностика ведет к хорошему заработку, в том числе на деталях подвески.

Роман ГУЛЯЕВ |



# ПОДВЕСКА, В КОТОРОЙ МОЖНО БЫТЬ УВЕРЕННЫМ





Руководители автосервисов прекрасно знают, как тяжело заставить сотрудников – механиков – осматривать автомобили, делать осмотр подкапотного пространства, ходовой части. У мастеров-приемщиков вечно не хватает на это времени, к тому же они не хотят огорчать клиента плохими вестями и заниматься допродажами. Это, по практике, выводит их из зоны комфорта. Механики тоже не горят желанием делать что-то сверх того, что написано в заказ-наряде, особенно если за это не платят. Директорам СТО и мастерам приходится убеждать их: осмотри, сделай клиенту приятное + найди себе работу, за которую тебе же заплатят.

В связи с этим на дистанции борьбу за клиента выигрывают те автосервисы, где есть инструменты для помощи механику и мастеру. Именно поэтому сеть Eurogear Car Service, одна из крупнейших в России на сегодняшний день, насчитывающая почти 300 СТО, внедряет в стандарт бланк бесплатной диагностики по 39 пунктам. При этом СТО вправе ввести условие: диагностика остается бесплатной, только если клиент проводит дальнейший ремонт в этом автосервисе и там же приобретает для него запчасти.

Eurogear, с французскими корнями, проще всего было бы взять бланк из Франции, но специалисты компании адаптировали его под российский рынок. Этот инструмент преследует сразу несколько задач. Для автосервиса это в первую очередь проявление заботы о клиенте, чтобы показать ему, что, какая бы работа ни производилась, главная задача – убедиться в безопасности клиента и надежности его автомобиля, чтобы клиент был уверен на 100%. Для мастера это простой способ наглядно показать клиенту неисправности. И конечно, возможность дополнительного заработка. От самых простых деталей – свечей и лампочек – через технические жидкости: масла, антифриз, жидкость ГУР, тормозная – и до деталей подвески. Это как раз те позиции, где бренд Eurogear наиболее силен.

По стандартам Eurogear Car Service осмотр должен производиться при любом машино-заезде. Более того, одна из крупнейших поддерживающих акций для СТО, которую проводит и активно продвигает бренд Eurogear на широкую публику, – бесплатная замена масла + бесплатный

осмотр по 39 пунктам. Клиентам в России это нравится, поэтому они активно записываются на акцию.

Необходимость работ по ремонту подвески появляется на российских дорогах достаточно часто. Особенно весной, когда снег сходит с асфальта. Но и осенью, перед зимней эксплуатацией, проверить автомобиль также необходимо. Механик осматривает ходовую часть, заполняет бланк осмотра, а дальше мастер процеживает работы и подбирает запчасти. На рынке большой выбор различных деталей ходовой части, на любой вкус и кошелек. Второе в последнее время стало приобретать всё большее значение, ведь денег у клиентов автосервисов меньше не становится. Но поговорку: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи» – никто не отменял. Как же в этих условиях выбрать идеальное соотношение по цене и качеству, чтобы и заработать на запчасти, и не краснеть перед клиентом за деталь, которая подвела его в самый неожиданный момент?

Детали Eurogear являют собой ту самую середину, которую сейчас можно назвать золотой. Середина между оригиналом и дорогими брендами

конвейерных поставщиков, с одной стороны, и дешевыми понаме, которые мимикрируют под качественные благодаря бренду и логотипу. Те самые марки, где за красивыми названиями скрываются нестабильное качество, невнятная гарантийная политика или отсутствие таковой – и никакой технической поддержки. Очень сердито, зато дешево, то, что надо для выбирающих только кошельком и готовых к переплатам.

С этой точки зрения запчасти под брендом Eurogear – идеальный выбор. Потому, что ответственность перед потребителем и перед автосервисом несет автопроизводитель, входящий в тройку крупнейших в мире по объему выпуска новых автомобилей, – группа Stellantis. Она образована после слияния концерна PSA (Peugeot-Citroën) и FCA (FIAT-Chrysler). Ее годовой объем выпуска – более 8,7 млн автомобилей под 14 брендами.

Марка Eurogear была создана более 15 лет назад специально для постгарантийных автомобилей и учитывает все особенности эксплуатации машин старше 3 лет. Более 12 тыс. наименований деталей сертифици-





ровано и через крупную сеть дистрибьюторов может быть доставлено до СТО с центрального склада в Домодедово. Отбор поставщиков и испытания всех запчастей происходят по тем же технологиям и с использованием тех же ресурсов, что и для оригинальных деталей, которые Stellantis и его марки продают под своим брендом. Инженеры Stellantis проверяют и состав материала, идущего на производство компонентов, и сами детали, соответствуют ли они высоким стандартам автопроизводителя. Не случайно Eurorepar дает на свои детали – подвески и амортизаторы – гарантию 2 года с момента установки без ограничения пробега. При этом если установка детали была на СТО Eurorepar Car Service, то сервису полностью компенсируются

расходы по гарантии – не только на деталь, но и на работу. Защищены и клиент, и бизнес.

