

НОВОСТИ

А  
АВТОБИЗНЕСА

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

**ДИЛЕРСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ**  
ВАЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

**ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ**  
РАСЧЕТ ПО-НОВОМУ

**ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ**  
КОМТРАНС НА МАРШЕ

**ДЛЯ НАШИХ ДОРОГ**  
ИСПЫТАНО В СОЧИ



АВТОБИЗНЕС с. 8

**ЧИЩЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ**  
РАЗУМНЫЙ ВЫБОР



АВТОРЕМОНТ с. 40

**В ПЛАНАХ – РОСТ**  
РАЗВИТИЕ УСПЕХА



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 56

# ЭКСПЕРТЫ В ДЕТАЛЯХ ДВИГАТЕЛЯ.



**Ремонтные решения для ГРМ, навесного оборудования, привода клапанов и системы охлаждения от одного производителя.**

Продукция INA - это технически сложные детали для ключевых систем двигателя. Комплексные ремонтные решения позволяют автосервисам работать эффективно и профессионально.

**Больше информации:**

[www.schaeffler.ru/aftermarket](http://www.schaeffler.ru/aftermarket)

[www.repxpert.ru](http://www.repxpert.ru)



**SCHAEFFLER**





ОТ РЕДАКЦИИ

**Главный редактор**  
Петр Александрович Левицкий

**Заместитель главного редактора**  
Михаил Калинин

**Руководитель проекта,  
обозреватель**  
Григорий Мерлин

**Редактор отдела новостей**  
Евгения Воронова

**Корреспондент**  
Дмитрий Верещагин

**Обозреватель**  
Роман Гуляев

**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.

© >kfz-betrieb< by Vogel Business Media, 2017

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

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать 16.04.2018

**Директор**  
Петр Левицкий

**Руководитель  
отдела продаж**  
Надежда Бабушкина

**Руководитель отдела  
распространения**  
Владислава Вдовиченкова

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

**Адрес издателя и редакции:**  
Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5  
**Для писем:**  
127434, г. Москва, а/я 89  
**Телефон:** +7 (495) 912-13-42  
**E-mail:** abiznews@abiznews.net  
www.abiznews.net

## УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Основатель советского государства – не самый популярный сейчас исторический деятель, но в чутье и понимании ситуации В.И. Ленину не отказывали даже его враги. А эти качества особенно востребованы в кризисных ситуациях – и надо сказать, первые годы советской власти были именно кризисными, революции иначе не происходят. К чему же призывал сограждан Ильич в трудные времена? Те, кто постарше, помнят этот лозунг, он украшал школы и вузы: «Учиться, учиться и учиться!». В те годы, несмотря на кризис, учили всех: крестьян – элементарной грамоте, храбрых красных командиров – основам военного дела, пламенных революционеров-подпольщиков – государственному управлению...

Сейчас, конечно, не революция и, к счастью, не гражданская война, но затянувшийся кризис – налицо. И лозунг Ильича, как ни странно, снова актуален, причем именно как лозунг, – практика показывает, что российский автобизнес надо призывать учиться: все знают, что это необходимо, но как-то не хватает времени и возможностей. Это можно простить техническим специалистам – забота о повышении их квалификации должна лежать на руководителях, что, впрочем, не отменяет самообразования, тем более что современные технологии предоставляют массу вариантов краткосрочного и дистанционного обучения. Еще опаснее для бизнеса, когда не хотят учиться «бойцы на передовой»: менеджеры по продажам, мастера-консультанты, сотрудники колл-центра. Они непосредственно контактируют с людьми, и если их квалификации не хватает на то, чтобы элементарно выявить потребность клиента и грамотно предложить ему дополнительные услуги, – доход теряют все, от владельца до механика.

Но опаснее всего и чревато проблемами для бизнеса – когда важность обучения и его необходимость не понимают руководители. Можно бесконечно повышать квалификацию одной категории сотрудников – тех же механиков или приемщиков, но если не будет взаимосвязи с другими подразделениями, то и хорошего результата ждать не приходится. А значит, люди, работающие в одном бизнесе, должны знать не только свое направление работы, но и иметь как минимум базовое представление о смежных участках. Можно этого добиться без грамотно построенной системы обучения? Вряд ли.

Кстати, и самим владельцам, и руководителям, даже если они уже тридцать лет в этом бизнесе, стоит задуматься, как повышать свою квалификацию – не только при помощи постоянной практики, но и в теоретической части. Знать все нельзя, но дополнительные навыки никогда никому не мешали руководить. В общем, сто лет прошло, а лозунг хоть снова развешивай по ремзонам и офисам. Трудно, кризис, но – учиться, учиться и учиться! Так победим!

**Петр Левицкий,  
главный редактор**

4



## НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

### РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ, ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА

6



## НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

### МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

8



## СОБЫТИЕ

### КОНВЕНЦИЯ РОАД: НЕ ТОЛЬКО ДИЛЕРЫ

6-я Конвенция российских автомобильных дилеров состоялась 11–12 апреля 2018 г. в Выставочном комплексе «Экспоцентр» в Москве. Главный отраслевой форум собрал более 500 участников – российских автодилеров, автопроизводителей, представителей государственной власти, аналитиков и СМИ.

12



## СОБЫТИЕ

### ПОБЕДНЫЙ ЮБИЛЕЙ

Для Suzuki Motors rus настала пора юбилеев. Этой теме была посвящена прошедшая в Москве пресс-конференция, которая одновременно стала еще и презентацией Такахаси Юта, нового генерального директора российского представительства японского автоконцерна.

16



## ТЕСТ-ДРАЙВ

### ДВА ЧЕМПИОНА ДЛЯ СЕГМЕНТА SUV

Совсем недавно довелось присутствовать на новом заводе компании Bridgestone в Ульяновске. Именно там нам сообщили о новинках летнего сезона – 2018: Alenza 001 и Dueler A/T 001. Прошло совсем немного времени – и мы уже тестируем их на дорогах и бездорожье в окрестностях олимпийского Сочи.



## ЗАПЧАСТИ – ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО

### ОБУЧАТЬ И РАЗВИВАТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ СТО

Одной из острейших проблем российского автосервисного бизнеса является повышение квалификации сотрудников независимых СТО: крайне трудно обучать персонал самостоятельно, а делать это на высококонкурентном рынке абсолютно необходимо.



## СОБЫТИЕ

### В МИРЕ АВТОМОБИЛЯ

Уже более 25 лет выставка «Мир Автомобиля» в Санкт-Петербурге открывает весенне-летний сезон, не прекращая удивлять сообщество профессионалов и любителей открытиями, изобретениями, инновационными технологиями мирового автопрома. «Мир Автомобиля – 2018» не стал исключением.



## ТЕСТ-ДРАЙВ

### NISSAN TERRANO: МЕХАНИКА РУЛИТ

Nissan Terrano нашего времени задумывался как более престижный и элегантный вариант Renault Duster. Но у Terrano в комплектации есть и более традиционный вариант с механической коробкой, который позволяет полнее использовать возможности этого не самого, в общем-то, могучего внедорожника.



## ТЕСТ-ДРАЙВ

### RANGE ROVER EVOQUE: ЕВРОПЕЙСКИЙ НОВЫЙ ГОД

Путешествие с комфортом – главная задача семьи, когда она отправляется в дальнюю поездку. И конечно, к выбору транспортного средства для такого путешествия нельзя относиться несерьезно. Именно поэтому для меня, человека, который не раз испытывал различные модификации модели Range Rover Evoque, выбор был однозначен.



## ТЕСТ-ДРАЙВ

### DFM AX7: ДОБРОТНО

Хочу новый кроссовер. Хочу достаточно большой новый кроссовер в районе миллиона, плюс-минус. Чтобы удобный и мощный, экономичный и вместительный. Существуют ли такие? Голос из зала: существуют! Вот вам DFM AX7 от Dongfeng. Забирайте!



## ОКРАСОЧНЫЙ УЧАСТОК

### СЕРЕБРО ТРЕТЬЕГО УРОВНЯ

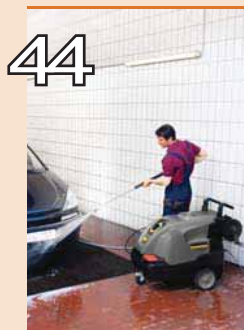
ИТ-продукты – незаменимые помощники автобизнеса вообще, а российского – особенно: у нас едва ли не самый широкий и разнообразный по маркам и моделям автопарк. Программный продукт под названием SilverDAT 3 является именно таким помощником – опытным, знающим и дружелюбным.



## ОКРАСОЧНЫЙ УЧАСТОК

### ОЛИМПИАДА ОТ TOYOTA

В Москве состоялся седьмой по счету конкурс профессионального мастерства сотрудников Группы компаний Business Car. Конкурсы под эгидой фирмы Toyota уже стали традиционными, у них, можно сказать, есть своя история и ритуалы. Это нечто вроде маленькой олимпиады, но без допинговых скандалов, политики и прочей грязи. Тут царит чистота во всем – а как же иначе!



## СЕРВИСНАЯ ЗОНА

### ПРЕИМУЩЕСТВА ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ

Мойка автомобилей представляет собой затратный процесс, связанный с расходом большого объема воды и чистящих средств, а также с существенными трудовыми затратами на устранение сильных загрязнений.



## АНАЛИТИКА

### КОМТРАНС: 2017–2018 ГГ.

Рынок грузового транспорта показал в 2017 г. разнонаправленную динамику: объем продаж новых грузовиков вырос в 1,5 раза – до 80,2 тыс. ед., тогда как спрос на вторичном рынке снизился на 1 %, составив 280 тыс. автомобилей.



## СЕРВИСНАЯ ЗОНА

### EURO REPAR CAR SERVICE: РОССИЙСКИЙ СТАРТ

Euro Repar Car Service – инновационная концепция послепродажного обслуживания, разработанная Группой PSA, – уникальна не только для российского рынка, но и в мировом масштабе.

## СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА

НА Facebook



## ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- Юбилей с размахом: опыт отличного сервиса
- Волжские горизонты: глобально и локально
- Надежная опора: запасная часть – не мелочь
  - С немецкой точностью: мировой уровень
  - Битва за клиента: удержать или вернуть?

**ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ МОЖНО ОФОРМИТЬ НАЧИНАЯ С ЛЮБОГО МЕСЯЦА!**

## РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

Schaeffler\_2 стр. обложки; Bilstein\_09; ContiTech\_11; Sachs\_15; KYB\_29; TEXA\_31; Конкурс «Лучший автосервис года»\_43; Karcher\_44; Ралли Bosch Classic\_45; МИМС\_53; Интеравто\_63; GROUPOAUTO Россия\_3 стр. обложки; Wolf\_4 стр. обложки.



## ВСТРЕЧАЙТЕ LIFAN X70



LIFAN X70 – это кроссовер со спортивным дизайном, созданный для путешествий и активного отдыха. Габариты кроссовера составляют 4390 x 1820 x 1715 мм, а дорожный просвет – 195 мм, что позволяет автомобилю без проблем

преодолевать препятствия как на бездорожье, так и в черте города. Модель доступна в двух версиях: с 5-ступенчатой механической коробкой передач с защитой от случайного включения задней передачи и новой автоматической трансмиссией (CVT) с возможностью ручного выбора передач и спортивным режимом. На LIFAN X70 установлен двухлитровый 4-цилиндровый VVT-двигатель последнего поколения, разработанный компанией LIFAN. Новый двигатель обладает мощностью 136 л. с., а максимальный крутящий момент составляет 178 Н·м при 4200 об/мин.

## БЕСПИЛОТНЫЙ FOTON

18 апреля 2018 г. на территории Чунцинского научно-исследовательского института автомобильной инженерии начались испытания беспилотного грузового автомобиля Foton. Испытаниями предусмотрена отработка алгоритмов работы автомобиля в различных типах условий – от движения в потоке по магистралям до ориентации в городской среде. На специальных участках отбатываются алгоритмы работы в тяжелых условиях: неровные дороги, спуски, подъемы и т. д. Ориентироваться в пространстве и принимать решение позволяют система распознавания пешеходов, система экстренного торможения, система адаптивного круиз-контроля, система распознавания дорожных знаков, а также слежения за дорожной разметкой и высокоточное спутниковое позиционирование. Работы над беспилотным грузовым автомобилем корпорация Foton Motor начала в 2016 г. совместно с IT-компанией Baidu. Представленный концепт-кар Foton Driverless Super Truck относится к четвертому уровню NHTSA, т. е. способен автономно передвигаться без участия человека в любых условиях движения. Автономность и безопасность достигаются за счет применения прогрессивного программного обеспечения и высокоточных камер. Таким образом, точность распознавания объектов является одной из лучших в мире: пешеходы распознаются в 95 % случаев, а светофоры – в 99,9 %.



## ЗА СВОЙ СЧЕТ



До конца года системой «ЭРА-ГЛОНАСС» будет оснащено 3,5 млн автомобилей в России, сказал на встрече с президентом России Владимиром Путиным вице-премьер Дмитрий Rogozin. По его словам, на сегодняшний момент этой системой оснащены более 1 млн 800 тыс. автомобилей в России. Он также отметил, что федеральный оператор навигационных систем АО «ГЛОНАСС» вышел на самоокупаемость и его финансирование государством будет прекращено. По словам вице-преьера, система ГЛОНАСС догнала американский аналог GPS по своим характеристикам. АО «ГЛОНАСС» – оператор системы «ЭРА-ГЛОНАСС», координирующий работу по ее внедрению. Система использует современные информационные, навигационные и телекоммуникационные технологии для сокращения времени доставки информации о ДТП и других нештатных ситуациях на дорогах до экстренных оперативных служб.

## ВО ГЛАВЕ АВТОВАЗА



Основной акционер ПАО «АВТОВАЗ», Alliance Rostec Auto BV, объявил о том, что с 1 июня 2018 г. должность президента российского автопроизводителя займет Ив Каракатзанис. Никола Мор сосредоточится на исполнении обязанностей старшего вице-президента Renault и руководителя региона Евразия, а также заместителя председателя Совета директоров ПАО «АВТОВАЗ» (избран 2 апреля 2018 г.). В этих функциях г-н Мор продолжит контролировать финансовое оздоровление АВТОВАЗа и выполнение среднесрочного плана развития компании. Ив Каракатзанис в настоящее время является генеральным директором Renault в Румынии, где отвечает за всю коммерческую и производственную деятельность. Он также занимает должность президента и генерального директора Automobile Dacia SA. Свою карьеру в Renault г-н Каракатзанис начал в 1992 г. До приезда в Румынию он в разные годы занимал позиции индустриального вице-президента региона Евразия и вице-президента по цепочке поставок. «Drive the Future, – заявил Никола Мор, заместитель председателя Совета директоров ПАО «АВТОВАЗ», руководитель региона Евразия и старший вице-президент Groupe Renault, основного акционера в СП Alliance Rostec Auto BV. – Вместе с Ивом Каракатзанисом мы продолжим выполнение согласованной стратегии развития и реализацию краткосрочных задач. Мы с оптимизмом смотрим на развитие российского автомобильного рынка в долгосрочной перспективе и видим АВТОВАЗ лидером российской автомобильной индустрии».

## КРОССОВЕРЫ ДЛЯ РОССИИ

Компания Dongfeng Motor в рамках 15-го Пекинского международного автосалона AutoChina-2018 представила два кроссовера, которые в скором времени появятся в России. Новый кроссовер В-класса DFM AX4, ориентированный на молодежную аудиторию, будет поставляться с атмосферными двигателями 1,6 л и МКПП или наддувными, с турбокомпрессорами GARRETT GTC 12, 1,4-литровыми моторами, агрегированными с роботизированными АКПП 6DCT250 от GETRAG. В настройке шасси AX4 приняли участие специалисты концерна PSA, что обеспечивает модели хорошую управляемость в различных режимах. DFM AX4 построен на платформе DF1 с габаритными размерами 4195 x 1780 x 1622 мм, однако обладает полностью обновленным дизайном. В 2018 г. кроссовер будет сертифицирован для продаж на территории России. Кроме того, в этом году на российский рынок выйдет семиместный SUV Dongfeng 580 с двумя вариантами двигателей: базовая версия Elite будет поставляться с 1,8-литровым атмосферным мотором SFG18 мощностью 132 л. с. и 5-ступенчатой МКПП; и с 1,5-литровым 150-сильным мотором SFG15T с турбонаддувом, работающим в паре с 6-ступенчатой «механикой». Также для 1,5-литрового двигателя добавлен бесступенчатый вариатор CVT. Переднеприводной кроссовер призван обеспечить удобство перемещения для самой большой семьи. При длине в 4680 мм, ширине 1845 мм и высоте 1715 мм DFM 580 получил сверхдлинную для класса колесную базу в 2780 мм. Этот параметр позволил добавить третий ряд кресел, на котором разместятся еще два пассажира, доведя максимальную допустимую массу автомобиля до 2035 кг. Вся конструкция салона выполнена таким образом, что из семиместного автомобиля быстро трансформируется в двухместный, предназначенный для перевозки как пассажиров, так и крупногабаритных грузов.



## КЛЮЧАВТО В МОСКВЕ

В 2018 г. компания КЛЮЧАВТО расширяет свою дилерскую сеть и запускает новые предприятия в Москве. Так, холдинг будет представлен в столице сразу пятью центрами ведущих автомобильных марок. В перечне есть как абсолютно новые для портфеля компании бренды, так и производители, с которыми КЛЮЧАВТО успешно работает на протяжении многих лет. Выход на автомобильный рынок Москвы планируется уже в мае этого года. Отметим, что предприятия холдинга не построены с нуля, а будут запущены на базе ранее возведенных дилерских центров компании Genser. «Для КЛЮЧАВТО одна из стратегических целей – это увеличение дилерской сети до 100 предприятий. Все действия компании направлены на достижение этого результата, развитие происходит планомерно и соответствует условиям рынка», – комментирует пресс-служба КЛЮЧАВТО.



## ОПЫТ И ПРАКТИКА



16 марта 2018 г. в центре Jaguar Land Rover Experience, расположенном на Новорижском шоссе, состоялся тест-драйв нового компактного спортивного кроссовера Jaguar E-PACE. Автомобиль стал доступен во всей официальной дилерской сети Jaguar Land Rover в России, Армении, Беларуси и Казахстане с начала марта текущего года. E-PACE – новый член семейства PACE в линейке Jaguar. Этот пятиместный компактный спортивный кроссовер сочетает в себе стиль и динамику спорткара с просторным интерьером, практичностью полного привода, а также широкими мультимедийными возможностями и передовыми технологиями. В России новый Jaguar E-PACE представлен в комплектациях: Standart, S, SE, R-Dynamic S, R-Dynamic SE и R-Dynamic HSE, а также в ограниченной версии First Edition, приобрести которую можно будет только в течение первого года после запуска. Для автомобиля доступно пять вариантов двигателей Ingenium: от тихого и отзывчивого дизельного мотора мощностью 150 л. с. до спортивного бензинового двигателя мощностью 300 л. с., разгоняющего автомобиль до 100 км/ч за 6,4 секунды. Все модификации, представленные в России, Армении, Беларуси и Казахстане, оснащаются полным приводом и автоматической коробкой передач, что в сочетании с легкой архитектурой подвески и технологиями Active Driveline и Torque Vectoring обеспечивает превосходную управляемость и уверенность на любом покрытии.

## НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

Группу компаний «РОЛЬФ» после 25 лет работы покидает Татьяна Луковецкая, занимавшая пост председателя Совета директоров. Новым местом ее работы станет краснодарский холдинг КЛЮЧАВТО. Татьяна Луковецкая начала свою работу в ГК «РОЛЬФ» в 1992 г. в должности оператора сервис-бюро и прошла путь до генерального директора компании. С 1 февраля 2017 г. Татьяна Луковецкая возглавляла Совет директоров ГК «РОЛЬФ». В свою очередь, компания КЛЮЧАВТО в мае выходит на столичный рынок.





## ДОЛГОЖДАННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ



TMD Friction объявляет о расширении портфеля брендов. В дополнение к тормозным комплектующим Textar, Mintex и DON компания начинает поставки на рынок послепродажного обслуживания продукции японской марки Nisshinbo. Компания TMD Friction, являющаяся подразделением Nisshinbo Holdings Inc., на протяжении 30 лет поставляет на европейский рынок полный спектр комплектующих для тормозных систем премиального

ОЕ-бренда Textar. Теперь сбытовая сеть компании на территории России, Беларуси и Казахстана включает продукцию японского бренда оригинальных комплектующих систем торможения Nisshinbo, предназначенных для машин азиатских марок. Таким образом, общая товарная номенклатура TMD Friction, представленная продукцией Textar и Nisshinbo, полностью покрывает потребности европейского и азиатского автопарка этих регионов в тормозных комплектующих премиального уровня.

В настоящее время ассортимент поставок включает 400 артикулов тормозных колодок Nisshinbo и в ближайшее время пополнится 350 артикулами тормозных дисков. Вся продукция создается по самым совершенным технологиям с использованием наиболее передовых идей и разработок. Состав материала тормозных колодок японского бренда, разработанный на базе нового поколения безасбестовых фрикционных смесей (NAO), обеспечивает великолепные характеристики износа, способствует снижению уровня шума и образованию минимального количества пыли. Это сделано для удовлетворения специфических требований, предъявляемых производителями легковых автомобилей и LCV японских и корейских марок – Daihatsu, Daewoo, Honda, Hyundai, Infiniti, KIA, Isuzu, Lexus, Mazda, Mitsubishi, Nissan, SsangYong, Subaru, Suzuki, Toyota. В связи с переводом каналов поставки продукции Nisshinbo под управление TMD Friction упаковка японских комплектующих получила новый дизайн, выполненный в оранжевой цветовой гамме. На данный момент ассортимент Nisshinbo уже доступен для заказа через фирменный онлайн-каталог Breakebook наряду с продукцией Textar. Товарные позиции Nisshinbo проходят одновременно под двумя артикулами: со старыми, использовавшимися ранее номерами из фирменного каталога Nisshinbo, и новым, соответствующим спецификациям TMD Friction. Дистрибьюторы компании в России, Беларуси и Казахстане в полном объеме получают доступ к сервисной поддержке и обучающим программам, реализуемым TMD Friction.

## BOSCH ДАРИТ АВТОМОБИЛЬ



Завершилась юбилейная акция программы eXtra «90 лет тормозным системам Bosch». Победители акции получили фургоны Volkswagen Caddy. Для ряда участников конкурса подготовлено торговое оборудование Bosch. Кроме того, все магазины и СТО, принявшие участие в юбилейной акции по тормозным системам и выполнившие ее условия, получили памятные сувениры. eXtra является одной из

самых крупных программ лояльности в области обслуживания транспортных средств. Во всем мире в программе зарегистрировано более 100 000 СТО и магазинов автозапчастей, из них более 8000 – в России. В нашем регионе программа развивается с 2014 г. Кроме баллов за закупку продукции, которые обмениваются на призы из каталога eXtra, СТО и магазины автозапчастей могут участвовать в специальных акциях программы, получая дополнительные баллы и призы. Следить за всеми текущими акциями можно на веб-сайте программы.

## СВЕТ ДЛЯ ФЛАГМАНА

В головном свете новой Audi A8, продажи которой стартуют на российском рынке в апреле этого года, применены самые передовые светодиодные технологии Osram. Автопроизводитель из Ингольштадта использовал в передних фарах своей флагманской модели адаптивные источники света Osram Oslon Compact PL. Удлиненный световой конус создает светодиод Oslon Black Flat S (в версии с тремя чипами). Кроме того, новейшие светодиоды от Osram выполняют функцию дневных ходовых огней.

Инновационная особенность матричной фары Audi A8 – в том, что светодиоды Oslon Compact PL впервые расположены в две линии. В результате удалось добиться существенного увеличения освещенности дорожного полотна, при этом не ослепляя других участников дорожного движения. Эти светодиоды обладают электрически изолированным термодатчиком. Применение соответствующей технологии изготовления печатных плат позволило значительно улучшить теплоотвод и обеспечить более интенсивный световой поток. Благодаря бесшовной светодиодной технологии эти оптические системы более эффективны. После вывода нового Audi A8 на рынок в конце 2017 г. эта технология впервые нашла применение в качестве адаптивного дальнего и ближнего света. Семейство светодиодных источников света с тремя чипами Oslon Black Flat S, в котором также применена бесшовная технология, впервые применена на Audi A8. Индивидуально управляемые светодиоды позволяют подстраивать освещенность дорожного полотна под требования текущей дорожной ситуации – например, в городском движении или на трассе, повышая уровень освещенности и комфорта при вождении.





## ДЛЯ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Обслуживание современных автомобилей – гораздо более сложное и комплексное, чем это было раньше, и требует большей внимательности от тех, кто работает в сервисном сегменте. Поэтому специалисты мастерских должны быть высококомпетентными во всех процессах технического обслуживания, что распространяется и на умение выбирать лучшие продукты на рынке. Осознавая потребности механиков и уделяя внимание профессионализму обслуживания, Brembo пополнила свой ассортимент для рынка запасных частей новой смазкой Brembo B-Quiet.

Тормозная смазка наносится на движущиеся и скользящие части тормозной системы, которые не участвуют в трении, а именно на поверхности соприкосновения суппортов и колодок, на направляющие пальцы и втулки. Это увеличивает срок службы компонентов и улучшает их производительность. Благодаря своей легкой консистенции смазка равномерно и без расслоения распределяется на опорной пластине колодки, сохраняя смазывающие свойства в течение длительного времени. В ее минеральный состав на масляной основе не входят металлы и жирные кислоты, что делает ее непроводящей, – таким образом, она идеально подходит для транспортных средств, оснащенных системами ABS. Brembo B-Quiet также чрезвычайно устойчива к высоким температурам и мойке, поскольку она нерастворима. Антикоррозионные свойства делают ее совместимой со всеми металлами и пластмассами БНК. Brembo B-Quiet – это подходящее решение для смазки не только компонентов тормозной системы, но и компрессоров, централизованных систем смазки, направляющих автомобильных сидений и направляющих автолюков, а также контактов аккумуляторов.

Во всех этих случаях смазка Brembo B-Quiet значительно улучшает комфорт и гарантирует защиту компонентов от коррозии.

## АВТОМОБИЛИ НА СВЯЗИ

Технология, известная как Cellular-V2X (коммуникация машины с другими объектами), позволяет машине «общаться» с другими транспортными средствами и окружающей средой посредством мобильной телефонии. С февраля 2017 г. компании Bosch, Vodafone и Huawei проводили испытания новой высокоэффективной технологии. Они стали первыми компаниями в Европе, осуществившими подобные испытания.



Полевые испытания с первыми тестовыми модулями 5G проводятся на трассе A9 в Баварии. Впервые компании демонстрируют тот факт, что для систем помощи водителю – таких, например, как адаптивный круиз-контроль (ACC) – также полезен прямой мгновенный обмен информацией между транспортными средствами. До настоящего момента система Cellular-V2X использовалась в качестве системы предупреждения в режиме реального времени. Благодаря технологии адаптивного круиз-контроля не только выдается предупреждение водителю, но и осуществляется автоматическое ускорение и торможение. Новая система мобильной телефонии прокладывает дальнейший путь для технологий автоматизации управления автомобилем. Прямая связь между автомобилями позволит получать информацию о том, что происходит на участках перекрестка вне прямого поля зрения: за вершиной подъема, на участках трассы сбоку или позади собственной машины водителя. Система адаптивного круиз-контроля (ACC) поддерживает заданную водителем скорость, а также посредством радарного датчика сохраняет предустановленную дистанцию до идущего впереди автомобиля. Система ACC обнаруживает транспортное средство, внезапно вклинивающееся спереди, как только оно входит в зону обнаружения радарного датчика. Когда машины «общаются» напрямую в режиме реального времени при помощи технологии Cellular-V2X, появляется возможность еще более раннего обнаружения транспортного средства в вышеописанных случаях. С помощью мобильной телефонии подключенные машины могут напрямую передавать такие данные, как их местоположение и скорость, всем транспортным средствам в радиусе более 300 м. Такая передача осуществляется без использования каких-либо промежуточных каналов и базовых станций, что позволяет практически полностью исключить задержки. В результате машина знает о действиях водителей автомобилей, находящихся вокруг. Благодаря прогнозированию, осуществляемому данной системой, автомобили могут плавнее двигаться в потоке.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Компания SKF увеличила количество компонентов ремкомплекта водяной помпы, предназначенного для некоторых моделей Ford и Jaguar. В состав комплекта водяной помпы были добавлены следующие компоненты: металлическая прокладка (со стороны блока цилиндров), уплотнительное кольцо, предварительно устанавливаемое на шлицевое соединение, уплотнительное кольцо для корпуса термостата, а также четыре крепежных винта. Помимо этого специалисты SKF разработали новые рекомендации по монтажу. Первостепенное внимание уделяется техническому состоянию шлицевого соединения, основной причиной износа которого является передаваемая от двигателя вибрация, а также демпферу коленвала и двухмассовому маховику. Перед установкой новой помпы следует правильно смазать шлицевое соединение привода водяной помпы. Также рекомендуется извлечь термостат контроля температуры масла из корпуса помпы и установить добавленное в ремонтный комплект уплотнительное кольцо. Оно должно быть тщательно подогнано, иначе вибрация может повредить рабочее колесо или даже всю помпу целиком. Расширенный ремкомплект водяной помпы предназначен для автомобилей Ford моделей Mondeo III и Transit с двигателями 2.0/2.2 TDDI-TDCI, а также Jaguar X-Type 2.0/2.2 D. Помпа SKF VKPA 84621 совместима с оригинальными комплектующими Ford 1669335, XS7Q 8591 AA и Jaguar C2S48033. В случае возникновения сомнений номер соответствующего компонента SKF для данной модели автомобиля можно проверить в каталоге TecDoc или через приложение для мобильных устройств на платформе Android или iOS с функцией сканирования QR-кода.



6-я Конвенция российских автомобильных дилеров состоялась 11–12 апреля 2018 г. в Выставочном комплексе «Экспоцентр» в Москве. Главный отраслевой форум собрал более 500 участников – российских автодилеров, автопроизводителей, представителей государственной власти, аналитиков и СМИ.

Григорий МЕРЛИН |



# КОНВЕНЦИЯ РОАД: НЕ ТОЛЬКО ДИЛЕРЫ



На площадках Конвенции проведено более 20 мероприятий, в числе которых генеральная сессия, дискуссионные панели, круглые столы, семинары Академии РОАД и партнеров Ассоциации. 11 апреля прошла ежегодная премия награждения лучших автопроизводителей по мнению дилерской сети – DSI 2018.

В этом году вся информация о мероприятии была доступна в мобильном приложении, что существенно облегчило работу участников.

**Меморандум о взаимопонимании между АЕБ и РОАД**

Ассоциация европейского бизнеса и Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» подписали Меморандум о взаимопонимании, целью которого является создание справедливых, открытых и добросовестных правил конкурентного взаимодействия на рынке продаж легковых автомобилей в России. Для достижения этой цели АЕБ и РОАД разработали и объединили в одном документе Добросовестные практики автопроизводителей/дистрибьюторов и Добросовестные практики официальных дилеров.

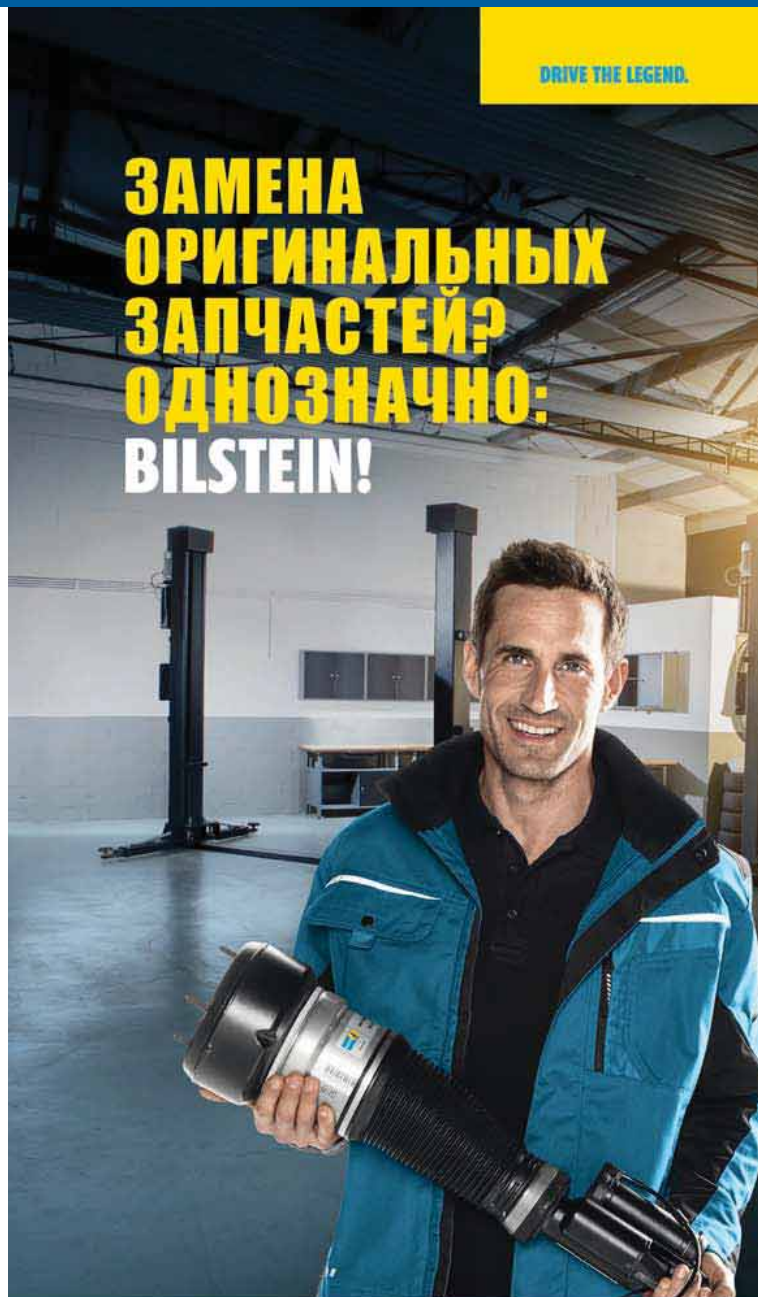
Добросовестные практики автопроизводителей/дистрибьюторов объединяют ранее согласованные с ФАС России Кодекс поведения и Рекомендации по возможному внедрению его условий, к которым присоединился 21 член Комитета автопроизводителей АЕБ.

**Йорг Шрайбер**, председатель Комитета автопроизводителей АЕБ:

*– Подписание Меморандума означает новое качество в отношении между двумя нашими ассоциациями. Вместе мы представляем наивысшие профессиональные стандарты в автомобильной индустрии. Мы преданы идее обеспечения наилучшего качества и безопасности для наших клиентов. Мы приглашаем все заинтересованные стороны присоединиться к нам в целях продвижения честного, прозрачного и ответственного поведения всех участников рынка.*

**Олег Мосеев**, президент РОАД:

*– Впервые в истории российского автобизнеса дилеры и производители договорились о глобальном взаимодействии, что, безусловно, положительно повлияет на развитие отрасли в целом и будет способствовать укреплению института официального авторитейла в глазах потребителя.*



DRIVE THE LEGEND.

**ЗАМЕНА  
ОРИГИНАЛЬНЫХ  
ЗАПЧАСТЕЙ?  
ОДНОЗНАЧНО:  
BILSTEIN!**

**BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески.**

Непревзойденный: оригинал есть только у нас. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 разработанный для максимального комфорта во время езды, мы поставляем на конвейер автопроизводителей. Революционная конструкция обеспечивает гашение колебаний, оптимальные характеристики демпфирования и величину дорожного просвета в одном элементе. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 предлагается для активных и пассивных систем, поэтому идеален для замены оригинальных деталей, обеспечивая чувство совершенства во время движения, как на новом автомобиле.



На правах рекламы

[bilstein.com](http://bilstein.com)



Российские автодилеры начинают присоединяться к Меморандуму о взаимопонимании, которое было подписано между РОАД и АЕБ в рамках Конвенции РОАД 2018 в апреле 2018 г. Первыми подписи под документом поставили автодилеры: президент РОАД и член Совета директоров ГК «Блок Роско» Олег Мосеев, генеральный директор ГК «RTDS+» Андрей Петренко и операционный директор ГК «Авилон» Александр Никонов. Одной из первых к Меморандуму присоединилась и ГК «Аояма». Меморандум заключен на неопределенный срок и вступает в силу на следующий день после того, как 14 компаний – членов Комитета автопроизводителей АЕБ и 88 членов РОАД присоединятся к Добросовестным практикам. Меморандум не исключает и не заменяет законодательное регулирование, а лишь дополняет его в тех частях, которые детально не урегулированы. В связи с этим Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» приглашает членов РОАД заполнить соответствующую форму, с тем чтобы основные положения Меморандума в ближайшее время вступили в силу.

Заявление для дилера можно найти на официальном сайте РОАД в разделе «Меморандум». Там же можно увидеть лист уже присоединившихся дилеров и автодистрибьюторов.

Добросовестные практики официальных дилеров представляют собой впервые разработанный документ, который, по аналогии с Добросовестными практиками автопроизводителей/дистрибьюторов, закрепляет минимальные стандарты, которых следует придерживаться соответствующим участникам рынка.

Меморандум заключен на неопределенный срок и вступает в силу на следующий день после того, как 14 компаний – членов Комитета автопроизводителей АЕБ и 88 членов РОАД присоединятся к Добросовестным практикам. Меморандум не исключает и не заменяет законодательное регулирование, а лишь дополняет его в тех частях, которые детально не урегулированы. Стороны также отмечают, что не видят необходимости дополнительного (специального) законодательного регулирования взаимоотношений автопроизводителей/автодистрибьюторов и официальных дилеров.





## Подведены итоги DSI-2018

В рамках Конвенции РОАД, которая прошла в Москве 11–12 апреля, были подведены итоги опроса удовлетворенности дилеров DSI-2018 (Dealer Satisfaction Index).