В гамме Eurorepar широкий ассортимент деталей подвески: стоек стабилизатора, шаровых опор, рычагов, рулевых тяг и наконечников, все они сделаны по стандартам качества оригинала при заметно более доступной стоимости. Все они доступны к заказу у дистрибьюторов бренда. По цене они конкурентны, в среднем на 10–15 % дешевле аналогов европейских поставщиков на конвейер. Гамма Eurorepar покрывает 17 750 комплектаций «модель/двигатель» европейского парка автомобилей, доступна также и для моделей азиатских производителей.

Действительно, самые популярные позиции Eurorepar в сегменте «подвеска» – детали Peugeot-Citroën.

Но не только. Например, в Топ-10 по продажам есть ступичные подшипники на Mitsubishi Outlander, Renault Logan, распробовали российские автолюбители стойки стабилизатора на Volkswagen Polo и Opel Astra G, переднюю ступицу с интегрированным подшипником на тот же Polo.

Отдельно стоит отметить амортизаторы. Eurorepar представляет 424 артикула, что покрывает большинство автомобилей парка. Их основной поставщик – французский завод, который делает амортизаторы для всех местных автопроизводителей. В гамме Eurorepar – двухтрубные газовые амортизаторы, которые имеют ряд преимуществ перед гидравлическими. Это улучшенная реакция при управлении, улучшенное сцепление с дорогой, сокращение тормозного пути и постоянная эффективность работы.

Амортизатор – один из важнейших элементов подвески. Неисправный амортизатор увеличивает тормозной путь автомобиля (до 2,5 м при городской скорости 50 км/ч – это длина стандартного пешеходного перехода), способствует ухудшению сцепления и потере управляемости. А еще неисправность амортизаторов влечет ускоренный износ других элементов подвески: тормозов, шин, сайлентблоков, рычагов, пружин... Коварность заключается в том, что изнашивается амортизатор постепенно, и водитель может не замечать этого. Зато после замены и регулировки сход-развала он сразу скажет, что поведение автомобиля улучшилось, и будет благодарен сервису за рекомендацию. Неисправность амортизаторов можно заметить визуально – по потекам масла, следам коррозии или трещинам на детали. Но также и по косвенным признакам – устойчивости и поведению на дороге (особенно при торможении), шуме на плохой трассе, вибрациям рулевого колеса.

С учетом реалий российских дорог банкротство автосервисам, которые занимаются ремонтом подвески, не грозит. Наверное, руководители таких автосервисов – одни из немногих, кто благодарят горе-дорожников за их отношение к своему «делу». И если ремонт подвески неизбежен, то лучше рекомендовать и ставить клиентам те детали, за которые потом не придется краснеть и уговаривать механика выполнить ремонт по гарантии. Именно к таким брендам и относится Eurorepar.







EUROREPAR

# МОТОРНОЕ МАСЛО

ВЫБИРАЙТЕ ОПТИМАЛЬНОЕ  
СООТНОШЕНИЕ

➤ **КАЧЕСТВО / ЦЕНА / ХАРАКТЕРИСТИКИ**



ВЫСОКАЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ  
ДВИГАТЕЛЯ



ЧИСТОТА  
ДВИГАТЕЛЯ



ТЕКУЧЕСТЬ  
ПРИ НИЗКОЙ  
ТЕМПЕРАТУРЕ



УМЕНЬШЕНИЕ  
ОКИСЛЕНИЯ  
И КОРРОЗИИ



УСТОЙЧИВОСТЬ  
К ВОЗДЕЙСТВИЮ  
ТЕМПЕРАТУРЫ



ЗАЩИТА  
ОКРУЖАЮЩЕЙ  
СРЕДЫ

[www.eurorepar.com](http://www.eurorepar.com)



60 лет назад, в 1961 г., была основана компания, радикально изменившая один из узлов автомобиля, сделав его заметным и неповторимым – как эстетически, так и по рабочим показателям.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



# ВРЕМВО: ВЫЗОВ ИЗ БЕРГАМО ВСЕМУ МИРУ



В 2021 г. Brembo отмечает 60 лет своей истории, развития бизнеса, который основывается на технических инновациях, непрерывных исследованиях в области дизайна и рабочих характеристик, серьезном участии в авто- и мотоспорте, в постоянном внимании к вопросам экологии и устойчивого развития.

Более чем за полвека развитие Brembo сопровождалось важными техническими, спортивными и коммерческими успехами, которые вывели итальянскую компанию в глобальные лидеры и сделали марку узнаваемой во всем мире, практически синонимом выражения «тормозная система». Среди таких успехов можно выделить создание первой законченной системы для мотоциклов, которая начала штатно устанавливаться на Guzzi, а затем – на Laverda в 1972 г., три года спустя – поставки для Ferrari в чемпионате Formula 1, первый алюминиевый суппорт и первые карбоновые диски в 80-х. За этим последовали выход на биржу, открытие новых заводов во всех странах, где находятся клиенты компании, создание технопарка Kilometro Rosso («Красный километр») вблизи Бергамо, а также новые ответы на глубокую трансформацию, происходящую в настоящее время, и глобальные тенденции в транспорте – всё более электрическим и экологичном.

#### 1960-е годы ИСТОКИ ЛИДЕРСТВА

Brembo была основана в 1961 г. Эмилио Бомбассеи, отцом нынешнего президента Альберто Бомбассеи, на площадке в нескольких километрах от Бергамо (Италия). И хотя тогда это была небольшая механическая мастерская, опыт, накопленный ее основателем в машиностроении и металлургии, скоро стал востребован клиентами уровня Alfa Romeo.

1964 г. – исторический для Brembo: именно тогда компания запустила производство первых итальянских тормозных дисков, предназначенных для рынка запчастей. Вскоре производство расширилось за счет других комплектующих тормозной системы, а качество изделий, компетентность, квалификация и сервис компании получили признание на международном уровне. Это стало началом пути Brembo к лидерству на европейском рынке автомобильных запасных частей в сегменте тормозных дисков.



Первое предприятие Brembo в Паладине, 1960-е. Фото: здесь и далее – Brembo



Историческая встреча Альберто Бомбассеи с Энцо Феррари

#### 1970-е годы ТРИУМФ ПОВСЮДУ

Начиная с 1972 г., с поставкой для Moto Guzzi бренд Brembo появляется на лучших европейских мотоциклах. Очень скоро Brembo становится лидером в области тормозных систем для двухколесных машин. Но настоящее признание качества и технологий Brembo происходит в 1975 г., когда

Энцо Феррари доверяет компании из Бергамо самый престижный одноместный автомобиль Formula 1. Вскоре Brembo становится лидером в области тормозных систем для авто- и мотоспорта. С тех пор множество команд, оснащенных тормозами Brembo, побеждали в сотнях международных соревнований в различных категориях автоспорта.



Сотрудницы предприятия Brembo на мотоциклах, оборудованных тормозами Brembo, 1970-е





Завод Brembo в Курно, Италия, 1980-е

## 1980-е годы ИННОВАЦИИ И РОСТ

С начала 1980-х гг. Brembo делает ставку на разработку инновационных изделий и технологических процессов с четкой стратегией развития в определенных областях рынка: от гоночных автомобилей до мотоциклов. В 1980 г. к линейке выпускаемой продукции для автомобилей добавляется суппорт дискового тормоза из алюминия, новаторский по дизайну и используемым материалам, принятый со временем такими известными автопроизводителями, как Porsche, Mercedes, Lancia, BMW, Nissan и Chrysler.

С середины 1980-х гг. Brembo решает включиться в конкурентную борьбу также и в сегменте дисковых тормозов для грузопассажирских автомобилей, становясь стратегическим поставщиком для Iveco, Renault (в секторе грузопассажирских автомобилей) и Mercedes.

В 1983 г. компания, учитывая растущую интернационализацию, договаривается о входе в акционерный капитал Kelsey-Hayes транснационального американского концерна, занимающегося производством тормозного оборудования. Это сотрудничество позволяет итальянскому концерну расти и укрепляться, готовясь к будущим вызовам рынка.



Департамент разработки, Brembo, 1980-е

## 1990-е годы МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА

Brembo продолжала расти в 1990-х гг., и в июле 1995 г. она была зарегистрирована на Миланской фондовой бирже. В течение этого десятилетия Brembo начала свой международный рост, что заложило основу для интернационализации рынков и производства, призванных стать важной частью стратегии компании.

Производство было запущено в Испании, Польше и Мексике, начался поиск новых японских и американских клиентов, которые пополняют европейскую клиентскую базу. Это были годы радикальных инноваций как с точки зрения продукта, с моноблочными, 4-поршневыми и 4-колодочными суппортами и первыми радиальными суппортами для мотоциклов, так и с точки зрения менеджмента.

В начале 1990-х Brembo начала производить тормоза для американского автомобильного рынка.

### 1992

Первым заказчиком подразделения оригинального оборудования Brembo в Северной Америке была компания Chrysler для программы Viper.

### 1994

После первоначального расширения за пределы Италии, с производственной деятельностью в Испании и Швеции, Brembo приобретает польскую компанию и начинает производство на заводе в Ченстохове, Польша.

### 1995

Brembo котируется на Миланской фондовой бирже: в это время штат сотрудников достигает 1115 человек, а объем продаж составляет 331 млрд лир.

### 1996

Brembo отправляется через Атлантику и начинает производство на заводе в Мексике в Пуэбле, что позволяет Brembo распространять свою продукцию на рынок Северной Америки.

Brembo впервые побеждает в NASCAR с Бобби Хэмилтоном на No.43 Petty Enterprises Pontiac.

## 2000-е годы СТИЛЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Новое тысячелетие началось под знаком интернационализации и роста.