Исследование проводится для РОАД компанией EY в 14-й раз. Тройка лидеров среди автомобильных брендов в общем зачете выстроилась следующим образом: Chery, Skoda, Mitsubishi. Напомним, что в 2017 г. победители были представлены другим составом.

Методика исследования предполагает, что дилеры оценивают по балльной шкале ключевые аспекты взаимодействия с автопроизводителями, такие как: продажи новых автомобилей; послепродажное обслуживание; продажи автомобилей с пробегом; финансовые отношения; сохранение и развитие дилерской сети; реклама и продвижение; коммуникации и обратная связь.

К опросу приглашались автомобильные дилеры из всех регионов Российской Федерации. Результаты опроса учитывают мнение 545 дилерских центров по 18 маркам, которые прошли 10%-й барьер. Всего в опросе приняли участие 598 дилерских центров, представляющих 33 марки.

Таким образом, в ходе исследования были определены автопроизводители, сотрудничество с которыми автомобильные дилеры оценивают как максимально продуктивное. По каким именно показателям – можно видеть на прилагаемом слайде.

Если марка Skoda взяла первое место в номинации «Реклама и продвижение», а Mitsubishi – в номинации «Продажи автомобилей с пробегом», то китайский бренд Chery победил сразу в нескольких номинациях: «Продажи новых автомобилей», «Послепродажное обслуживание», «Финансовые отношения» и «Развитие дилерской сети».

Интересно, что лидером по процентам дилеров, участвовавших в опросе, стала марка Lada.

Результаты исследования позволяют автопроизводителям использовать полученные данные в работе, поскольку мнение дилеров – это опережающий показатель их уверенности в будущем марки, считают в EY.

Впервые опрос DSI был проведен в октябре 2007 г. За основу была принята анкета французской ассоциации CNPA. Лидерами рейтинга DSI в разных номинациях в период с 2009 по 2017 г. становились Audi, Renault, Volkswagen, Toyota, Skoda, Ford, Land Rover, Citroën, Mazda, Peugeot, Volvo, GAZ.



# Ясность вместо пустых слов: 5-летняя гарантия.

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но».

[www.contitech.de/5](http://www.contitech.de/5)



Для Suzuki Motors rus настала пора юбилеев. Этой теме была посвящена прошедшая в Москве пресс-конференция, которая одновременно стала еще и презентацией Такахаси Юта, нового генерального директора российского представительства японского автоконцерна.

Дмитрий ВЕРЕЩАГИН |



# ПОБЕДНЫЙ ЮБИЛЕЙ



Концерн Suzuki на протяжении последних 10 лет демонстрирует рост продаж и занимает на мировом рынке пусть не огромную, но зато стабильную нишу в 0,5 % (по данным за 2016 г.). Сам г-н Такахаси Юта оценивает этот результат как успешный. При этом традиционно основными рынками для Suzuki остаются родная Япония и Индия. Бренд довольно слабо представлен в Европе и, по словам генерального директора представительства, вообще не имеет продаж в США.

**Такахаси Юта:**

– Сейчас мы хотим развивать европейское направление, и в том числе закрепить наше присутствие в России. Для России 2015 год ознаменовался кризисом и девальвацией. Но, несмотря на серьезные трудности, мы смогли остаться на российском рынке с долей в 0,3 %. В последующие же годы наметился тренд на увеличение продаж, который дает нам основание уверенно смотреть в будущее.

Успехи на российском рынке новый генеральный директор связал с деятельностью своего предшественника, работу которого спикер оценил очень высоко. Говоря о приоритетах компании, г-н Такахаси отметил, что главный актив концерна – это его дилеры, сеть которых сегодня охватывает 38 российских городов от Калининграда до Владивостока. Одновременно генеральный директор представительства сообщил, что Suzuki Motors rus работает и напрямую с клиентами.

**Такахаси Юта:**

– Это важно для поддержания клиентоориентированного статуса компании. Мы понимаем, что даже в кризис автовладельцы будут возвращаться на ТО. Так что поддержание их приверженности бренду – один из ключевых аспектов работы Suzuki на российском рынке.

Кстати, в этом плане у компании неплохие достижения. Руководитель представительства сообщил журналистам, что доля повторных покупок автомобилей Suzuki в России достигает 60 %.

Говоря о стратегии на 2018 г., г-н Такахаси отметил, что этот год будет юбилейным для представительства: бренд Suzuki вот уже 20 лет

работает на российском рынке. Эта дата совпала с 20-летним же юбилеем популярной модели Jimny и 30-летием флагмана – внедорожника Vitara.

**Такахаси Юта:**

– Год выдался втройне юбилейным. И мы уверены, что рост продаж, обозначившийся в 2017 г., продолжится и в 2018-м. Более того, у нас есть четкое представление и по стратегии 2020 г. Весь этот период мы намерены иметь постоянное увеличение продаж и работать над усилением бренда Suzuki в России как SUV-бренда.

В планы концерна на 2018 г. входит добиться продаж 300 тыс. автомобилей в Европе, из которых 6500 планируется реализовать в России. При этом какого-то значительного обновления модельного ряда продаваемых в нашей стране автомобилей в 2018-м не планируется.

**Такахаси Юта:**

– В течение всего года мы продолжим продавать текущие модели, по которым будем предлагать различные маркетинговые программы, разработанные с учетом запросов потребителя. Также мы планируем специальные акции для клиентов, нацеленные на то, чтобы акцентировать внимание на внедорожных свойствах наших автомобилей. Как



Такахаси Юта

я уже говорил, для нас важно подчеркнуть именно эти особенности наших машин. Уже сейчас мы покрываем А-, В- и С-сегменты класса SUV и будем со временем расширять модельный ряд. Для того же, чтобы сохранить приверженность марке наших покупателей, мы работаем над увеличением и сохранением остаточной стоимости авто и разрабатываем программу лояльности клиентов Suzuki.

Один из журналистов поинтересовался, почему модельный ряд продаваемых в Европе машин значительно шире модельного ряда,





представленного в России, и не планируется ли какие-то из европейских машин наконец предложить и россиянам. Руководитель представительства дипломатично ответил, что в этом нет необходимости: концерн справится со стоящими перед ним задачами на российском рынке и силами тех моделей, которые уже продаются.

Впрочем, некоторые обновления все же ожидаются.

#### **Такахаси Юта:**

– К концу года мы запланировали обновление Vitara. Пока еще подробных сведений о нем мы сообщить не можем, вся информация будет представлена позже. Скажу только, что обновление планируется в ноябре-декабре этого года.

Зато те машины, которые есть в продаже, дилерская сеть Suzuki го-

това быстро и качественно обслуживать.

#### **Такахаси Юта:**


– У нас есть крупный склад запчастей в Московском регионе. А логистическая система налажена так, что мы можем проводить любые работы в кратчайшие сроки. При необходимости же заказа деталей у производителя в большинстве случаев запчасти поставляются из Венгрии. И лишь незначительная их часть поступает из Японии.

Вообще, сложилось впечатление, что на российском рынке концерн готов удовлетвориться status quo. И хотя на пресс-конференции речь об ожидании некоторого роста, естественно, шла, все же нам показалось, что сам факт присутствия в России Suzuki в целом устраивает. Имей японские производители большие амбиции, заведомо не-

равноправная конкуренция с более масштабными брендами могла бы отбить охоту воевать за этот рынок – и мы все, скорее всего, потеряли бы популярный бренд. Но благодаря скромности запросов Suzuki можно рассчитывать, что этого не произойдет.

#### **Такахаси Юта:**

– Наряду с программами Правительства России существуют также и наши собственные программы развития, которые мы считаем вполне осуществимыми при нынешних условиях на российском рынке и нашем модельном ряде.

Сам же Такахаси Юта уже строит планы жизни в России, куда он только-только успел перебраться. Привезет сюда семью. Будет ездить на рыбалку. А осенью – пробежит Московский марафон, по плану – за четыре с половиной часа. 







AFTERMARKET

sachsprovenperformance.ru

САМЫЕ БЫСТРЫЕ ГОНОЧНЫЕ МАШИНЫ РАЗГОНЯЮТСЯ  
**ДО 100 КМ/Ч ЗА 2,6** СЕКУНДЫ  
СО СЦЕПЛЕНИЕМ SACHS

Официальный партнер BMW Motorsport



ПРОВЕРЕНО В ГОНКАХ



Совсем недавно мне довелось присутствовать на новом заводе компании Bridgestone в Ульяновске. Именно там нам сообщили о новинках летнего сезона – 2018: Alenza 001 и Dueler A/T 001. Прошло совсем немного времени – и мы уже тестируем их на дорогах и бездорожье в окрестностях олимпийского Сочи.

Григорий МЕРЛИН |



# ДВА ЧЕМПИОНА ДЛЯ СЕГМЕНТА SUV





Компания Bridgestone на сегодняшний момент входит в тройку лидеров по продажам шин на территории России, в частности, по оценке маркетологов, она занимает первое место среди импортных брендов по шинам зимнего сезона и второе среди импортных производителей по летним шинам. По тем же исследованиям шины концерна установлены сейчас свыше чем на 5 % отечественных автомобилей и более чем на 10 % в сегменте иномарок. На мой взгляд, основной показатель, который важен для отечественного рынка, – это доверие к бренду. Наш потребитель, в отличие от Европы, где замена шин и выбор производителя в основном отдаются на откуп компании, осуществляющей ТО, сам выбирает конкретного производителя и долго «мучается» в поисках баланса соотношения цены и потребительских свойств шины. У японского производителя этот показатель, на мой взгляд, очень высокий – 80 %. И это для нашего рынка, безусловно, тот маркер, который дает компании определенный карт-бланш по расширению продуктовой линейки. Ярким примером этого может послужить вывод двух новых шин для автомобилей дорогого сегмента рынка SUV.

Безусловно, основная задача любого тест-драйва, а шинного в первую очередь, – это получить полное представление о потребительских свойствах нового продукта. Так что место под испытания организаторами было выбрано идеально – на локациях вокруг олимпийского Сочи для этого есть все условия. Как оказалось, этот регион России чуть ли не самый автомобильный с точки зрения любви местных жителей к своим машинам. И это понятно: построены новые современные трассы, желание выбраться в горы и в девственные леса на склонах заставляет автолюбителей уделять больше внимания надежности своих четырехколесных помощников. На дорогах много кроссоверов и полноприводных автомобилей, особо любимы местными жителями различные модификации «Нивы», которые они доводят до совершенства как с точки зрения «прокачки» агрегатов, так и внешним тюнингом. Конечно, немаловажным элементом в этом выступают шины.

DUELER  
A/T 001

НОВИНКА

КЛУБ ЧЕМПИОНОВ 001  
Your Ability. Our Passion.

Сбалансированная летняя шина для автомобилистов, которые большую часть времени проводят на дорогах, однако регулярно эксплуатируют автомобиль на бездорожье

- Обладает отличными внедорожными характеристиками**
- Ещё более длительный срок службы**
- Сниженный уровень шума**

Низкий уровень шума

Изнашиваемость      Комфорт

Прочность      Управляемость на сухом асфальте

Сцепление на бездорожье      Управляемость на мокром асфальте

Производство: Япония, Таиланд,  
Индонезия, Россия  
Всего: 21 размер  
Диаметры: 16-18

### Dueler A/T 001

Мы начали с испытания шин для умеренного бездорожья Dueler A/T 001, которые организаторы поставили, на мой взгляд, на правильные машины – Mitsubishi Outlander и Mitsubishi Pajero Sport, мне достался Pajero Sport с размерностью шин 265/60 R18. Причем ровно за месяц до сочинского теста шин у меня новый MPS был на тесте, и я знал почти все грандиозные возможности обновленной модели. Поэтому я с уверенностью сел за руль, и мы поехали по безумно красивому маршруту Сочи – Турецкий мост.

Меня в потребительских испытаниях шин всегда волнуют два аспекта: комфорт и безопасность, но в случае с шинами, предназначенными для





## DUELER A/T 001

### ДИЗАЙН И ТЕХНОЛОГИИ





**СПЕЦИАЛЬНЫЙ СОСТАВ РЕЗИНЫ**  
Уменьшает ИСК и улучшает характеристики шины на влажной дороге

**ОПТИМАЛЬНАЯ ЖЕСТКОСТЬ БЛОКОВ**  
Сбалансированные характеристики для любого типа дороги и бездорожья

**ОПТИМАЛЬНЫЙ УГОЛ И ФОРМА КРОМОК**  
Препятствует образованию «пилеобразного износа», улучшает отвод воды

**РАЗНОНАКЛОНЕННЫЕ СТЕНКИ БЛОКОВ ПРОТЕКТОРА**  
Уменьшает уровень шума и сокращает тормозной путь

**СОЧЕТАНИЕ ПРЯМЫХ И ИЗОГНУТЫХ КАНАВОК**  

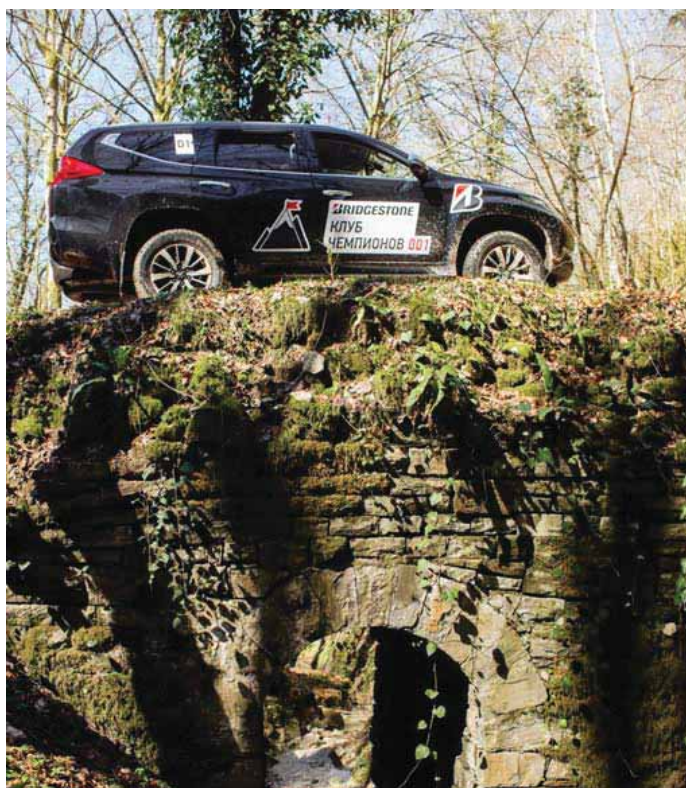
- Канавка изогнутой формы улучшает управляемость и сцепление при движении по бездорожью
- Прямые канавки улучшают отвод воды и снижают вероятность аквапланирования

**3D-форма плечевых грунтозацепов**  
Улучшает внедорожные показатели



легкого бездорожья, эти параметры надо умножать на два и исследовать их как на обычной трассе, так и отдельно на внедорожных участках. Этим мы и занялись! Новые магистрали, которые тянутся вдоль моря и затем в горы, позволили помимо наслаждения видами и качеством асфальтового покрытия оценить Dueler A/T 001 как очень тихие шины, причем как на низких скоростях, где их вообще не слышно на фоне урчащего дизельного двигателя Mitsubishi Razer Sport, так и на скоростях, где вроде бы шум от внедорожного протектора должен преобладать над работой двигателя. Зная неплохую шумоизоляцию машины, для большего эффекта я специально открыл окно и наконец различимо отделил шум шин от общего фона, – это, конечно, мое субъективное мнение, не подтвержденное специальными замерами, но, поверьте, многие представители шин обычного городского класса могут позавидовать ненавязчивому звуку, издаваемому при работе А/Т 001 на качественном асфальте даже при достаточно высоких скоростях. Управляемость также в норме, а торможение благодаря разнонаклонным стенкам блоков протектора было прогнозируемым и надежным.

Первую часть теста шина прошла для своих характеристик на отлично. Но давайте окунемся в прямом смысле в грязь проселочной дороги,







которая на высоте почти 500 м над уровнем моря ведет нас к загадочному Турецкому мосту, который во времена войны XIX в. между Российской империей и Турцией был возведен турками. Ровно в ночь перед нашим походом прошел достаточно приличный дождь, и как сказали организаторы, часть маршрута должна пройти не совсем в «лайтовом» режиме, что мне лично было особенно приятно. Ведь нет смысла пускать подготовленный внедорожник 4x4 по обычному проселку, я знал по предыдущему опыту зимнего теста Mitsubishi Pajero Sport: эту машину не так просто заставить проиграть бездорожью даже на стоковых колесах.

И вот началось: сначала – глубокая песочно-глиняная колея, затем добавились глубокие лужи и острые скользкие камни, и в завершение – сложные углы въезда. Как и положено перед серьезным бездорожьем, нужно включить все системы, которыми, к слову, напичкан мой автомобиль с достатком, до того как выйти на сложное дорожное покрытие, что я и сделал. Мало того, тут помимо просто прохождения до точки предполагалось достаточно динамичное движение, т. е. позволить медленно «ползти» я себе позволить не мог. И вот что я вам скажу: машина в сочетании с новой разработкой специалистов Bridgestone вела себя безукоризненно. Новый протектор имеет все необходимое для бездорожья: форма грунтозацепов позволила проходить насыщенным мокрой глиной участки без пробуксовки и без отклонения от заданной мной траектории, специальные изогнутые и прямые канавки и достаточно жесткие блоки, которыми насыщен новый дизайн, вообще исключили соскальзывание. У меня появилось настолько

сильная уверенность в шинах, что я позволил себе рискнуть: в отличие от остальных участников теста, которые, по задумке организаторов, доехав до конечной точки – Турецкого моста, разворачивались, я заехал на сам мост, который в ширину был как раз с колесную базу моего внедорожника. Колеса буквально впились в мокрый грунт, и машина крепко встала на мосту для фиксации этой маленькой победы!

Итак, результат теста Bridgestone Dueler A/T 001: шина готова к эксплуатации почти во всех режимах – от скоростной трассы до серьезного бездорожья, уменьшенное КСК специального состава смеси позволяет уверенно чувствовать себя на влажной дороге на высоких скоростях, и наконец, лично от меня еще

один момент – дизайн протектора настолько красив и нестандартен, что в дополнение к другим УТП новая шина точно должна иметь успех у покупателя! Сейчас продукт компании представлен на российском рынке в 21 типоразмере – от 16” до 18” – для автомобилей класса SUV.

### Alenza 001

Но на этом мои приключения с продукцией компании Bridgestone не закончились, мне предстояло самое захватывающее – испытание новой летней городской шины для кроссоверов и внедорожников класса «Премиум» Alenza 001










личивается контактное давление центральных дорожек; 3D-М-форма ламели предотвращает сокращение зоны контактного давления во время торможения.

Затем была последовательная смена машин и много заездов вдоль «конюшен» знаменитых гоночных команд «Формулы-1». И из раза в раз – отличные результаты. Даже, казалось бы, на громадном внедорожнике Toyota Land Cruiser шина позволяла проходить одну и ту же «змейку» с почти теми же показателями, что и на быстром и остром Volkswagen Touareg. Тихая работа протектора и отличное сопротивление заносам у меня лично оставили потрясающие ощущения. Конечно, можно очень долго рассказывать о новом составе смеси, силике, полимерах, правильном распределении молекул кремния в составе шины, но главное для нас – то, что мы получаем на шинном рынке нового серьезного игрока в классе «премиум».