Brembo расширяет свою деятельность за счет присутствия в Бразилии, Англии, Китае, Японии, Индии, США



и Аргентине, при этом деятельность группы за счет приобретений и партнерских отношений также распространилась на колеса для мотоциклов (Marchesini), колодки, комплекты барабанных тормозов и гидравлические компоненты для тормозов и сцеплений. В эти годы компания Brembo начала производство углеродно-керамических дисков: сложный инновационный продукт, но очень привлекательный с эстетической точки зрения. Углеродно-керамическая тормозная система была удостоена награды «Золотой компас» в 2004 г., окончательно подтвердив ценность дизайна и стиля как ключевых элементов всех аспектов жизни компании.

### 2000

Brembo открыла торгово-технический офис в Мичигане для обслуживания местных заказчиков оригинального оборудования.

Brembo запустила программу комплектов High-performance.

Brembo приобрела бразильскую компанию Alfa Real Minas для обработки автомобильных тормозных дисков и сборки маховиков двигателя для рынка оригинального оборудования.

Brembo приобрела британскую компанию AP Racing Limited, специализирующуюся на производстве тормозных систем и систем сцепления для гоночных автомобилей и мотоциклов, комплектов для тюнинга, а также оригинальных тормозных систем и систем сцепления для высокопроизводительных спортивных автомобилей.

Brembo приобрела 70 % акций Marchesini – производителя магневых колес для гоночных мотоциклов. В течение следующих нескольких лет Brembo приобретет полный контроль над компанией.

Brembo подписала соглашение со шведской группой SKF о разработке электромеханических тормозных систем brake-by-wire для рынка высокопроизводительных автомобилей.

Brembo расширила свою деятельность в Китае, создав совместное предприятие с Yuejin Motor Group по созданию Nanjing Yuejin Automotive Brake System для производства тормозных систем для легковых и легких грузовиков.

### 2001

Brembo открыла офис продаж в Мурсвилле, Северная Каролина, для поддержки NASCAR и североамериканского автоспорта.



### 2004

Тормозная система Brembo из углеродистой керамики получает награду «Золотой компас» – самую престижную европейскую награду за дизайн. Это был первый раз, когда приз был присужден автомобильному компоненту.

Brembo и DaimlerChrysler AG (сейчас Fiat Chrysler Automobiles) создали совместное предприятие для разработки и производства керамических тормозных дисков и поиска инновационных материалов: Brembo Ceramic Brake Systems S.p.A.

### 2005

Brembo стала поставщиком для Harley Davidson. Став официальным поставщиком легендарного производителя мотоциклов, компания укрепила свои позиции на американском рынке.

### 2006

Третий литейный завод Brembo был официально открыт в городе Домброва-Гурница, Польша.

### 2007

Открылся Центр исследований и разработок Brembo в футуристическом научно-техническом парке Kilometro Rosso. Архитектура здания отражает фундаментальное значение, которое дизайн имеет для Brembo, даже на рабочем месте.

Brembo стала официальным поставщиком тормозных систем Toyota Motor Corporation для нового Lexus IS-F.

Brembo приобрела подразделение тормозов компании Hayes Lemmerz International с двумя производственными предприятиями в Мичигане и Мексике,

которые производят тормозные диски и барабаны для рынков легковых авто и легких грузовиков в Северной Америке.

### 2008

Brembo и Magneti Marelli достигли соглашения об эксклюзивной дистрибуции тормозных дисков на независимом вторичном рынке Бразилии.

### 2009

Brembo официально открыла свой новый завод в Индии, оборудованный для производства тормозных систем для мотоциклов и скутеров, и запустила новый бренд Bresco (сокращение от Brembo Company).

### 2010

Brembo открыла свою новую штаб-квартиру в Северной Америке





и центр исследований и разработок в Плимуте, штат Мичиган. Это станет первым центром исследований и разработок, созданным за пределами Италии.

Vrembo S.p.A. запустила новый бренд в Индии: Vybire, предназначенный специально для тормозных систем мотоциклов и скутеров объемом до 600 см<sup>3</sup>. По этому случаю Vrembo также представила свой первый продукт из линейки VYBRE: суппорт VYBRE P4.28, специально разработанный для мотоциклов Bajaj.

Начались работы на заводе Vrembo в Домброве, Польша, который расширил производственные мощности, открытые в 2006 г., для обслуживания рынка легковых и коммерческих автомобилей в целях удвоения производства тормозных дисков.

Компания Ford Motor добавила Vrembo в свою глобальную структуру согласованного бизнеса (ABF) в качестве предпочтительного поставщика: событие, которое способствует тому, что две компании будут работать вместе в партнерстве и всё более тесном сотрудничестве.

Vrembo инвестировала 35 млн евро в Чешскую Республику, чтобы создать новое производственное предприятие для автомобильных тормозных систем, впервые выходя на рынок среднего премиум-класса (седаны среднего и высокого класса) и сотрудничая с такими клиентами, как Land Rover, BMW, GM и Audi.