В дополнение могу сказать, что наша редакция получила комплект шин Bridgestone Alenza 001 на продолжительные потребительские испытания, и мы с удовольствием в скором времени поделимся с вами результатами тестов на надежность. Ведь нет ничего лучше, чем убедиться в потребительских свойствах шин в результате продолжительной эксплуатации. 

## ALENZA 001 | ДИЗАЙН И ТЕХНОЛОГИИ

### ЗАКРУГЛЕННЫЕ КРОМКИ ДОРОЖЕК

**Высокие характеристики на влажной дороге**

Закругленные кромки и увеличенное контактное давление централизованной дорожки



**3D-М ФОРМА ЛАМЕЛИ**

**Высокие хар-ки на влажной дороге**

Уменьшенная деформация блока во время торможения предотвращает сокращение зоны контактного давления.



**Долгий срок службы**

Уменьшение деформации блока



Внутренняя сторона

Внешняя сторона

### ТЕХНОЛОГИЯ "NANO PRO-TECH™"

**Высокие хар-ки на влажной дороге**

**Долгий срок службы**      **Экономия топлива**

Топливная экономичность и поведение шины на влажной дороге улучшены благодаря уменьшению потери энергии из-за равномерного распределения молекул силики. Помимо этого зона контакта между силикой и полимером существенно увеличена, что в свою очередь продлевает срок службы.



**Силика**      **Полимер**

Равномерное распределение молекул кремния

### ЗАКРУГЛЕННЫЕ КРОМКИ БЛОКОВ

**Высокие хар-ки на сухой и влажной дороге**

Сниженная деформация краев блоков протектора во время торможения благодаря их округлой форме обеспечивает лучшее сцепление с дорожной поверхностью во время торможения.



**Деформация во время торможения**

Острые кромки      Закругленные кромки

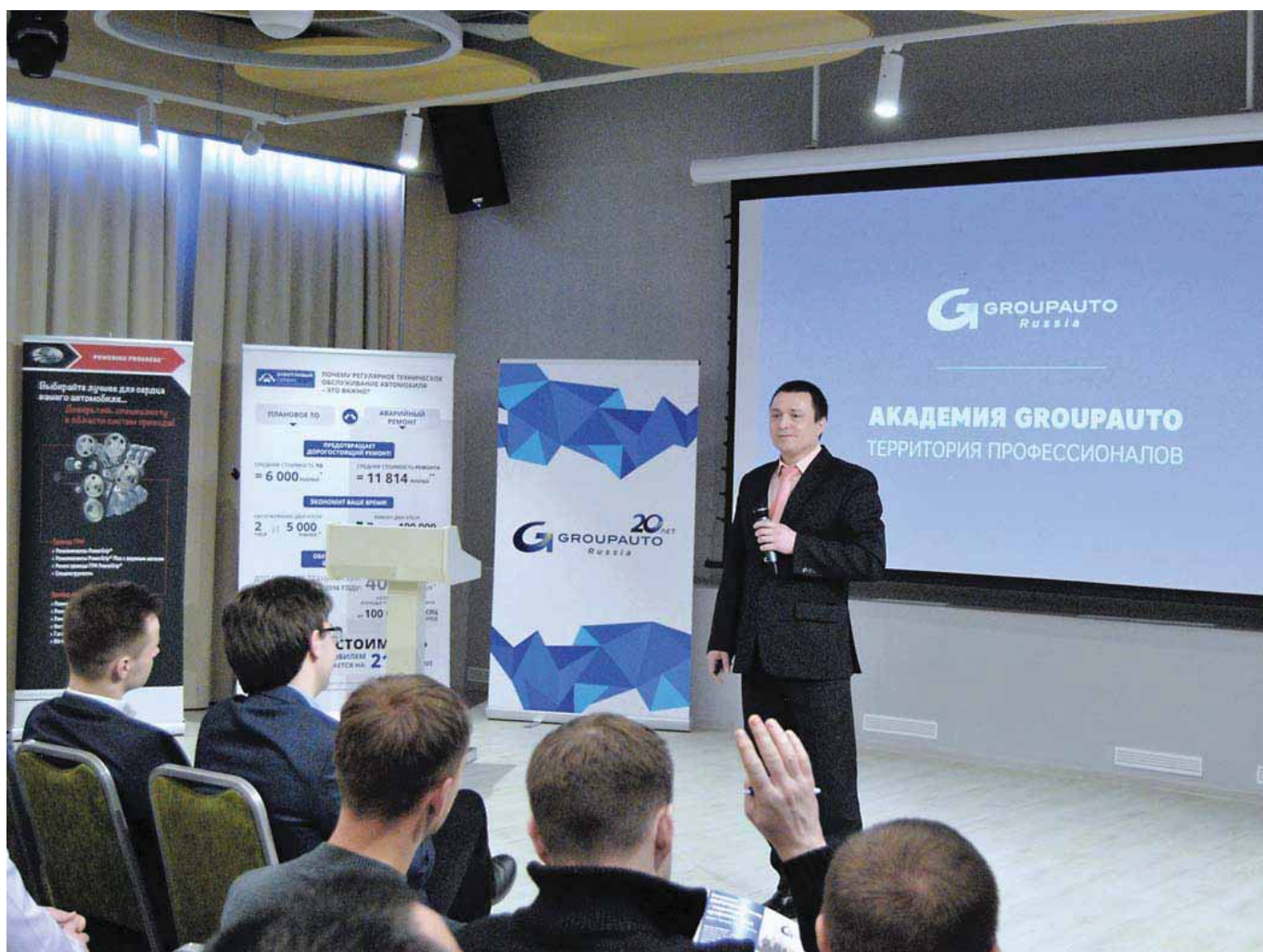
Контрастная ловкость      Значительная площадь соприкосновения с дорожной поверхностью





Одной из острейших проблем российского автосервисного бизнеса является повышение квалификации сотрудников независимых СТО: крайне трудно обучать персонал самостоятельно, а делать это на высококонкурентном рынке абсолютно необходимо. Помочь решить эту проблему может Академия GROUPAUTO Россия, начавшая работать в 2018 г.

# ОБУЧАТЬ И РАЗВИВАТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ СТО



Информацией о том, чем и как Академия может быть полезна независимым СТО, поделился с читателями ее руководитель **Алексей Рассказов**.

Основная задача Академии – обучать и развивать сотрудников независимых СТО. Среди направлений обучения, которые реализуются сейчас, – правильное взаимодействие с клиентом, так, чтобы автосервис

мог больше зарабатывать, а клиент оставался удовлетворенным и лояльным. Помимо обучения контактного персонала в Академии существует программа обучения для руководителей СТО. В этом курсе мы структурируем бизнес-процессы сервиса, показываем «узкие» места, объясняем, как правильно мотивировать персонал СТО. В ходе проведения аудитов СТО, как с помощью «тайных покупателей», так

и очного посещения с проверкой качества работы и общения с клиентом, всегда находятся «точки роста», которые можно развить обучением. А точки роста – это дополнительная прибыль. Задача Академии – структурировать знания, сформировать более эффективную систему работы и увеличить прибыль станции.

Самое главное, на что мы обратили внимание, – квалификация людей, которые непосредственно



взаимодействуют с клиентом. Они являются хорошими специалистами по ремонту автомобиля, но им не хватает навыков «продажников». Порой они не понимают, зачем предлагать клиенту дополнительные услуги, если он приехал просто поменять масло, не всегда предлагают услуги в комплексе (а это позволяет клиенту сэкономить время и деньги), и я могу приводить еще много и много таких примеров. Цель наших тренингов – перевернуть сознание сотрудника: мастер-консультант может и должен предлагать клиенту дополнительные услуги. Практика показывает, что есть услуги, о которых сами мастера даже не знают, – например, антибактериальная обработка кондиционеров. Услуга по замене салонного фильтра стоит примерно 500 руб., а антибактериальная обработка – в три раза дороже, соответственно, и заработок на этой работе больше.

Считается, что лучше всего процесс обучения организован у дилеров. И действительно, система обучения в дилерских сетях давно выстроена и структурирована. Но зачастую мировые стандарты не учитывают российскую специфику, наш менталитет, а это не совсем правильно. Разрабатывая программу, мы изучали дилерский опыт, зарубежный опыт и убедились: необходимо адаптировать обучение под реалии нашего рынка. Еще одной проблемой в обучении является то, что большинство тренеров – бывшие руководители дилерских станций технического обслуживания автомобилей. Они либо не работали мастерами-консультантами, либо работали очень давно, когда рынок активно рос и очереди на СТО были на несколько месяцев вперед. Если человек опаздывал на 15 минут, его перезаписывали на следующий визит на два-три месяца спустя, и клиент был вынужден ходить пешком, чтобы не «слететь с гарантии». У них нет реального опыта работы в продажах в период затяжного кризиса. И еще один момент, который отличает наши тренинги от дилерских: больший акцент на отработку навыков продаж. В независимых СТО работают множество очень грамотных технических специалистов, но продавать они умеют не всегда, и этому надо учиться.

Мы уже разработали программу для руководителей сервисов. Она

состоит из трех курсов. Первый – «Основа организации сервиса», где рассматриваем факторы, которые влияют на выручку, принципы анализа и планирования деятельности, структуру продаж. Второй курс – тоже двухдневный: «Управление персоналом». Изначально мы думали давать этот курс в конце, но практика показала, что после обучения руководитель приезжает на СТО и начинает внедрять полученные знания – и сталкивается с сопротивлением своего персонала. Уволить всех и набрать новых – самый простой, но не всегда верный путь. Мы говорим о постановке целей, о мотивации сотрудников и подробно о способах нематериальной мотивации, о командной работе, о качественной оценке работы персонала (KPI). Третий курс – клиентоориентированный сервис, в котором участники понимают, как сформировать культуру взаимодействия с клиентом, как удерживать автовладельцев, как оценивать, насколько реально клиенты лояльны СТО. Многие станции сейчас начинают обзванивать клиентов и уточнять, все ли им понравилось при последнем обслуживании. Не каждый клиент скажет, что



Алексей Рассказов

не понравилось, чаще всего говорят: «Хорошо», но больше на станцию не приезжают. На этом курсе мы даем участникам инструменты, позволяющие оценивать реальное положение дел.

Многие директора автосервисов полагают, что главная «боевая единица» в НСТО – это профессиональные механик и диагност. Действительно, именно их работа кор-





Отдельный курс есть и для администраторов сервисов, в котором отрабатываются действия, преобразовывающие входящий трафик звонков в реальные визиты клиентов на сервис. Большинство прослушиваемых нами звонков на сервис сводятся к следующему. Клиент обзванивает несколько сервисов, чтобы определиться, куда ему поехать. Он звонит и спрашивает: «Сколько стоит, к примеру, ТО?» Администратор: «Столько-то!» Клиент: «Я подумаю и затем перезвоню!» Администратор: «Хорошо, обращайтесь! До свидания!» Все. Задайте себе вопрос: за это ли вы платите, когда заказываете «лиды» в контекстной рекламе? За консультации по телефону? Для этого мы разработали курс, целью которого является повышение конверсии входящих звонков в реальные машино-заезды. На этот курс мы приглашаем также и мастеров-консультантов, так как они тоже часто общаются с клиентом по телефону и записывают клиентов.

После обучения мы обеспечиваем слушателей посттренинговой поддержкой как дистанционно, так

мит сервис – при одном «но»: если «контактный персонал», администратор не запишет клиента на сервис, а мастер не сможет продать услуги, механику просто будет нечего делать. Первый тренинг посвящен

навыкам продаж в НСТО, второй – работе с возражениями, в том числе с типичными, третий курс – по клиентоориентированному сервису: как коммуницировать с клиентами и между сотрудниками сервиса.





и на станции. Для чего это нужно? Обучение само по себе имеет краткосрочный эффект – в среднем от двух недель до месяца, в зависимости от того, насколько замотивирован сотрудник. Поэтому очень важно применение полученных знаний в работе. Если в течение двух месяцев они активно применяются, то эффект от обучения становится постоянным. Поэтому после тренинга важны посттренинговая поддержка и правильная мотивация персонала. А это возможно при синергетическом сотрудничестве Академии и руководства НСТО.

Обучение платное, его цена – 5000 руб. за день тренинга. По нашим расчетам, прибыль СТО по результатам обучения может увеличиться на 20 % после прохождения обучения и до 40 % при внедрении навыков на НСТО (в этом случае обучение будет иметь наиболее ярко выраженный экономический и длительный эффект), что с лихвой окупит расходы на сам тренинг. Принять участие может любая СТО. При этом результат смешанных групп всегда выше, люди активно обмениваются опытом в процессе обучения. Мы приедем в регион, чтобы провести тренинг для группы в 12–16 слушателей. Именно такой должна быть группа для эффективного тренинга, поскольку в ходе тренинга проводится работа в малых группах, игры и т. п. – необходимо определенное число участников.

Будут появляться и новые курсы, в планах – обучение маркетингу автосервиса, юридическим вопросам, ИТ-решениям и другим программам, которые будут востребованы участниками обучений. Также в планах обучение механиков в сотрудничестве с представителями мировых компаний – производителей качественных запасных частей. Названия этих компаний известны – все они являются Поставщиками GROUPAUTO Россия. Опыт Поставщиков Группы – и наш собственный – говорит о том, что большинство случаев поломки детали связано не с заводским браком, а с ее неправильной установкой.

Обучение на тренингах Академии очное, поскольку отработка навыков требует активного взаимодействия участников процесса и тренера, но есть некоторые темы, например «Юридические аспекты сервиса», которые не предусматри-



вают тренингового формата, здесь мы будем разрабатывать курсы в виде вебинаров.

Как я уже говорил, пройти обучение в Академии может сотрудник любого независимого сервиса.

Узнать об обучающих программах Академии, подать заявку на участие можно на сайте GROUPAUTO Россия: [grouautorus.ru](http://grouautorus.ru) – в разделе «Мероприятия», в Telegram-чате или на странице в Фейсбуке.



Уже более 25 лет выставка «Мир Автомобиля» в Санкт-Петербурге открывает весенне-летний сезон, не прекращая удивлять сообщество профессионалов и любителей открытиями, изобретениями, инновационными технологиями мирового автопрома. «Мир Автомобиля – 2018» не стал исключением, порадовав автомобилистов новинками от производителей и официальных дилеров 21 бренда.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



# В МИРЕ АВТОМОБИЛЯ

## Калейдоскоп брендов

С 11 по 15 апреля 2018 г. в Санкт-Петербурге состоялась XXVII Международная выставка «Мир Автомобиля». Организатор – ВО «ФАРЭКСПО». Участники выставки «Мир Автомобиля – 2018» представили на одной площадке марки всех ценовых сегментов.

Крупный автомобильный холдинг «АВТОДОМ» продемонстрировал автомобили классов luxe и business: роскошный Mercedes-Maybach S 560 4MATIC; миниатюрный, но мощный smart fortwo; дерзкий и неприлично новый BMW X2; солидный MINI Cooper Countryman; динамичный спорткар Porsche Panamera и «механический лев» Porsche 911 Carrera.

Отдельно была презентована линейка коммерческих автомобилей Mercedes-Benz Sprinter, Sprinter Classic, Vito.

Также марки класса luxe представил дилерский центр «РОЛЬФ Премиум». В экспозиции показали линейку автомобилей Jaguar, обновленные Range Rover и Range Rover Sport, Range Rover Evoque. Предпремьерный показ состоялся у фантастического кроссовера-новинки – Jaguar E-PACE.

На стенде «Автопродикс Infiniti» достойное место занял обновленный Infiniti Q60 – невероятный фастбэк с динамичным спортивным дизайном. Также компания предложила на выбор покупателям щедрые условия на Infiniti

QX80, QX70, QX60, QX50, Q70, Q50, Q30.

Компания «Автопродикс Nissan» в честь своего 25-летия подарила покупателям выгодные предложения на покупку автомобилей марки Nissan и представила на своем стенде популярные модели: Nissan X-Trail, Terrano, Murano.

«Автопродикс» презентовал стильную новинку KIA Stinger – этот роскошный автомобиль в черном цвете притягивал взгляды многих гостей. Другими «центральными персонажами» стенда стали новые кроссоверы KIA Sorento Prime и Renault Koleos.

На стенде «РОЛЬФ Октябрьская» представили новинки и коммерческий



транспорт брендов Ford, Hyundai и Mitsubishi.

Модельный ряд автомобилей Lifan продемонстрировал официальный дилер Lifan Motors Rus.

Наряду с уже известными российским автолюбителям Lifan Solano II, Lifan X50 и др. компания показала премьеру – абсолютно новый внедорожник Lifan X70, а также новинки MayWay и Murman.

Центр «Санрайз» – официальный дилер автомобилей Subaru – представил культовый Forester, комфортный семейный Outback и абсолютно новый и технологичный XV.

«Сигма Моторс», официальный дилер Volkswagen, представила премьеру самого большого внедорожника – VW Teramont, а «Сигма Сервис», официальный дилер Skoda, показала новинки сезона бренда и интерактив на стенде с уникальной росписью посетителями новенького Skoda Kodiaq.

На выставке «Мир Автомобиля» покупатели смогли получить особые предложения на покупку и техобслуживание понравившегося автомобиля.

**Будущее уже здесь**

Впервые на выставке «Мир Автомобиля» современные SMART-технологии презентовала целая экспозиция электромобилей. Захватили внимание посетителей впечатляющие технологичные электрокары, безопасные для окружающей среды: Tesla Model X, Tesla Model S, Renault TWIZY, Renault Kongoo, Bravo EGO. На стенде «электричек» потенциальных покупателей ознакомили с техническими особенностями и преимуществами электротранспорта, провели экскурс в историю, рассказали о заправочных станциях. Гости смогли не только увидеть, но и «примерить» компактное бимодальное авто Bravo EGO, которым можно управлять без водительских прав. Кроме того, автолюбители с большим интересом наблюдали уникальное техношоу от Tesla Model X.

**Российский автопром представляет**

Официальный дилер ГАЗ в Санкт-Петербурге – Торговый дом «Спарз» в направлении «Коммерческие автомобили» представил новинку сезона: ГАЗель NEXT 2018. Яркий и стильный стенд «ГАЗ Спарз» привлекал не только новыми моделями российских малотоннажек, но и зажигательными выступлениями барабанщиков и дуэта саксофонистов в рамках презентации – ГАЗель NEXT.

Гости выставки ознакомились с новинкой российского автопрома: три-



циклом – «рабочей лошадкой» с широким диапазоном эксплуатационных возможностей и впечатляющей грузоподъемностью до 1000 кг.

Новинку российского автоконцерна – LADA Vesta SW Cross – представил автоцентр «Интей Лада».

**Деловая программа**

Деловая программа привлекла большое внимание профессионалов автомобильного бизнеса. В этом году состоялся настоящий баттл «Электромобили против ДВС», в котором приняли участие руководители компаний, эксперты и отраслевые специалисты Министерства экономического развития РФ, Nissan Россия, Renault Россия, Союза Автопрома Северо-Запада, ПАО «Ленэнерго», ГК «Росатом», Фонда «Сколково», ПАО «Россети»,

СПб ГУП «Пассажиравтотранс», ООО «ВОЛГОБАС РОБО ЛАБ», АЭТИ, Банка «Открытие» и др. Профессионалы обсудили перспективы развития электротранспорта в России, его преимущества – как для экологии окружающей среды, так и для использования такого транспорта на дорогах.

Центральным событием выставки стал розыгрыш главного приза от организаторов – автомобиля Lifan X50 в топовой комплектации. Счастливым стал 21-летний житель Ленинградской области, в честном бою победивший в финале своих соперников на картодроме Primo. Выставка «Мир Автомобиля – 2018» получилась яркой, красочной и насыщенной событиями. За 5 дней экспозицию посетили 65 055 человек.



Nissan Terrano нашего времени задумывался как более престижный и элегантный вариант Renault Duster. Но у Terrano в комплектации есть и более традиционный вариант с механической коробкой, который позволяет полнее использовать возможности этого не самого в общем-то могучего внедорожника.

Борис ГРИШИН |



# NISSAN TERRANO: МЕХАНИКА РУЛИТ

Nissan Terrano с «автоматом» мы подробно описали в январском номере. Сегодня расскажем о версии с механической коробкой, тем более что рассказать есть о чем. Обновленный в 2017 г. автомобиль получил новую оптику и бамперы, особенно элегантно выглядят задние фонари, переходящие на пятую дверь с боковин кузова.

Внутри изменений побольше: у руля появились кнопки клаксона и регулировки круиз-контроля с ограничителем скорости, который доступен начиная с комплектации Elegance.

Правда, включать его надо с центральной консоли. Сам обод хорошо лежит в руках, но регулировки по вылету так и не добавили. Зато внедрили дистанционный пуск двигателя – с ключа или выставив время через меню мультимедийной системы. Подсветка приборов изменилась с оранжевой на белую.

У передних сидений увеличилась длина подушек и боковые валики, обивка стала более износостойкой.

В топовом варианте с двухлитровым двигателем (143 л. с.) Terrano по-

казал себя не слишком-то резвым на трассе, и перевод в ручной вариант не сильно улучшает дело. С полноценной «механикой» на обгонах удастся добиться большего даже с самым слабым двигателем 1,6 л. Он, конечно, издает громкий рев, но послушно бросает машину в атаку.

Даже в отсутствие полного привода Terrano на «ручке» позволяет достаточно уверенно справляться с бездорожьем, тут уж буквально все, в прямом смысле, в руках водителя. В зимнее время этого достаточно, чтобы про-

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



**KYB**

*Our Precision, Your Advantage*

РЕКЛАМА

**МЕНЯЕШЬ**

**АМОРТИЗАТОР,**

**МЕНЯЙ**

**И ПРУЖИНУ**



**ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ**  
Подробнее на сайте [kyb.ru](http://kyb.ru)





лезть по сугробам там, где застрянет обычный автомобиль.

Выбор автоматической коробки современным водителем обусловлен прежде всего соображениями комфорта, нежеланием совершать лишние движения, страхом заглохнуть или задеть кого-то в пробке. Механика обновленного Terrano испугает разве что совсем неопытного шофера. Переключения четкие и плавные, чтобы ошибиться и воткнуть не ту передачу – надо очень постараться.

Первая передача короткая, отлично подходит как раз для сугробов или густой грязи. А вот повышенные передачи длинные и позволяют ехать по трассе, не сильно утруждаясь, почти как на «автомате».

В сочетании с достаточно гибким движком машина спокойно тянет 1,2 тыс. оборотов на пятой передаче.

Главным достоинством Terrano является его подвеска, которая позволяет преодолевать даже самые разбитые дороги на более высоких скоростях, чем другие автомобили, причем без особого ущерба для комфорта. Энергоемкость и прочность – выше всяких похвал. Можно даже позволить себе немного прыгнуть на перепаде подъема – опять же, приземление для механической коробки не будет тем шоком, которым может стать для «автомата».

Для своего класса Terrano выглядит современным и, если можно так сказать, брутально-элегантным автомобилем. Особенно здорово выглядят задние фонари, переходящие на пятую дверь с боковин кузова. Кстати, последняя особенность выгодно отличает Terrano от Duster с его глухими выштамповками.

Но у кузовов обоих этих автомобилей есть одна неприятная особенность – они буквально притягивают к себе грязь. Нельзя сказать, чтобы у них была плохая аэродинамика, но налипанию пыльно-грязевой взвеси она почему-то способствует.

«Механический» Terrano достаточно экономичен. Суммарный расход 95-го бензина по городу и трассе получился 8,1 л, на трассе легко выходит меньше 7 л, если сильно не гнать.

В итоге можно сказать, что новый Nissan Terrano – идеальный в своей ценовой нише автомобиль для местности с плохими дорогами и снежной зимой, он вполне справится с ролью внедорожника даже без полного привода, что обещает немалую экономию.



# TEXA Navigator Nano S

Мы больше не продаём  
диагностические приборы, мы  
предлагаем Вам помощь в работе...



## За 110.000,00 рублей Вы получаете:

- Европейское оборудование;
- 2 года гарантии;
- 400000 выборов из марок, моделей и систем;
- Интерактивные электрические схемы;
- Описание работы систем;
- Протокол для программирования PASS-THRU;
- Бесплатное обучение;
- 12 месяцев технической поддержки CallCenter

## Дополнительно Вы можете получить:

- Технические бюллетени;
- Уникальную поисковую систему решённых проблем;
- Механические данные;
- Электрические схемы вспомогательных систем;



Подробности можно узнать у наших дистрибьюторов  
и представительстве TEXA.

[www.texa.ru/products/navigator-nano-s](http://www.texa.ru/products/navigator-nano-s)

[www.texa.ru](http://www.texa.ru)

**TEXA**



Путешествие с комфортом – главная задача семьи, когда она отправляется в дальнюю поездку. И конечно, к выбору транспортного средства для такого путешествия нельзя относиться несерьезно. Именно поэтому для меня, человека, который не раз испытывал различные модификации модели Range Rover Evoque, выбор был однозначен. А проехать предстояло более 2500 км по дорогам России и Эстонии.

Григорий МЕРЛИН |



# RANGE ROVER EVOQUE: ЕВРОПЕЙСКИЙ НОВЫЙ ГОД

Когда водитель планирует дальнейшее путешествие, он задает себе несколько основных вопросов. Первый – какое время займет передвижение из одной точки маршрута в другую; второй – сколько он потратит в этой поездке топлива и, соответственно, денег; третий – насколько ему и пассажирам будет удобно, чтобы не просто сидеть и наслаждаться пролетающими за окном пейзажами, но и получать реальное удовольствие от самой езды, пользу-

ясь всеми плюсами, который дает современный автомобиль. Именно на эти вопросы я и попытаюсь ответить на примере нашего путешествия.

Наш трип можно разделить на три этапа. Первый: Москва (М9) – Пустошка (М23) – Остров – Печоры – граница с Эстонией; второй: граница – Тарту, Тарту – Таллин, Таллин – Хаапсалу; третий: Хаапсалу – Пярну, Пярну – Отепя, Отепя – Выру, Выру – Печоры, Печоры – Москва (по пер-

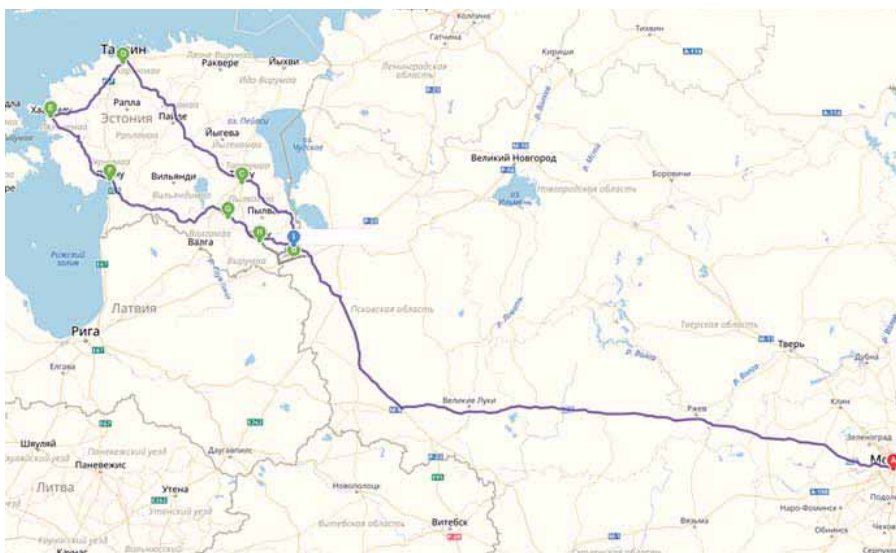
вому маршруту, но в ночное время). Настолько подробный отчет о точках маршрута не случался: именно он даст полное представление о том, что нам предстояла не спокойная новогодняя прогулка на роскошном SUV по магистральям до главных городов соседней страны, нет, – впереди было достаточно серьезное испытание на разных покрытиях, в разных дорожных, погодных, временных и скоростных режимах.

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



Конечно, я был уверен в машине: у меня на тесте был уникальный образец модели Range Rover Evoque, который со времен начала производства превратился, на мой взгляд, буквально в образец кроссовера. Я очень много писал – и на страницах нашего журнала, и в Интернете – об удивительно самобытном дизайне, который от обновления к обновлению делал машину все более и более красивой и агрессивной. И вот сейчас случился апогей: комплектация HSE с обвесом Dynamic в премиальном цвете Silicon Silver с черной панорамной крышей и 20-дюймовыми 5-спицевыми легкосплавными колесными дисками Style 508 в цвете Glossy Black превратила машину в реального атлета, а если заглянуть под капот, то тут нам просто выдан карт-бланш на быстрое и экономичное путешествие.

На Evoque установлен новый мощный бензиновый 2,0-литровый 4-цилиндровый двигатель Ingenium мощностью 290 л. с. при 5500 об/мин, с максимальным крутящим моменте 400 Н·м с турбонаддувом. Эта турбина – с шарикоподшипниками вместо традиционных подшипников скольжения, что значительно повышает динамику турбины, отклик в переходном режиме и эффективность. Электрогидравлическая система управления высотой подъема впускных клапанов позволяет регулировать загрузку двигателя на уровне впускного клапана, а не дроссельной заслонки. Снижение насосных потерь обеспечивает невероятную адаптивность двигателя и точное управление потоком воздуха в камерах сгорания. Это позволяет повисить мощность и крутящий момент при одновременном снижении







расхода топлива и уровня вредных выбросов.

Все это «богатство» агрегировано с 9-ступенчатой автоматической коробкой, управление которой, что уже привычно для продукции Jaguar Land Rover, осуществляется выдвигающейся шайбой на центральном тоннеле. Особенность конструкции трансмиссии – в поперечном расположении цилиндров. Это одна из наиболее эффективных и технически совершенных трансмиссий, используемых при производстве автомобилей. Две запатентованные зубчатые муфты заменяют традиционную схему, обеспечивая пониженное передаточное отношение для лучшего отклика во время ускорения, а также более четкое переключение передач и повышенное качество езды.

Я не буду тут приводить все характеристики тестового экземпляра, для меня было важно, чтобы он отвечал тем параметрам, которые я обозначил в начале. И забегая вперед, скажу, что сочетание отличного двигателя и очень быстрой и отзывчивой автоматической коробки доставило мне, водителю, только радостные ощущения. Сумасшедшая динамика разгона – и по «Волоколамке» 6,4 секунды до 100 км/ч, где все реально несутся на все деньги, и по асфальту, местами почти уничтоженному, на участке между Островом и Печорами, где важна тяга при уворачивании от ям и складок на условном дорожном покрытии, – машина буквально подстраивается не только под стиль вождения, но и под дорожные условия.

Мой маршрут позволил испытать почти все возможности помощников, которые предоставляет в распоряжение водителя конструкция Evoque. И конечно, по дорогам Европы просто нельзя было не позволить себе роскошь пользования адаптивным круиз-контролем: почти весь путь после пересечения границы мы передвигались с его помощью. Всегда, когда я по работе или в отпуске передвигаюсь по дорогам Европы, эта опция является для меня основной. Вот в России я просто не могу себе позволить полноценно ей пользоваться – возможно, это связано с манерой езды, но оставлять бесконтрольной педаль газа, на мой взгляд, просто не дает организация движения у нас в стране, хотя на новых участках платных дорог сейчас эта функция тоже является весьма полезной. Но в нашем случае я ей не пользовался до пересечения границы. Зато в Эстонии, где максимальная разрешенная скорость почти на всех дорогах не превышает 90 км (за исключением участка перед Таллинном, где построена магистраль с разрешенной скоростью 110 км/ч), круиз-контроль незаменим. На дорогах машин мало, но превышение даже на минимальное значение в 5 км/ч карается очень строго. Поэтому мы не только смогли сберечь свой кошелек, но и водителю было проще смотреть на красоты вокруг. И естественно, при ровной скорости потребление топлива и выбросы CO<sub>2</sub> как раз максимально соответствуют экологическим нормам, которые у Evoque с данным двигателем серьезно снижены – он уже соответствует стандарту Euro-6.

Но вернемся к началу путешествия. Первое, что волнует путешественников, уезжающих на 2 недели зимой, – это, конечно, объем груза, который необходимо возить с собой для комфортной жизни и, в нашем случае, для лыжного спорта. Мы с женой особо не притязательны в количестве вещей, обычно берем самое необходимое и в дорогу, но зимой багаж всегда больше, чем летом. Объем багажника у нашего 5-дверного «агрегата» вполне хватило на двоих взрослых, при нормальном положении спинок задних сидений он вполне достойный для кроссовера этого класса – 575 л, при этом загрузка удобная, а величина проема багажника комфортна для размещения достаточно габаритной поклажи.

Представительство JLR добавило нам в поездку необходимый аксес-



суар, который, к слову, очень можно доустановить опционально – рейлинги для крепления на крыше, в нашем случае – лыж. Таким образом мы решили проблему перевозки их в салоне и с комфортом отправились в путь. Первый этап до границы проехали за 7 часов даже с учетом условного бездорожья, но тут выяснилось, что 30 декабря – не самое лучшее время для ее прохождения: нам пришлось ждать очереди в машине почти 4 часа, и именно тут предстояло убедиться в комфорте салона нашего Evoque. Принадлежность автомобиля к элитному клубу, на мой взгляд, определяется классом салона. За 4 часа мы «поигрались» почти во все функции на 10-дюймовом дисплее Incontrol Touch Pro – на него выведены почти все функции управления системами автомобиля, в том числе InControl Protect, системы комфорта и, конечно, мультимедиа с функцией распознавания голоса и аудиосистемой пространственного звучания Meridian™ Surround Sound. Суперкомфортные, со всеми регулировками сиденья и отличная климатическая установка не дали нам устать, и мы перевалили через пропускной пункт, полные сил добраться до первой точки маршрута – города Тарту, в котором планировалось встретить Новый 2018 год. Парковка в этом старинном университетском городке с узкими улочками в центре, где мы и остановились, как раз для данной машины с габаритными размерами 4370 x 2090 x 1635 мм подошла замечательно. Мы оставили Range Rover на улице в центре с бесплатной парковкой на время каникул и отлично провели праздник.



Но путешествие продолжалось: сначала – столица Таллинн, затем старинный курорт на Балтийском море – Хаапсалу, где находятся совершенно удивительные локации для съемки машины, и под конец – вполне горный лесной курорт Отепя, где построена биатлонная трасса с отличной беговой лыжней. И так мы проехали почти всю Эстонию, затратив минимальное количество топлива – средний расход с учетом холмистой местности составил по компьютеру 7,5 л на сотню. Не правда ли, очень экономично для такого мощного двигателя? Проехав 2750 км с комфортом, безопасностью и очень быстро, мы возвращались домой в Москву ночью – и тут я испытал все «прелести» нашей русской зимней погоды и жуткой по качеству оборки дорог, но освещение адаптивного

ксенона машины и режимы помощи при плохой дороге буквально не дали мне потерять в обратном пути ни секунды! Не буду говорить, какой я поставил личный рекорд возвращения в Москву, но он, поверьте, впечатлил даже меня.

Лично мне было вдвойне приятно осуществить это путешествие на Range Rover, ведь в этом году бренду исполняется 70 лет, а конкретно модели Evoque отдали свои сердца за короткий (по меркам умудренной опытом марки) период более 800 тыс. покупателей. Это ли не подтверждение всем моим выводам, сделанным в результате пробега! Ведь хорошо известно, что, когда мы голосуем кошельком и сердцем одновременно, получается только положительный эффект.





Хочу новый кроссовер. Хочу достаточно большой новый кроссовер в районе миллиона, плюс-минус. Чтобы удобный и мощный, экономичный и вместительный. Существуют ли такие? Голос из зала: существуют! Вот вам DFM AX7 от Dongfeng. Забирайте!

Михаил КАЛИНИН |



# DFM AX7: ДОБРОТНО

Вы только не подумайте ничего превратно. Это, конечно же, не я хочу – у меня-то все, что мне нужно, давно есть. Но сколько людей, мучимых острой жаждой, в бесплодных поисках счастья уже опустили руки, согласившись либо на ветхую «б/ушку», либо на машину размером поменьше? А нужно-то было всего-навсего «изменить условия поиска» и чуть шире взглянуть на наш авторынок.

Понимаю, марка Dongfeng в России первым делом ассоциируется с грузовой техникой, но в прошлом году ее бытие, которое, как известно, определяет сознание (ну, или наоборот – не суть важно), существенно преобразилось: бренд запустил продажи кроссовера DFM AX7, прямо идеально соответствующего таким вот хотелкам.

Поправьте меня, если я не прав, но автомобиль с колесной базой 2712 мм – это все-таки достаточно большой кроссовер, как ты ни крути. Я тут совершенно не ошибаюсь. Ведь 2712 мм – это больше, чем у Hyundai Santa Fe и KIA Sorento, больше, чем у Renault Koleos и Nissan X-Trail, больше, чем у... да, считай, практически у всех популярных сейчас кроссоверов в соответствующем сегменте. Так что глянуть на DFM AX7, пусть и краешком глаза, было бы вполне уместно. А затем и поближе с ним познакомиться, как познакомился с ним я, удовлетворив свою врожденную тягу к прекрасному.

Но только не начинайте заунывную песню про несуразную китайчину. Этот нелепый снобизм оставьте, пожалуйста, в конце нулевых, ну или в самом начале десятых. Дальше с ним

жить нет никакого смысла. Просто подойдите к DFM AX7 на близкое расстояние и посмотрите на автомобиль пристальным взглядом. Внимательно. Без предубеждений.

Симпатичная же машина. Согласитесь. Выглядит очень современно. Ее дизайн полностью соответствует принятым в кругу кроссоверов канонам стиля: тут есть и спортивность, и мускулистость, и четко выстроенные пропорции. Графически точеный, безупречно утилитарный экстерьер SUV с большими арками, ударопрочным обвесом по нижнему контуру, рейлингами на крыше и фигурными спицами легкосплавных колес логично дополняется мелкими декоративными элементами. Взять хотя бы хромированные воздухозаборники в выштамповках передних крыльев – я прямо влюбился в эти блестя-

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





щие штучки. А еще есть светодиодные эффекты в осветительных приборах, массивные логотипы, прямоугольные выхлопные трубы и т. д.