В это время в компании работают 5904 сотрудника, а объем продаж составляет 1075,3 млрд евро.

## 2011

Vrembo открыла свой новый производственный центр в Домброва-Гурнича, Польша, что позволило группе лучше обслуживать предприятия из Германии, Франции, Великобритании, Италии, в Центральной и Восточной Европе.

## 2012

Vrembo открыла свой новый производственный центр в Нанкине (Китай), который обслуживает заводы своих европейских клиентов, производящих легковые и грузовые автомобили в Азии.

Vrembo становится официальным поставщиком тормозов серии Verizon IndyCar.

## 2014

Vrembo инвестирует более 115 млн долл. в расширение своих производственных операций в Северной Америке в Гомере, штат Мичиган.

Северная Америка становится первым по объемам рынком для Группы.

## 2015

Vrembo открывает свои двери в Гомере, штат Мичиган, для постройки своего первого чугунолитейного завода в Северной Америке, а также на Эскобедо, для своего первого алюминиевого литейного производства.

Vrembo инвестирует 86 млн евро в приобретение ASIMCO Meilian Braking Systems – компании, производящей тормозные диски в районе Пекина.

## 2016

Vrembo завершает соглашение о приобретении ASIMCO Meilian Braking Systems – производителя тормозных систем в районе Пекина. Компания открывает новый завод в Эскобедо, Мексика, и одновременно объявляет о строительстве нового литейного завода по производству чугуна в том же районе.

Vrembo объявляет об инвестициях в Польшу для расширения завода и строительстве нового завода в Нанкине, Китай, по производству алюминиевых суппортов.

## 2018

Vrembo начинает строительство нового завода по переработке специальных углеродных материалов для гоночного сегмента в Курно (Италия).

## 2019

Vrembo открыла свой новый завод в Нанкине (Китай) по производству алюминиевых суппортов.

## 2021

Vrembo завершает приобретение SBS Friction – датской компании, которая разрабатывает и производит тормозные колодки из спеченных и органических материалов для мотоциклов, особенно инновационных и экологически чистых.

## БУДУЩЕЕ

Vrembo продолжит инвестировать в инновации, потому что это единственный способ расти и совершенствоваться. Автомобильная промышленность сталкивается с беспрецедентными вызовами: электрификация, автономное вождение, цифровизация усиливают давление на всех участников рынка. Vrembo считает, что сейчас подходящее время, чтобы открыть новые горизонты будущего и поддержать своих партнеров в реакции на текущие вызовы.

Новая миссия Vrembo – стать Поставщиком Решений, объединяющим свои продукты и услуги в гармоничные универсальные решения для удовлетворения быстро меняющихся потребностей автомобильной промышленности.

*«Мой отец говорил, что каждый может делать простые вещи, но лишь немногие могут справиться с трудными. Мы должны делать трудные вещи. Этот девиз движет Vrembo сегодня и будет двигать Vrembo в будущем», – Альберто Бомбассеи, президент Vrembo Group.*



# АВТОКОМПОНЕНТЫ: ВЫБОР СТО 2021



ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОПРОСА  
НЕЗАВИСИМЫХ СТО  
РОССИИ



## СПЕЦБОЗРЕНИЕ: СОБЫТИЯ ГОДА

ПРИОРИТЕТЫ АВТОСЕРВИСОВ  
ОПРОС И ПРЕМИЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ «КОМТРАНСКОН»  
РАЗГОВОР О ГЛАВНОМ



В Москве 17 декабря 2021 г. состоялась церемония подведения итогов общероссийского опроса независимых СТО и вручение Премии «Автокомпоненты: выбор НСТО – 2021».

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



# ЧТО ВЫБИРАЮТ НЕЗАВИСИМЫЕ АВТОСЕРВИСЫ?

Уже третий год «Новости Автобизнеса» и «Правильный Автобизнес» с участием Аналитического агентства Gruzdev-Analyse Александра Груздева проводят общероссийский опрос независимых СТО на тему: какие автокомпоненты они выбирают и почему? Итоги опроса подводятся в конце года. Бренды, ставшие лидерами в своих товарных категориях, получают памятный знак.

#### Несколько фактов об опросе

- На вопросы анкеты ответили руководители более чем 1200 НСТО России, как сетевых, так и несетевых.

- Самым известным брендом оказался KYB – эту марку 1262 раза назвали первой в категории «Амортизаторы».

- Опрошенные могли называть не только бренды вторичного рынка, но и оригинальные детали, если они их используют. В категории «Детали двигателя» оригинальные запчасти вошли в тройку лидеров.

- Лидером по количеству побед снова стала компания Bosch – она названа лучшей в четырех категориях.

Торжественная церемония подведения итогов опроса и вручения Премии состоялась в Москве, на площадке СТО «Оживляющий гараж». Провели церемонию **Петр Левицкий** и **Роман Гуляев**. Трансляцию в режиме онлайн на YouTube, Facebook и VK смотрели более 300 человек – представителей НСТО из разных регионов России.

**Александр Алешин, Bosch:** «Спасибо организаторам за то, что даже в эти трудные времена вы делаете такую важную для рынка работу».

**Адхан Габли, Castrol:** «Для нас канал СТО является одним из приоритетных каналов продаж, поэтому нам очень приятно, что уже три года участники именно этого канала выбирают нас».

В условиях современного рынка большое значение имеет не только качество продукции, но и дополнительный сервис для клиентов. В этих специальных номинациях также были названы лучшие компании.

#### Победители 2021 г. Товарные категории.

Номинация	«Тройка» лидеров	Победитель
Амортизаторы	KYB Sachs LYNX	KYB
Автолампы	Philips Osram Hella	Osram
Эксплуатационные жидкости (антифриз, тормозная жидкость, жидкость ГУР...)	Bosch febi NGN	NGN
Сервисная автохимия (присадки, промывки, очистители...)	Lavr Liqui Moly Würth	Würth
Аккумуляторы	Bosch Exide Varta	Bosch
Детали двигателя	INA Kolbenschmidt Mahle	Mahle
Детали подвески	CTR Lemförder febi	CTR
Детали рулевого управления	CTR Lemförder febi	CTR
Тормозные колодки	Brembo LYNX TRW	TRW
Тормозные диски	ATE Brembo TRW	TRW
Радиаторы	Luzar Nissens NRF	Nissens
Сцепление	LuK Sachs Valeo	LuK
Масла	Castrol Mobil NGN	Castrol
Ремни	Continental Gates LYNX	Gates
Свечи	Bosch Denso NGK	NGK
Стартеры	Bosch Denso Valeo	Bosch
Фильтры	Eurorepar Mann Filter Mahle	Mann Filter
Щетки стеклоочистителя	Bosch Denso LYNX	Bosch
Электрооборудование и датчики	Bosch Era Hella	Bosch
Подшипники	FAG LYNX NTN-SNR	NTN-SNR



## Победители 2021 г. Специальные номинации.

Номинация	«Тройка» лидеров	Победитель
Лучшая техподдержка	febi Mahle ZF	Mahle
Лучшая маркетинговая поддержка	Brembo Eurorepar KYB	KYB
Лучшая программа обучения продавцов*	Eurorepar FitLab GROUPAUTO	FitLab
Лучшая программа обучения технического персонала*	febi FitLab Eurorepar	FitLab
Лучшая гарантийная политика	Eurorepar KYB LYNX	LYNX



\*FitLab стал лидером с огромным отрывом, но по факту производителем запасных частей не является, поэтому организаторы отметили специальными дипломами бренды запчастей, которые заняли вторые места:

- в категории «Лучшая программа обучения продавцов» – Eurorepar;
- в категории «Лучшая программа обучения технического персонала» – febi.

Участники ответили и на вопрос о марке, которая в уходящем году работала лучше всех в комплексе. Вопрос звучал так: «Среди производителей запчастей всех продуктовых групп в 2021 г. работу какого бренда можно оценить как лучшую по совокупности всех факторов (доступность, цена, качество, поддержка производителя и т. д.)?».

В тройку лидеров вошли компании Bosch, KYB и LYNX.

**Обладателем Гран-при стала компания KYB.**

**Дмитрий Ковалев, KYB:** «Мы невероятно счастливы получать такие награды непосредственно от участников рынка. Нашим приоритетом является качество, и именно это стало залогом успеха в данной номинации. Благодарим за доверие всех тех представителей СТО, которые обеспечили нам эту победу».









«Новости Автобизнеса», «Грузовой Портал» и «Правильный Автобизнес» 9 сентября 2021 г. провели в Москве очередную ежегодную конференцию для специалистов по эксплуатации и ремонту коммерческой техники – «КомТрансКон».

Григорий МЕРЛИН |



# ТЯЖЕЛАЯ ТЕМА

Обслуживание коммерческого транспорта в России – действительно тяжелая тема. И дело не только в том, что речь о тяжелой технике, нет, – специфика ремонта грузовиков сильно отличает этот сегмент автобизнеса от работы коллег легкомоторного сектора. Другие клиенты, иные приоритеты, совсем не сопоставимые расходы – в общем, различного как бы не больше, чем общего. С другой стороны, неза-

висимому обслуживанию коммерческого транспорта трудно: конкуренция со стороны официальных дилеров в этом сегменте кратно выше, чем в легковом. А помочь-то толком никто не готов: если обучение сотрудников «легковых» НСТО так или иначе ведется, то число мероприятий – конференций, семинаров, тренингов – для грузовых станций можно пересчитать по пальцам... одной руки.

Мы понимаем, что происходит, поэтому уже в третий раз организуем конференцию для специалистов по обслуживанию коммерческого транспорта. И проводим ее в том формате, который характерен для всех мероприятий «Новостей Автобизнеса»: приглашаем экспертов, тренеров, производителей и, самое главное, практиков – владельцев и руководителей грузовых СТО. Личный опыт ничем не заменить, те проблемы,

которые уже решили ваши коллеги, вполне могут встретиться и на вашем пути. Применить чужие работающие схемы можно и нужно – это экономит время и деньги, что для коммерческого транспорта почти одно и то же.