Благодаря совокупности таких вот деталей, удачно вписанных в общую канву, формируется логически завершенный, целостный образ DFM AX7. Автомобиля действительно не маленького, но какого изящного! В этом образе нет ничего лишнего – все по делу, все по существу: от головной оптики до задних противотуманок. Настоящий модный кроссовер просто обязан выглядеть именно так, возбуждая желание скорее заглянуть внутрь.

Сказать, что DFM AX7 просторный, – не сказать ничего. Для меня как для человека семейного внутренний объем автомобиля – одна из ключевых его характеристик. Это из той песни про размер, который в данном случае имеет как раз очень большое значение. При этом я, естественно, не должен испытывать никаких проблем с логикой управления – все органы управления просто обязаны располагаться в понятных и доступных местах, чтобы мне не приходилось сначала минут двадцать искать их по путеводителю, а потом тянуться к ним, попутно размышляя, что произойдет, если я все-таки дотянусь.

В этом плане DFM AX7 организован довольно складно. Эпицентром локального мироздания выступает 7-дюймовый сенсорный экран мультимедиа-системы, вокруг которого выстроена вся информационно-развлекательная инфраструктура с массивной шайбой – регулятором громкости – по центру. На мой взгляд, достаточно интересная находка: клавиши лежат на немного выгнутой полочке. То есть это не привычно-традиционная строго вертикальная (ну, может, с небольшим углом) панель под экраном, где роятся основные кнопки, а именно полочка.

Не знаю, какая далеко идущая мысль сокрыта в подобном решении, но мне оно однозначно понравилось. Выглядит классно, аллюзивно отсылая к стилистике премиальных моделей.

Далее все стандартно. Модуль климата, закрывающийся ящичек для мелочевки, клавиши подогрева сидений, разъемы подключения внешних устройств и т. д. Но вот эта полочка... она как-то сразу задает тон всей концепции оформления, незримо выделяя рабочее пространство водителя, фокусируя внимание. Визуально весь этот блок выглядит весьма массивно, но он как будто парит над центральным тоннелем, и потому его массивность не вызывает никаких негативных эмоций.

Здесь же, к слову, находится и четырехугольная кнопка запуска двигателя, неизвестной науке геометрической формы. Необычно? А то! И вы еще продолжаете утверждать, что китайцы только и делают, что копируют чужие идеи? Полноте! Они уже накопили достаточно собственных, чтобы заявить (и такими вот формами, в том числе) о своей самобытности. Вместо пузатого европейского «О» моторы китайских машин запускаются чем-то лаконично иероглифическим, очень непонятым для нас, погрязших в костности патриархального мышления. И это что-то с каждым годом все прочнее обосновывается в нашей жизни. А вы все чураетесь его. Ну, право же, полноте, господа.

Я для себя всегда стараюсь каждый протестированный автомобиль охарактеризовать одним словом. Только одним из всего многообразия эпитетов, которыми забит мой журналистский разум. Это очень удобно и хорошо помогает при последующем анализе и описании модели. Оно отмечает все лишнее, давая исчерпывающую характеристику. К сожалению, далеко не каждая машина поддается подоб-

ному вербальному экзорцизму. А вот с DFM AX7 проблем не возникло. Добротно! Именно это слово, по моему мнению, отлично подходит к данной модели. Оно касается совершенно разных аспектов и попадает точно в цель.

Добротно – я сажусь за руль и, обхватив рулевое колесо руками, не спеша примеряюсь к нему. Кнопки управления круиз-контролем и мультимедиа – на спицах, чуть в глубине – приборная панель с 3,5-дюймовым цветным дисплеем бортового компьютера. Добротно – материалы отделки, рельефная, красного цвета прострочка обивки сидений, зазоры, подгонка декоративных элементов друг к другу, кнопки, клавиши, рычаги и прочие переключатели. Добротно – эргономика водительского места, регулировка положения кресла и рулевого колеса. И сзади тоже добротно: дистанция между первым рядом и вторым такая, что хоть ногу на ногу закидывай (даже мне с моим ростом), а внизу есть розетка на 220 В. Как же часто мне ее не хватает в длительных поездках и дальноточных командировках! Да, конечно, я уже купил себе инвертер, но с этой неуклюжей штуковиной столько хлопот в салоне. Штатная розетка гораздо сподручнее.

И в багажном отделении тоже присутствует розетка, но уже на 12 В. Это тоже в тему, это тоже надо – например, колеса подкачать, не пытаясь протянуть вдоль кузова весь провод, которого, кстати, с большой вероятностью обязательно не хватит. А по бокам две лампочки – абсолютный зачет. Но самый тотальный зачет от всего моего многотрадального на этом поприще сердца – ручке закрывания двери багажного отделения. Вот тут это именно ручка. Вот тут это ох как хорошо: взялся и закрыл. Она удобная, хваткая, прямо перед глазами, вот точно такая, о какой я мечтаю, пытаюсь отыскать очередную



несуразную скобку в отделочной панели чуть ли не каждой второй протестированной мною модели.

А багажное отделение-то, чуть не забыл, – 565 л, между прочим (1572 л со сложенными задними сиденьями). Может быть, это и не максимальный показатель в классе, но явно в числе лидерских.

В общем, как вы, наверное, поняли, мне очень понравилась организация внутреннего пространства DFM AX7. Она и с прикладной точки зрения удобна, и с эстетической вполне уютна. Лаконичный, без лишних изысков и дешевых эффектов, без вычурных ляпов, строгий, по-немецки педантичный стиль, подчиненный функциональности и комфорту. Финальную точку в этом празднестве духа ставит приятная интерьерная подсветка нежно-бирюзового (да простит мне читатель мой дальтонизм, если что) цвета из-под декоративных панелей над перчаточным ящиком и на дверях.

В движении DFM AX7 также не разочаровывает. Да ему, собственно, и

не с чего разочаровывать. Dongfeng знаменит своим давним и крайне продуктивным сотрудничеством со многими ведущими мировыми автопроизводителями. Поэтому ребята не выдумывают велосипедов, они действуют целенаправленно и совершенно логично, активно используя лицензированные агрегаты. Под капотом DFM AX7 стоит 2-литровый двигатель CVVT. Это не какая-нибудь там хранящаяся в строжайшей тайне неведомая зверушка, скроенная местными умельцами. Это модернизированный агрегат RFN 10LH3X от PSA Peugeot Citroën. И работает он в паре с так же хорошо известной трансмиссией АТ6 – TF-70SC от Aisin. Эта трансмиссия, конечно, не такой бестселлер, как TF80, но пользуется стабильной популярностью, особенно у французских автомобилестроителей. И самое главное – данные агрегаты переданы Dongfeng отнюдь не в качестве гуманитарной помощи, как окончательно отживший свой век технологический хлам. Это вполне себе современные,

актуальные модели, их сейчас ставят на Peugeot, на Citroën, на MINI.

Такая добротная себе «шестиступка», с электронным управлением, с алгоритмом сверхбыстрого переключения передач Quickshift и функцией Error proofing для предотвращения повреждения АКПП при случайных или некорректных переключениях. Как показывает практика – неубиваемая, если ее специально не убивать. Она, правда, скажем так, заточена под спорт, поэтому ее шестая передача представляет собой просто максимальную передачу, не являясь, как многие привыкли, высшей передачей для более экономичной езды на стабильной скорости. Но зато АТ6 в известной степени адаптивна. Ее можно приучить к разным стилям и манере вождения. Будете медитировать за рулем – она составит вам благодарную компанию, а увлечетесь жарким драйвом – быстро подхватит ваш энтузиазм. Однако здесь важно не переусердствовать. DFM AX7 может ехать по-разному – в этом его прелесть, и как раз «по-разному», на мой взгляд, наиболее оптимальный режим движения для такого автомобиля.

Потому как движок – тоже, вне всякого сомнения, добротный – по своим характеристикам не горит особым желанием ставить рекорды скорости. Он работает так, как ему положено. Он достаточно резвый, но покладистый. С ним просто найти общий язык. Если вам вдруг приспичит дернуть со стоп-линии до искрометания из глаз – это не к нему, но совершить динамичный маневр, перестроиться в быстром потоке – вообще без каких-либо затруднений.

Что и говорить, в первую очередь за рулем DFM AX7 нужно понимать, что вы за рулем кроссовера. И как кроссовер DFM AX7 управляется, опять же, добротно. Есть некоторая валкость в связи с мягкостью подвески, и зная, что эта валкость присутствует, понимая эту валкость, ты понимаешь, как управлять: автомобиль очень предсказуем в реакциях, и я считаю, что это тоже большой плюс.

DFM AX7 идет ровно, мягко. Я давно не ездил в таких мягких машинах. Я знаю, что в России предпочитают по-европейски более жесткие авто. Я глубоко признателен всем преимуществам жестких повадок, но все-таки мне больше по душе мягкие автомобили. И мне кажется, что большой автомобиль для семьи в России – а DFM AX7 именно такой автомобиль – должен быть мягче. Вот в этом и кроется сила, брат.





# ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПО  
ВСЁ – В ДЕЛО**

**ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК  
ЗАЯВКА АВТОГИГАНТА**

**ЛУЧШИЕ В ПРОФЕССИИ  
СМОТР СТРОЯ И ЖЕСТИ**

**МОЙКА ГОРЯЧЕЙ ВОДОЙ  
БЫСТРО И ЭКОНОМИЧНО**





ИТ-продукты – незаменимые помощники автобизнеса вообще, а российского – особенно: у нас едва ли не самый широкий и разнообразный по маркам и моделям автопарк. Программный продукт под названием SilverDAT 3.0 является именно таким помощником – опытным, знающим и дружелюбным.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



# СЕРЕБРО

# ТРЕТЬЕГО УРОВНЯ



SilverDAT, на самом деле, профессионалам представлять не надо – этот продукт хорошо известен и успел отлично зарекомендовать себя на российском рынке. Но информационные технологии развиваются постоянно, да и рынок меняется – высокотехнологичная компания должна обновлять свои предложения, чтобы всегда оставаться в числе лидеров. «ДАТ-Рус», поддерживая предыдущую версию SilverDAT, еще в 2013 г. начала тестировать дополнительные онлайн-модули, отработывались технологии, продумывались связи, – в результате получилась комплексная экосистема, позволяющая объединить в рамках общего процесса всех участников урегулирования убытков и обеспечить прозрачную и понятную процедуру ремонта. Теперь поддержка старой версии прекращена – встречайте SilverDAT 3!

Начнем, пожалуй, с базы данных: сейчас в ней представлены 53 марки, 1800 моделей и более 20 000 модификаций транспортных средств: это легковые автомобили, грузовики, машины легкого коммерческого транспорта, мотоциклы, мопеды и даже... велосипеды. Но нас с вами интересуют не велосипеды, конечно же, а те самые автомобили, которые создают особенности нашего автопарка – речь идет в первую очередь о машинах российской сборки, и весь этот ассортимент доступен для расчета, в том числе самые новые модели Lada. Немного сложнее с «китайцами», поскольку они иногда довольно быстро покидают рынок, но и их параметры постепенно включаются в базу.

Идентифицировать транспортное средство в базе также можно несколькими способами: помимо обычной VIN-идентификации можно воспользоваться подбором по каталогу через интуитивно понятное «дерево» поиска или просто на основании акта осмотра и фотоматериалов – это особенно удобно при удаленном использовании.

С точки зрения взаимодействия пользователя и системы особенно удобна модульная



конструкция SilverDAT 3: вы можете настраивать под свои задачи и применять именно те модули, которые вам нужны.

Например, модуль «быстрого расчета» (SilverDAT FastTrack) позволяет произвести экспресс-оценку для формирования РЗУ





страховой компании, оперативного формирования предложения о выплате страхового возмещения, получения предварительной стоимости восстановительного ремонта самим авто-

владельцем или при обращении в колл-центр, во многих других случаях. На основании информации, полученной на этом этапе, в дальнейшем может быть сделан детализированный рас-

чет, при этом повторного ввода уже имеющейся информации не потребуется.

Модуль загрузки позволяет загрузить в режиме онлайн и сохранить в Деле фотографии с места ДТП или осмотра, зафиксировать объем поврежденных для произведения расчета в дальнейшем уже другим участником процесса.

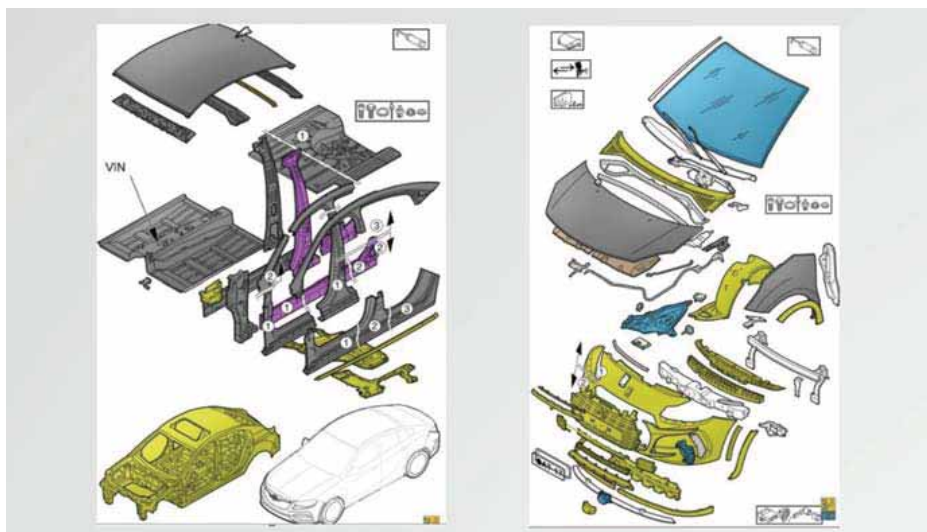
Отдельные модули предназначены для расчета только элементов остекления или расчета повреждений от града, в этих случаях также нет необходимости загружать полный графический каталог.

Формирование любых документов, которые необходимы в процессе расчета стоимости ремонта и урегулирования убытка, – все производится в автоматическом режиме на основании информации, имеющейся в деле.

Аналитический модуль позволяет контролировать сроки нахождения Дела в определенном статусе, а также время обработки информации сотрудниками внутри организации или внешними партнерами. При этом могут контролироваться любые процессы, начиная с осмотра транспортного средства и заканчивая выдачей клиенту уже отремонтированного автомобиля.

Коммуникационный модуль (SilverDAT myClaim) позволяет предоставить доступ к информации различным участникам процесса в зависимости от их параметров доступа и статуса Дела. Опции доступны на мобильных устройствах (планшеты, смартфоны) и позволяют – при помощи веб-сервисов – в режиме реального времени обмениваться информацией с партнерами.

Рассказывать об особенностях нового продукта можно еще долго: привести примеры, показывать непосредственную пользу от применения каждой из предоставляемых SilverDAT 3 возможностей... Но один раз попробовать – лучше, чем сто раз прочитать. Поняв, насколько удобно и выгодно пользоваться продуктом, вы вряд ли захотите работать «по старинке».



CAR VALUE

главная страница | новости | продукты | условия | политика конфиденциальности | контакты | русский

## Профессиональный сайт для продажи годных остатков и ремаркетинга подержанных ТС

ВХОД | РЕГИСТРАЦИЯ

**ПОДЕРЖАННЫЕ ТС**

Лизинговые компании, прокатные компании, корпоративные парки

УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

**ПОВРЕЖДЕННЫЕ ТС**

Страховые компании/эксперты

Хотите получать прибыль от самых высоких остаточных стоимостей? Мы предлагаем Вам быстрый и профессиональный способ определения остаточной стоимости для всех типов ТС.

УЗНАТЬ БОЛЬШЕ



# ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС ГОДА 2018



ОРГАНИЗАТОР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



## НОМИНАЦИИ:

## ЛУЧШИЙ автосервис



Лучший  
руководитель



Лучший мастер-  
консультант



Лучший  
механик

## ПРИЗЫ УЧАСТНИКАМ И ПОБЕДИТЕЛЯМ:



Участие в регате



Поездки в Европу



IPhone, iPad, AppleWatch



Программное обеспечение для СТО



Оборудование и инструменты  
для автосервиса

*И еще много других призов..*



СТАРТ ДАН



ОКОНЧАНИЕ

27 августа  
2018 года

Регистрируйтесь и участвуйте!

[www.bestСТО.ru](http://www.bestСТО.ru)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:





Мойка автомобилей представляет собой затратный процесс, связанный с расходом большого объема воды и чистящих средств, а также с существенными трудозатратами на устранение сильных загрязнений.



в среднем на 18 % экономичнее, чем мойка холодной водой. Следует отметить, что при отрицательных температурах показатель экономии еще выше и составляет более 20 %, так как горячая вода моет чище и быстрее.

Применение горячей воды позволяет добиться более качественного результата мойки при деликатном воздействии:

- *улучшенный результат чистки.* Горячая вода разжижает застывшие жиры и масла, улучшает их эмульгирование и, как следствие, значительно облегчает уборку и улучшает ее результат;
- *уменьшенный расход чистящих средств.* Для растворения масляно-жировых, смоляных и тому подобных загрязнений в большинстве случаев достаточно просто обработать их горячей водой. Это позволяет отказаться от использования чистящих средств или свести их расход к минимуму, а значит, сэкономить средства и уменьшить нагрузку на окружающую среду;

## ПРЕИМУЩЕСТВА ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ

Ситуация меняется, когда на помощь приходит аппарат высокого давления с подогревом воды. Помимо превосходного качества мойки, особенно в непростых климатических условиях России, он экономически выгоден как для владельцев бизнеса, так и для клиентов.

Профессиональные аппараты высокого давления широко применяются в автомобильном бизнесе. В любой из сфер бизнеса, связанной с автотранспортом, безупречный внешний вид транспортного средства является не только отражением статуса компании и свидетельством ее заботы о клиентах, но и производственной необходимостью.

Формула высокой эффективности очистки проста: высокое давление и высокая температура воды. Аппараты высокого давления Kärcher обеспечивают значительные преимущества в сравнении с традиционными методами чистки даже при использовании холодной воды.

А модели с подогревом воды обладают еще более широкими функциональными возможностями и гораздо эффективнее устраняют стойкие загрязнения. Аппараты с подогревом воды HDS от Kärcher являются в большинстве случаев оптимальным решением для удаления масляных, жировых или белковых загрязнений, в том числе засохших и крепко приставших к поверхностям.


Аппараты высокого давления с подогревом воды могут повышать ее температуру примерно с 12 до 155 °С (максимальная температура зависит от конкретной модели). Использование горячей воды позволяет уменьшить рабочее давление, сократить затраты времени и объем используемых чистящих средств. Чистка горячей водой обеспечивает оптимизацию технологических процессов и достижение ряда убедительных преимуществ.