В этом году коронавирусные правила ограничили возможность очного общения – увы, соблюдать карантинные нормы обязаны все. Но тем не менее в зале гостиницы «Салют» собрались руководители грузовых НСТО из самых разных регионов, а остальные могли следить за происходящим посредством трансляции, причем следить активно, задавая вопросы спикерам в режиме онлайн. Общая аудитория трансляций на сайте [www.abiznews.net](http://www.abiznews.net), в соцсетях ВКонтакте и Facebook составила примерно 500 человек, еще несколько тысяч человек посмотрели конференцию в записи.

О брендах деталей тормозной системы Textar и DON, которые в России представляет компания TMD Friction, рассказал **Денис Двали**. Впрочем, сами бренды специалистам представлять не надо, они хорошо известны, а вот преимущества, которые получают независимые СТО от работы с этими марками, вызвали живой интерес участников конференции. О чем речь? Во-первых, качество оригинала по меньшей цене, и в данном случае «качество оригинала» – это не просто рекламный слоган: детали тормозной системы этого производителя поставляются на конвейеры ведущих мировых производителей грузовых автомобилей, в том числе «большой семерки». Во-вторых, возможность выбора: у компании есть более 200 рецептов фрикционной смеси, детали с разными характеристиками можно использовать при решении различных задач. Все детали проходят многоуровневые испытания, в том числе в сложных условиях: в жару, холод, в экстремальных режимах вроде горных дорог и т. д. Всё это обеспечивает максимальную эффективность и надежность деталей тормозной системы Textar и DON. Наконец, TMD Friction, хотя и не продает свою продукцию напрямую СТО, оказывает станциям разностороннюю поддержку: техническую, обучение, консультации и пр.

**Максим Уражанов**, Varta, рассказал участникам о рыночных тенденциях в сфере эксплуатации коммерческого транспорта. Требования властей по сокращению вредных выбросов и растущие цены на топливо заставляют владельцев коммерческого парка макси-



мально экономить горючее. В результате стремления к безопасности движения сокращается рабочее время водителей и, наоборот, увеличиваются интервалы отдыха. Растут требования к комфорту водителя в период остановки: современная кабина напоминает номер в отеле, с кондиционером, холодильником и прочими элементами комфорта, которые требуют электрического питания. Но во время остановок подзарядка не происходит. В современных автомобилях предъявляются повышенные требования к виброустойчивости АКБ, поскольку она располагается сзади. У Varta есть решение этих проблем – надежная и эффективная батарея Varta Promotive AGM. Эта АКБ полностью соответствует всем требованиям современного коммерческого транспорта.

Об эффективности говорил и **Ринат Хисматулин** из TOPCOVER. В числе преимуществ работы с маркой – постоянный контроль производства, качество по разумной цене и широкий ассортимент. А он действительно широк: под маркой предлагаются пневматика и детали тормозной системы, электрооснащение, детали подвески и рулевого управления, оптика и зеркала и многое другое, включая кузовные детали. Еще одно безусловное преимущество – широчайшая сеть складов и удобная система рассмотрения рекламаций.

**Анна Романова**, генеральный директор грузового автосервиса LORRYTRUCK из Домодедова, в своем

выступлении рассмотрела такую серьезную для любой станции проблему, как кадры. Анна напомнила, что к подбору кандидатов надо относиться очень внимательно, ведь именно сотрудники будут взаимодействовать с клиентами и приносить сервису прибыль. При этом ожидания клиента, работника и владельца различаются, и это надо учитывать. Анна также указала самые частые кадровые ошибки руководителей НСТО. Не надо воспринимать автомеханика как бизнес-партнера – у него другая мотивация. Не надо принимать на работу без испытательного срока, даже если это очень нужный специалист, – российское законодательство защищает в первую очередь работника. По возможности нужно узнать о предыдущем опыте работы сотрудника, навести справки. Не стоит сразу же предлагать слишком высокую заработную плату – лучше постепенно ее повышать. И наконец, увольнять надо быстро.

Своим опытом работы также делились руководители грузовых автосервисов из Тольятти и Пензы. Общее мнение всех выступавших: трудности есть, но при грамотном подходе к делу они преодолимы. Даже в кризис можно увеличивать прибыльность станции, повышать квалификацию коллектива, эффективно взаимодействовать с клиентами. В одной статье, разумеется, невозможно пересказать содержание целого дня конференции, программа была весьма насыщенной. Но вы можете услышать это сами – следующий «КомТрансКон» состоится осенью 2022 г.