При учете основных расходов на цикл мойки «горячий» способ оказывается

• *ускоренное высыхание.* Поверхности, обрабатываемые струей горячей воды, нагреваются и быстрее высыхают после очистки. Это позволяет быстрее приступить к дальнейшей обработке или использованию очищенных объектов;

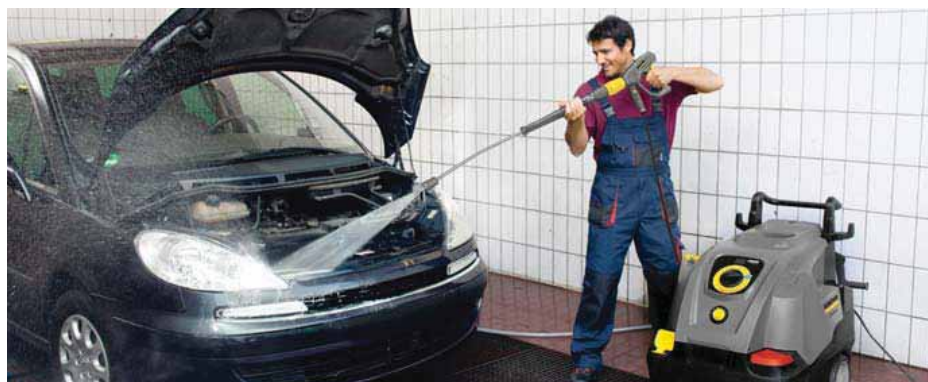
• *улучшенные гигиенические показатели.* После чистки горячей водой на поверхностях остается значительно меньше жизнеспособных микроорганизмов. Обработки струей горячей воды без применения дезинфицирующих средств вполне достаточно для удовлетворения требованиям санитарии на многих предприятиях;

• *экономия времени.* Чистка горячей водой ускоряет удаление грязи, что способствует значительному сокращению рабочего времени – до 35 %. Тем самым гарантируется рентабельное выполнение множества уборочных работ.

Kärcher предлагает широкий ассортимент аппаратов высокого давления с подогревом воды различных классов в разных вариантах оснащения и комплектации, среди которых каждый владелец бизнеса может найти вариант, оптимальный по цене и производительности. 



Аппарат HDS 9/18-4 M





# Bosch

2018

## MOSKAU KLASSIK



РАЛЛИ СТАРИННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

# 24 Июня 2018

ПАРК «СОКОЛЬНИКИ»

начало в 10:00, вход свободный.

[www.OLDtime-rally.ru](http://www.OLDtime-rally.ru)



Euro Repar Car Service – инновационная концепция послепродажного обслуживания, разработанная Группой PSA, – уникальна не только для российского рынка, но и в мировом масштабе. О том, что она представляет собой, в каком направлении развивается и какие цели преследует, мы беседуем с Кристофом Мюзи, директором Группы PSA по послепродажному обслуживанию.

Михаил КАЛИНИН |



# EURO REPAR CAR SERVICE: РОССИЙСКИЙ СТАРТ



**– Господин Мюзи, Euro Repar Car Service – составная часть стратегического плана Push to Pass, реализация которого намечена Группой PSA в период до 2021 г. В чем ее основная особенность?**

– Да, вы правы. Стратегический план Push to Pass был представлен Группой PSA в 2016 г. и имеет несколько целей. Глобально – мы хотим стать лидерами в области обеспечения мобильности. Причем мы говорим не только о клиентах Группы PSA – владельцах автомобилей Peugeot, Citroën и DS, – но и вообще о владельцах автомобилей всех марок и любого возраста. Это подразумевает полный комплекс услуг – выполнение ремонтных и плановых работ по обслуживанию автотранспорта, а также поставку необходимых запчастей.

То есть речь идет именно о постгарантийном мультибрендовом техническом обслуживании, которое мы развиваем вот уже 2 года. Для этого была создана сеть сервисных центров Euro Repar Car Service, которые предлагают запчасти под маркой Eurogear. На текущий момент данная сеть насчитывает более 3000 СТО по всему миру, в том числе более 1400 во Франции и 300 в Германии. В наших планах – открытие более 10 000 автосервисных станций к 2021 г.

Нас уже очень хорошо знают специалисты в Европе и Азии, в Латинской Америке, теперь мы выходим с этой концепцией на российский рынок. Фактически мы ориентируемся практически на все страны, где востребованы услуги подобного рода.

**– С этой концепцией вы выходите в новый для себя сегмент – мультибрендовое независимое сервисное обслуживание. Вам придется конкурировать с очень серьезными компаниями, которые уже давно работают на этом рынке и делятся своей долей ни с кем не собираются. Как вы планируете занять свое «место под солнцем»? В чем ваши преимущества?**

– Действительно, мы стали новым игроком на этом рынке, новым конкурентом для всех его участников. Мы понимаем, что этот рынок уже сложился, что на нем работают сильные компании, и поэтому на него надо не просто выйти, а явственно продемонстрировать свои преимущества, сделав так, чтобы эти преимущества были очевидны нашим клиентам и они предпочли именно нас.

Тем более эти преимущества могут быть весьма и весьма интересны нашим потенциальным партнерам. Как я сказал, мы уже несколько лет выступаем с этой концепцией на рынках нескольких стран, поэтому у нас уже сложился определенный опыт. Была проведена серьезная работа. А наш профессионализм как автопроизводителя более чем с вековой историей и провайдера услуг по обслуживанию выпущенной автотехники вряд ли у кого-то может вызвать сомнения. И собственно, всю гамму преимуществ, которые может обеспечить сотрудничество с таким мощным игроком, как мы, Euro Repar Car Service и должен обеспечивать.

Мне сложно перечислить все по пунктам, потому что диапазон нашего предложения, правда, очень широк. Это и обучение/повышение уровня компетенции персонала СТО, и техническая поддержка, которую может предоставить крупный автопроизводитель, и облегчение доступа к необходимой информации по технологиям ремонта и обслуживания, и рекламно-маркетинговая поддержка, и многое, многое другое. Мы хотим, чтобы все участники сети могли воспользоваться такими преимуществами, вплоть до каждой СТО, которая присоединится к нам.

Не менее важно – я считаю, что это тоже наше сильное преимущество, – наличие большой гаммы запчастей Eurogear. Под этой маркой предлагаются запчасти на автомобили всех брендов. Приобрести их может любая автомастерская. И первым шагом в развитии стратегии послепродажного обслуживания в России стал именно старт продаж запасных частей Eurogear, которые являются выгодной альтернативой оригинальным запасным частям для автомобилей старше трех лет. Все запасные части Eurogear на стадии производства проходят несколько ступеней контроля качества, после чего инженеры и техники проводят финальные тесты на безопасность. Нашу экспертную компетенцию как автопроизводителя мы используем для выбора ответственных поставщиков, на которых мы можем полностью положиться. На сегодняшний день продукция Eurogear в России насчитывает более 500 наименований и охватывает основные группы расходных материалов и запчастей (фильтры, ремни, свечи, тормозные колодки и т. д.). В перспективе линейка будет расши-



Кристоф Мюзи

рена до нескольких тысяч наименований.

Это не те же самые оригинальные запчасти, но детали, эквивалентные им по своему уровню. Они представляют собой самый лучший компромисс между ценой, характеристиками и качеством. И конечно же, они имеют гарантию – она составляет 2 года.

Кстати, мы не исключаем, что среди поставщиков запчастей могут появиться и российские компании. Наши специалисты отдела закупок ищут поставщиков по всему миру. На уровне Группы PSA есть принципиальное решение об увеличении доли наших российских поставщиков, в том числе и для того, чтобы удовлетворять особые требования российского рынка. При этом вполне возможен и экспорт продукции российских компаний в другие страны. В сегменте конвейерных поставок у нас уже есть подобный опыт. Почему бы его не привнести и в послепродажное обслуживание?

И еще один существенный аспект. Одно из основных преимуществ нашей концепции – это стоимость: и стоимость франшизы (мы называем ее лицензией), которая имеет особое значение для небольших предприятий: мы считаем, что именно Euro Repar Car Service как нельзя лучше подойдет им и будет иметь огромное преимущество, – и стоимость запчастей Eurogear, предлагаемых в ее рамках. Их цена очень конкурентна. Концепция сама по себе достаточно легкая, она не сопряжена с большими инвестициями, поэтому абсолютно не обременительна для участников.

### – Кто может стать участником сети Euro Repair Car Service?

– Мы будем привлекать в сеть уже существующие независимые СТО. Лицензионным соглашением предусмотрены обучение и контроль/аудит уровня подготовки персонала – таким образом, чтобы обеспечить декларируемое качество выполняемых работ. Группа PSA вполне может обеспечить необходимый уровень подготовки специалистов: механиков, слесарей и т. д., при этом СТО будут сохранять свою независимость.

Мы предоставим набор определенных инструментов, которые помогут станции повысить свою компетентность, качество обслуживания. Плюс мы привнесем свои инструменты, которыми обладаем как производитель и оператор на рынке официального автосервиса: контроль качества, эффективные коммуникации с клиентом и прочие наши ноу-хау в области послепродажного обслуживания клиентов как автопроизводителя мы в определенном объеме, необходимом независимому рынку, будем интегрировать на наши станции. То есть клиенты-автовладельцы в автосервисах Euro Repair Car Service будут получать гораздо более высокий уровень обслуживания по сравнению с обычными независимыми СТО.

### – Официальные дилеры Peugeot, Citroën и DS или любых других марок могут присоединиться к сети?

– Официальные станции Peugeot, Citroën и DS, равно как и дилеры всех остальных марок, могут присоединиться к программе и спокойно войти в сеть Euro Repair Car Service. Хотя, конечно, мы ориентируемся на независимые СТО, потому что у них есть опыт мультибрендовой работы.

Мы не стремимся загрузить производственные мощности наших дилеров. Но если дилер хочет развивать свой бизнес, хочет воспользоваться всеми преимуществами нашей концепции и стать мультибрендовым центром, воспользовавшись этой прекрасной возможностью, он, безусловно, может это сделать.

Если судить по уже имеющемуся у Группы PSA опыту, есть страны нашего присутствия, в которых участие официальных сервисных центров Peugeot, Citroën и DS в программе Euro Repair Car Service составляет ровно ноль, а в других государствах, наоборот, они достаточно многочисленны и счита-

ют для себя чрезвычайно выгодным оказание мультибрендовых услуг. Это очень интересно инвесторам, и неважно, вкладывают ли они свои деньги в дилерские центры или в независимые СТО.

Прежде всего надо отталкиваться от того, что уже сейчас есть на рынке и что делается. Если у вас есть машина, например, Renault или вы владелец автомобиля Volkswagen, это совершенно не мешает вам обратиться на станцию Peugeot, Citroën или DS и провести техобслуживание там. В то же время реальность заключается в том, что каждая марка требует посещения своего фирменного дилерского центра, организованного по идеальной с точки зрения марки для этой марки схеме. С определенными процессами, с определенным оборудованием и т. д.

Поэтому понятно, что те станции, которые захотят расширить бизнес, вместе с Euro Repair Car Service получат новые возможности по сравнению с монобрендовым сервисом для машин только своей марки. У нас и на всех вывесках Euro Repair Car Service четко указано: ремонт и техобслуживание автомобилей всех марок. Мы подчеркиваем – всех!

Конечно, вместе с тем мы можем и мы готовы предложить любому сервисному центру организовать отдельную зону для обслуживания автомобилей любых марок, которая будет обозначена с помощью нашей вывески и всех элементов идентификации и которая будет являться выделенной зоной в общем ремонтном цеху.

Если взять пример европейских стран, то такие прецеденты есть. Многие СТО предпочитают просто выделить отдельную площадь или отдельное помещение, оформленное под маркой Euro Repair Car Service. С другой стороны, есть и примеры, когда в одном здании просто организуется зона для работы Euro Repair Car Service.

### – Как на практике будет организована поддержка станций-участников Euro Repair Car Service?

– Поддержка, которую мы собираемся предоставить СТО, весьма существенна. Для ее обеспечения необходим очень большой ресурс. Это не значит, что он весь должен быть обязательно сосредоточен в руках Группы PSA. Наш план подразумевает привлечение сторонних компаний для оказания необходимых услуг – как с точки зрения тренингов, так и с точки зрения колл-центров, технических консульта-

ций и т. д. Мы хотим собрать это все воедино и подобрать компании, которые будут помогать нам осуществлять деятельность Euro Repair Car Service.

То же самое с запасными частями. Сейчас мы занимаемся выработкой наиболее оптимальной схемы дистрибуции, в том числе идет речь о том, чтобы ее осуществляли независимые компании, присутствующие на рынке, – независимые оптовики. Мы не будем стремиться делать все сами, мы будем осуществлять общий контроль и управление, выбрав себе адекватных и подходящих партнеров.

Как мы уже говорили, наш выход на независимый рынок предусматривает и поставку мультибрендовых запчастей, и ремонт и техобслуживание автомобилей. В Группе PSA есть структура под названием Distrigo, которая как раз и осуществляет дистрибуцию мультибрендовых автозапчастей Eurorepair. Пока эта структура не выходит на российский рынок, но мы движемся постепенно, поэтому на определенном этапе развития стратегии послепродажного обслуживания и этот проект также будет запущен в России.

Процесс развития, как вы наверняка прекрасно понимаете, требует времени и усилий, поэтому мы на первом этапе начинаем с сетевых сервисов, а далее, усиливая свои позиции, будем вводить дополнительные структуры. Все проекты независимого послепродажного обслуживания Группы PSA имеют междугородный характер, они все учитываются в любом случае. Так же как и, например, Forwelt – еще одна марка Группы PSA, которая поставляет и запчасти, и продукты для кузовного ремонта, в том числе расходные материалы и т. д. В России она также будет запущена позже, как и другие глобальные проекты.

### – Насколько независим проект Euro Repair Car Service от автомобильного – производственного – бизнеса Группы PSA?

– Концепция Euro Repair Car Service и запчасти Eurorepair – это в первую очередь мультибрендовая концепция, максимально независимый проект от наших основных бизнесов, связанных с автопроизводством и последующим официальным сервисом. Оригинальные запчасти под марками Peugeot, Citroën и DS мы продаем по существующим не первый год и хорошо известным каналам. Если есть необходимость, станции Euro Repair Car Service смогут их приобрести. Но нужны ли они им?



Смотрите, что получается. В России из 100 человек, которые обратятся на станции Euro Repar Car Service, 98 % не будут владельцами автомобилей Peugeot, Citroën и DS. Это просто статистика – наши автомобильные бренды занимают примерно 2 % российского парка.

Поэтому главная цель Euro Repar Car Service – предоставить решение тем самым 98 % автовладельцев, с которыми сейчас мы бизнес напрямую не ведем. Мы хотим войти в этот сегмент, как вы правильно заметили ранее, в котором сейчас не участвуем вообще. И это еще раз говорит о том, что мы движемся в правильном направлении и придерживаемся верной стратегии. Потому что, даже если взять небольшую часть этого мультибрендового рынка, она все равно будет больше, чем та часть, которую занимают автомобили Peugeot, Citroën и DS.

#### – Что представляет собой франшиза?

– Я бы не сказал, что это франшиза. Во Франции франшиза как таковая подразумевает под собой очень серьезные требования, высокий тип соблюдения стандартов. В нашем же понимании, когда мы говорим о Euro Repar Car Service, это в большей степени лицензия с довольно легко выполнимыми требованиями.

В разных странах лицензии могут быть разными – в зависимости от того, что в них входит. Euro Repar Car Service предлагает определенный набор инструментов, которыми можно пользоваться в зависимости от уровня лицензии. На первом этапе запуска проекта в России у нас будет очень небольшая стоимость. Это будут ежемесячные платежи, а не проценты от оборотов, и эта сумма будет минимальной и символической.

Пока ассортимент запчастей Eurorepar еще сравнительно узок, мы даже не будем требовать выкупа определенного объема деталей. Но со временем, когда мы разовьем полный комплекс инструментов, которые можно включить в стоимость лицензии, мы будем предлагать станциям разные пакеты на выбор.

#### – Нужно ли станциям закупать какое-либо специальное оборудование для вступления в сеть?

– У нас нет требований к выкупу определенного оборудования. Но у нас есть критерии по оснащению станции – участника сети, о наличии



на ней конкретного оборудования. Соответственно, мы будем проверять, чтобы оно было. В этом тоже наше отличие от многих похожих сетевых проектов, которые требуют выкупать оборудование конкретных марок. Мы же будем только убеждаться, что есть нужный тип оборудования, что оно выполняет заданные функции.

Мы не хотим требовать дополнительных инвестиций. Если СТО уже имеет необходимое оборудование и оно отвечает нашим требованиям с точки зрения обеспечения необходимого уровня ремонта, то заставлять станцию покупать другое мы не будем. Хотя в любом случае мы занимаемся поиском поставщиков оборудования, которое может понадобиться, и при необходимости будем готовы предложить любой станции приобрести то, что нужно.

#### – Перспективы развития сети в России? Ваши планы?

– Первая станция открыта. Мы ориентируемся примерно на 500 станций на горизонте 5 лет (до конца этого года – 500–100 СТО). С таким количеством мы будем одним из лидеров данного направления в России. Хотя, естественно, сразу везде мы не начнем открываться. Мы пойдем от Москвы и Московского региона в радиусе ориентировочно 500 км вокруг столицы. Это связано, в том числе, с логистическими аспектами запчастей.

Примерно в это же время мы будем развивать Санкт-Петербург. Далее – другие крупные города, с каждым годом добавляя и добавляя участников. Мы приглашаем мультибрендовые сервисные центры, для которых первоочередное значение имеют удовлетворенность клиентов и качество обслуживания, присоединиться к марке Euro Repar Car Service и использовать эту прекрасную возможность для получения поддержки крупной международной марки, сохранив свою независимость.

Наше предложение максимально отвечает потребностям клиентов в запасных частях. Российский парк автомобилей, насчитывающий более 40 млн автомобилей, является для нас стратегическим рынком.

Я хочу еще раз подчеркнуть: гамма запасных частей Eurorepar является составной частью нашей стратегии. Я бы хотел особо отметить: она не предназначена исключительно для станций Euro Repar Car Service. Наша задача – сделать из Eurorepar достаточно мощный бренд, который будет продаваться, так же как и многие другие качественные запчасти.

Наша политика – предельно четкая и понятная. В гарантийный период на автомобили Peugeot, Citroën и DS устанавливается только оригинал. По истечении трех лет на них могут устанавливаться запчасти Eurorepar.

В Москве состоялся седьмой по счету конкурс профессионального мастерства сотрудников Группы компаний Businnes Car. Конкурсы под эгидой фирмы Toyota уже стали традиционными, у них, можно сказать, есть своя история и ритуалы. Это нечто вроде маленькой олимпиады, но без допинговых скандалов, политики и прочей грязи. Тут царит чистота во всем – а как же иначе!.

Михаил БИРЮКОВ |



# ОЛИМПИАДА ОТ ТОУОТА



На нескольких площадках технических центров Toyota и Lexus состязались в мастерстве жестянщики, маляры, механики, а также менеджеры и прочие представители областей продажи, сервиса и ремонта автомобилей. Основой для направления конкретного мастера на конкурс, как и прежде, остаются отбор и рекомендация руководства его ТТЦ. В Тойота Центр Каширском (26-й км МКАД, а не в городе Кашире) сражались жестянщики и маляры, а на Рублевском шоссе состязались механики и разнообразные менеджеры. Боролись за победу и сами технические центры в целом, причем нынешний конкурс можно считать международным, в нем среди 22 соискателей медалей и кубков впервые участвовали представители казахстанских центров под марками Toyota & Lexus.