**Партнеры конференции «КомТрансКон»:**

**бренды Textar и DON (TMD Friction), Varta (Clarios), TOPCOVER (Amtel)**



ГОРОД	КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	ПРОДАВЕЦ	КОНТАКТЫ
ИВАНОВО	3M, Brulex, Novol, CarSystem, Reoflex, 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, Roberto, 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: \_\_\_\_\_



Чтобы оформить подписку:

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

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.

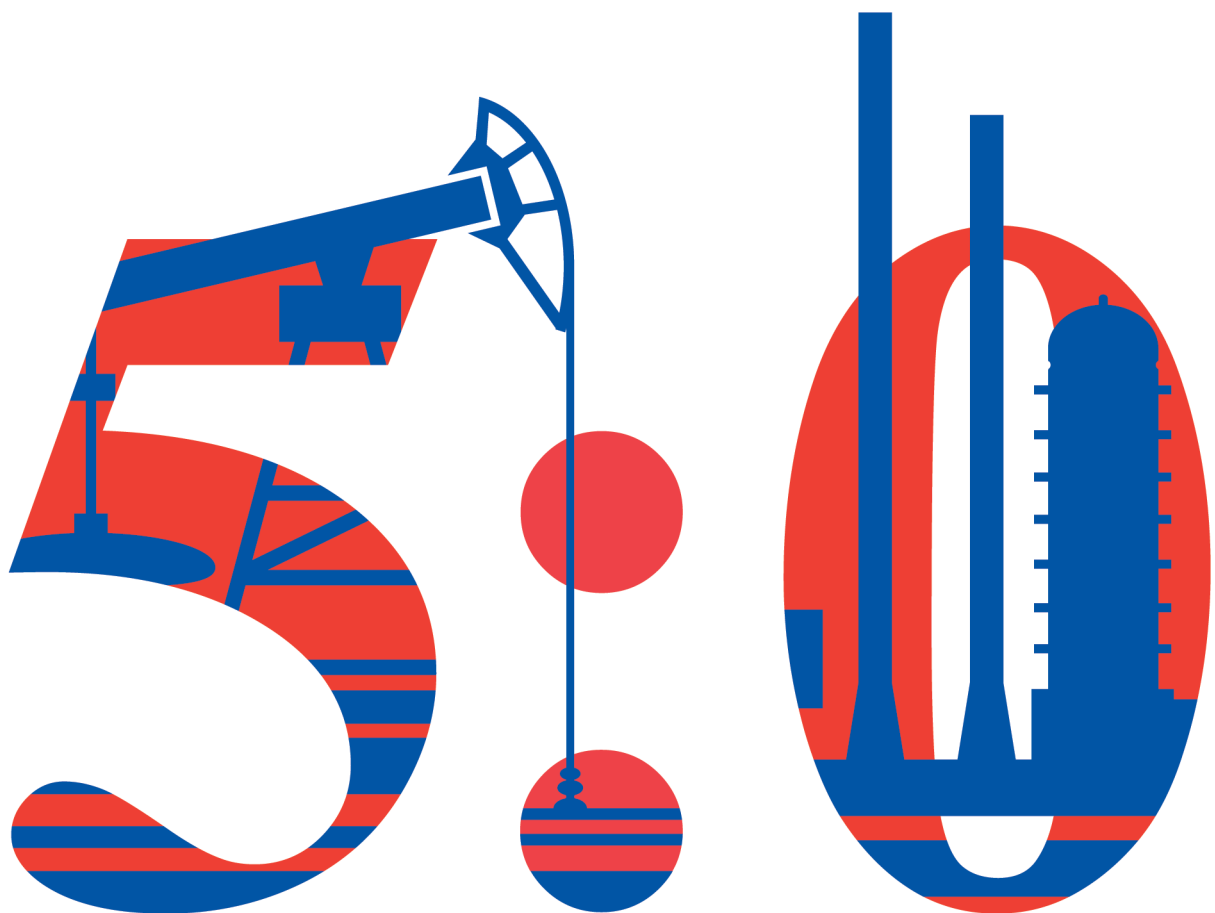
Сумма платы за услуги: \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_ коп.

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: \_\_\_\_\_

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



for **Industrial  
Marketing**

**S** **T** КРОСС  
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ  
РЕШЕНИЯ

Маркетинговая и  
коммуникационная стратегия

Разработка  
фирменного стиля

Управление  
репутацией

Дизайн и  
полиграфия

Эффективная  
отраслевая выставка

Работа  
со СМИ

тел. +7 (495) 699 01 24  
[communication@stimchenko.com](mailto:communication@stimchenko.com)  
[www.stimchenko.com](http://www.stimchenko.com)



# ЕЩЕ ОДИН ГОД ЗАБОТЫ О МОЛОДОСТИ ВАШЕГО ДВИГАТЕЛЯ



ЖЕЛАЕМ ВАМ НАПОЛНЕННОГО  
ЖИЗНЕННОЙ ЭНЕРГИЕЙ 2022!



ОО "Амтел", Эксклюзивный  
дистрибьютор Wolf в России

194292, Санкт-Петербург, 1-й  
Верхний пер., д. 12 лит. А +7 (812) 456-24-70