В этом году организаторы отказались от олимпийской системы соревнования, или «плей-офф», когда проигравший выбывает еще на этапе. Ее сочли слишком жесткой – и правильно сделали. Зависимость оценки от мельчайшей случайности не добавляла объективности и порой приводила к неверной картине на подиуме.

При всем уважении к офисной работе здесь мы поговорим только о соревновании в «рабочих» специальностях. Итак...

## Механика и механики

Перед механиками стояли следующие задачи:

- провести дефектовку предписанных элементов газораспределительного и кривошипно-шатунного механизмов двигателя внутреннего сгорания;
- провести дефектовку предписанных элементов механической коробки передач;
- провести дефектовку предписанных элементов редуктора заднего моста;
- выполнить сборку и регулировку редуктора заднего моста;
- провести диагностику деталей и узлов генераторной установки;
- изобразить принципиальную электрическую схему соединений с указанием исправных и неисправных компонентов;

- провести ремонт симитированной неисправности электрической проводки автомобиля;

- вписать в соответствующие поля предоставленных сервисных карт отсутствующие данные, соответствующие предоставленным моделям автомобилей.

Конкурс механиков был, пожалуй, самым сложным: современные двигатели и трансмиссии не прощают даже малейшей ошибки, а тут еще и электрика с электрони-

кой! Если кто не помнит, раньше «в гаражах» профессии электрика и карбюраторщика были отдельными, но ныне времена другие: специалист в одном лице должен уметь все!

Баллы и лидеры по заданиям среди механиков разместились так.

## Задание 1. Двигатель внутреннего сгорания

79.31 Шапошников Антон, Бизнес Кар Орел





78.62 Живолуп Иван, Лексус Центр Воронеж

58.62 Новиков Роман, Тойота Центр Воронеж

### Задание 2. Трансмиссия (механическая коробка передач)

38.89 Новиков Роман, Тойота Центр Воронеж

33.33 Живолуп Иван, Лексус Воронеж

27.78 Елиовский Илья, Тойота Центр Серебряный Бор

### Задание 3. Трансмиссия (редуктор)

41.18 Новиков Роман, Тойота Центр Воронеж

41.18 Кудрявцев Игорь, Лексус Левобережный

35.29 Живолуп Иван, Лексус Воронеж

### Задание 4. Электрооборудование (генераторная установка)

54.55 Шапошников Антон, Бизнес Кар Орел

54.55 Елиовский Илья, Тойота Центр Серебряный Бор

45.45 Живолуп Иван, Лексус Воронеж

### Задание 5. Электрооборудование (электропроводка)

64.71 Живолуп Иван, Лексус Воронеж

41.18 Шапошников Антон, Бизнес Кар Орел

23.53 Кудрявцев Игорь, Лексус Левобережный

### Задание 6. Работа с сервисными картами

75.00 Новиков Роман, Тойота Центр Воронеж

72.50 Живолуп Иван, Лексус Воронеж

30.00 Шапошников Антон, Бизнес Кар Орел

30.00 Елиовский Илья, Тойота Центр Серебряный Бор



Абсолютные победители-механики:

**Иван Живолуп** – золото;  
**Антон Шапошников** – серебро;  
**Роман Новиков** – бронза.

### Жесть!

Мастерам жестяных дел требовалось:

- произвести ремонт панели кузова (дверь);
- подготовить поверхность панели к нанесению шпатлевки;
- осуществить сварку при помощи mig-сварки;
- правильно установить и обозначить базовые контрольные точки;
- произвести электронный промер геометрии рамы автомобиля;
- выявить повреждения с помощью электронной измерительной системы и механических средств измерения и представить отчет в печатном виде.

Если с правкой вмятин на двери и сваркой куса лонжерона все понятно, то впервые «геометры» соревновались не на кузове, а на раме внедорожника. Это и проще в чем-то, и сложнее: на огромной тойотовской раме, надо сказать, ни одного прямого участка. Разумеется, проверка была электронная, с помощью «линейки» и излучателей, с выводом результатов на дисплей и в печать.

Здесь лидеры набрали следующие баллы.

### Задание 1. Ремонт панели

25.0 Гольцов Василий, Лексус Левобережный



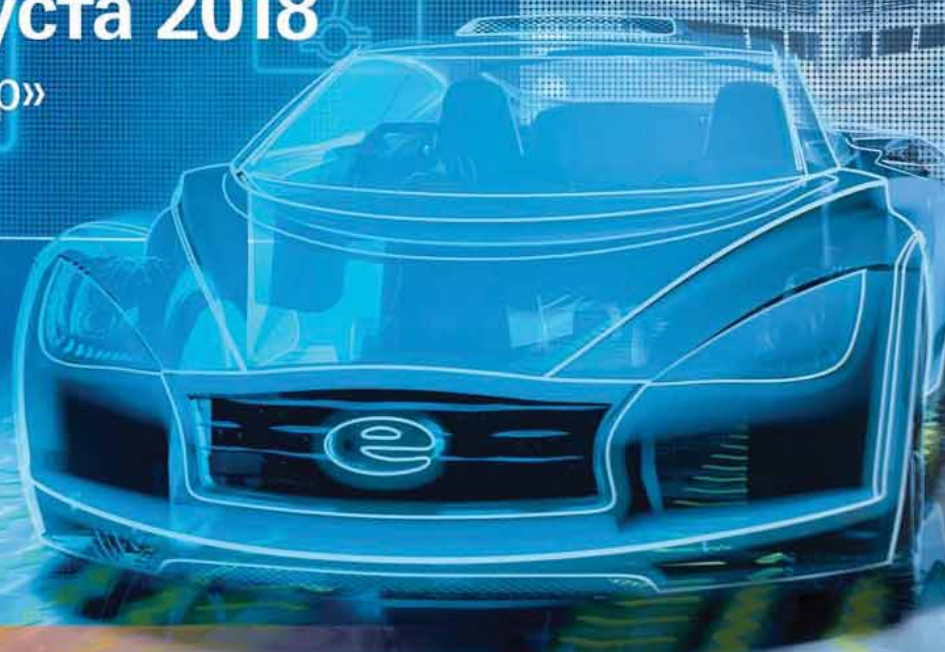


# MIMS automechanika MOSCOW

22<sup>-я</sup> Международная выставка запасных частей,  
автокомпонентов, оборудования и товаров  
для технического обслуживания автомобиля!

**27 – 30 августа 2018**

ЦВК «Экспоцентр»  
Москва



Получите бесплатный билет!  
[www.mims.ru](http://www.mims.ru)

Организатор

**ITEMF**  
EXPO



24.0 Опря Юрий, Тойота Центр Лосиный Остров

19.5 Трофимчук Анатолий, Бизнес Кар Каспий

### Задание 2. Сварочные работы

26.1 Моисеев Алексей, Бизнес Кар Курск

25.4 Гольцов Василий, Лексус Левобережный

24.0 Опря Юрий, Тойота Центр Лосиный Остров

### Задание 3. Электронный промер геометрии рамы автомобиля

30.0 Опря Юрий, Тойота Центр Лосиный Остров

27.6 Гольцов Василий, Лексус Левобережный

25.0 Моисеев Алексей, Бизнес Кар Курск

*Юрий Опря в абсолюте получил золото, серебро досталось опытнейшему ветерану Василию Гольцову, Алексей Моисеев довольствовался бронзовой медалью.*

### Маляры

Они должны были выполнить подготовку и окраску новой кузовной детали. Оборудование, разумеется, AWEST IWATA, краска и растворители – NIPPON PAINT. Цвет базовой краски – 4Т8 (песочный «металлик»). Надо сказать, что в этот раз гениев краскопульту избавили от операции шпатлевания. И тому есть веская причина: шпатлевка сохнет долго, а малейший ее «недосых» портит эмаль, растворитель лезет вверх, начинаются пузыри и шагрень. В прошлые разы это приводило к обидным проигрышам, ведь толщина шпатлевочного слоя у всех была разная, а время выполнения задания – одно. Определение победителя в этой номинации всегда было для судей наиболее сложным делом. Мастерство у всех конкурсантов таково, что обнаружить даже малейший дефект – задача непростая. Помогал спектрофотометр, настроенный на эталонный тест-образец. Кроме того, баллы могли сбрасываться за малейшую ошибку при смешивании компонентов: скажем, не надел перчатку или пролил жидкость от волнения. Но поскольку здесь все было проще, чем с жестянщиками и механиками (работа большая, но одна и «спортсменов» меньше), то и подсчет был несложен.

Вот победители среди маляров и их баллы.

429.24 Манжос Алексей, Тойота Центр Каширский

427.1 Сапунов Алексей, Бизнес Кар Орел

426.91 Кудрин Александр, Тойота Центр Лосиный Остров

**Алексей Манжос** взял золото, его тезка **Сапунов** – серебро, бронза досталась **Александр Кудрину**.

Традиционно соревновались и сами технические центры. Баллы начислялись, в частности, за anzen-и kaizen-достижения по итогам прошедшего года. В окончательном зачете пьедестал выглядит так.

Золото – **Тойота Центр Лексус Левобережный**

Серебро – **Бизнес Кар Курск**

Бронза – **Тойота Центр Лосиный Остров**

Награждение всех медалистов прошло в Бизнес-центре «Северная Башня» в Москва-Сити.







# СПЕЦБОЗРЕНИЕ: КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

**КОМТРАНС: ИТОГИ ГОДА**  
*ПЛАНОВЫЕ ОБЪЕМЫ*

**НАПРАВЛЕНИЕ - ВВЕРХ**  
*ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА*



Рынок грузового транспорта показал в 2017 г. разнонаправленную динамику: объем продаж новых грузовиков вырос в 1,5 раза – до 80,2 тыс. ед., тогда как спрос на вторичном рынке снизился на 1 %, составив 280 тыс. автомобилей.

Андрей САВЧЕНКО |



# КОМТРАНС: 2017–2018 гг.



В России средний возраст грузового парка – 19 лет, тогда как в Западной Европе или США этот показатель не выше 5–7 лет. Изношенность ресурсов сказывается на рентабельности бизнеса: обслуживание новой техники в разы дешевле, чем техники с пробегом.

Лидером рынка как подержанных, так и новых грузовиков является КАМАЗ. Самыми востребованными новыми моделями в 2017 г. стали КАМАЗ-43118, Mercedes-Benz Actros и «Газон Next». Основные марки-лидеры в сегменте LCV: ГАЗ, УАЗ, Lada, Mercedes-Benz, Ford. Более 25 % вторичных продаж грузовиков приходится на КАМАЗ: в прошлом году было реализовано 71,5 тыс. ед. (на 1 % меньше, чем в 2016 г.), на втором месте ГАЗ с продажами 27,7 тыс. машин (+1 %), на третьем месте – белорусский МАЗ (25,4 тыс. шт.; +0,5 %).

В сегменте мало- и среднетонажных грузовиков в 2017 г. лидерами стали Группа ГАЗ, Isuzu, ПАО «КАМАЗ». В ближайшем будущем лидеров рынка могут потеснить китайские грузовики – в 2017 г. динамика роста продаж Foton в России составила 612 % (с 75 до 534 ед.), тогда как у одного из лидеров рынка Isuzu – 19 %. Бренд грузового транспорта Foton появился на российском рынке в 2016 г. и сразу показал уверенную динамику продаж. Успех марки объясняется эффектом низкой базы, но важным фактором роста популярности бренда стало сочетание «цена/качество».

Перспективы роста продаж мало- и среднетонажных грузовиков в России в 2018 г. аналитики Агентства «Автостат» оценивают как положительные. Объективные причины этого – открытие производств на территории России. При поддержке Правительства Московской области весной 2018 г. начнется строительство завода Hino в регионе, что значительно увеличит конкурентоспособность бренда, так как позволит, с одной стороны, избежать ввозных пошлин и снизить себестоимость продукции, а с другой – претендовать на господдержку в виде индексации утилизационного сбора. Ранее по этому пути пошел японский автопроизводитель FUSO, открыв производство в Набережных Челнах, что позволило уже через год после этого увеличить продажи FUSO на 26 %.



### Прогноз рынка CV на 2018 - 2020 годы



По базовому прогнозу рынок CV в 2018 году вырастет примерно на 21% (до 23,8 тысяч автомобилей)



| макроэкономический фактор  | 2016   | 2017    | 17/16  |
|--|--------|---------|--------|
| 1 Среднегодовая численность работников, занятых в обрабатывающей пром-ти и строительстве, млн чел. | 15,34  | 14,95   | -2,5%  |
| 2 Годовая численность парка автомобилей, млн шт.   | 1,8    | 1,79    | -0,6%  |
| 3 Среднегодовой курс EURO, руб./EURO   | 74,3   | 65,8    | -11,4% |
| 4 Годовой оборот розничной торговли, млрд руб.   | 28 317 | 28 600* | +1,0%  |
| 5 Среднегодовая цена дизельного топлива, руб. /литр  | 35     | 37,7    | +7,7%  |

\* оценка AVTOSTAT

Источник: АЕБ, AVTOSTAT-RADAR

www.autostat.ru

Показал рост продаж в 2017 г. в России и южнокорейский автопроизводитель Hyundai. Правда, спрос увеличился всего на 1,7 %: в 2016 г. на территории РФ было реализовано 1431 автотранспортных средств, в 2017 г. – 1455 грузовиков, что связано с тем, что производство в Калининградской области компания Hyundai Truck and Bus запустила только в 2017 г. По мере выхода предприятия на проектную мощность выпуск грузовых автомобилей Hyundai вырастет.

Рост рынка коммерческих автомобилей обеспечивается за счет увеличения корпоративных продаж. Устойчивый спрос на грузовой транспорт обусловлен необходимостью модернизации автопарков не только у субъектов малого и среднего предпринимательства, но и у крупных игроков, которые в 2017 г. стали драйверами роста рынка. Сегмент LCV вырос за счет корпоративных продаж, стимулом к покупке послужили государственные программы поддержки спроса, в том числе



### Прогноз рынка HCV на 2018 - 2020 годы



По базовому прогнозу рынок HCV в 2018 году вырастет примерно на 20% (до 72,8 тысяч автомобилей)



| макроэкономический фактор  | 2016  | 2017  | 17/16  |
|--|-------|-------|--------|
| 1 Среднегодовая численность работников, занятых в обрабатывающей пром-ти и строительстве, млн чел. | 15,34 | 14,95 | -2,5%  |
| 2 Среднегодовая цена нефти Brent, USD/барр.  | 45,1  | 55,0  | +22,0% |
| 3 Годовой объем импорта, млрд USD  | 191,4 | 237,3 | +24,0% |
| 4 Годовой грузооборот автотранспорта, млрд т-км  | 234   | 237,7 | +1,6%  |
| 5 Годовая численность парка автомобилей, млн шт.   | 1,9   | 1,92  | +1,1%  |

Источник: АЕБ, AVTOSTAT-RADAR

www.autostat.ru



Андреас Дойшле

адресные: «Свое дело», «Российский фермер».

Наиболее распространенная схема покупки коммерческого транспорта для представителей малого и среднего бизнеса – лизинг, на него приходится до 40 % продаж. При этом рост данного направления составил в 2017 г. 30 %. Доля продаж по trade-in – 15 % (замена старого автомобиля с доплатой на новый). К автокредитованию прибегают 10–12 % участников рынка, наименее популярная схема приобретения коммерческого транспорта – за счет свободных средств компании без привлечения заемного финансирования или участия в госпрограмме.

Первичный рынок коммерческого транспорта растет в основном за счет Москвы, Санкт-Петербурга и крупных логистических центров России, таких как Новосибирск, Екатеринбург, Ростов. В городах с населением до 500 тыс. человек в общей структуре продаж на вторичный рынок коммерческого транспорта приходится до 70 %. Парк грузовых автомобилей России сегодня составляет более 3,7 млн шт., средняя цена реализации подержанного грузового автомобиля – 2,7 млн руб., при этом 2 млн транспортных средств эксплуатируются 15 лет и более. Намечившаяся несколько лет назад тенденция устаревания корпоративного транспорта делает рынок грузовых автомобилей перспективным сегментом, который способен стать драйвером роста всего сегмента коммерческого транспорта в стране.

#### DAIMLER KAMAZ

«Когда клиент ориентируется на надежность, экономичность транспортных средств, высокий уровень сервиса, тогда выбор резонно делается в пользу европейских грузовиков. Наша цель на 2018 г., на ближайшее будущее компании, – стать номером один на рынке, номером один в качестве сервисного обслуживания и, самое важное, номером один по уровню удовлетворенности наших клиентов. Задача компании в отношении наших клиентов – понимать их потребности, оказывать своевременную профессиональную

помощь». Эти слова принадлежат новому генеральному директору «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС».

Наверное, многие европейские производители грузовых автомобилей могут и очень хотят сказать эти слова. И мы часто слышим вокруг много красивых утверждений, не всегда соответствующих результатам. Но здесь другое дело.

**Андреас Дойшле**, генеральный директор «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС»:

*– Мы продали рекордное количество грузовиков Mercedes-Benz, максимальное количество тематических устройств, сервисных контрактов, а также достигли отличных результатов в улучшении наших показателей клиентской удовлетворенности, наличия запасных частей, удержав долю рынка. Грузовой автотранспорт Mercedes-Benz демонстрирует значительные темпы роста, поскольку экономика восстанавливается, ситуация на рынке становится более благоприятной. Многие клиенты ранее откладывали покупку новых машин. А теперь появилась возможность обновлять свои автопарки.*

И он знает, о чем говорит! 2017 г. стал для «ДК РУС» рекордным за всю историю продаж грузовой техники Mercedes-Benz, которые выросли на 170 % по сравнению с прошлым годом. Продажи грузовиков марки FUSO показали рост на 37 %. Кроме того, на 40 % увели-





чились продажи автобусов марки Mercedes-Benz.

Завсю историю компании «ДК РУС» не было столь успешного года, как 2017-й. Оборот увеличился на 131 %, прибыль – на 88 %. Значительный рост также продемонстрировал бизнес послепродажного обслуживания. Оборот компании по запчастям Mercedes-Benz увеличился на 36 %, а FUSO – на 57 %.

Более 70 % всех проданных в 2017 г. грузовиков Mercedes-Benz и 100 % грузовиков FUSO были произведены на заводе в Набережных Челнах. Всего за время существования завода «ДК РУС» к концу 2017 г. было произведено более 14 000 Mercedes-Benz и более 9000 FUSO. Для этого в августе 2017 г. завод даже перешел на трехсменный график работы.

В прошлом году в Набережных Челнах завершилось строительство заводского корпуса для выпуска каркасов кабин. Сегодня он оснащается оборудованием. Площадь этого практически нового завода составляет 59 600 м<sup>2</sup>, производственная мощность – 55 000 кабин в год. Начало производства запланировано на 2019 г.

«ДК РУС» уделяет большое внимание и формированию прямого контакта с транспортниками, и постоянному расширению географии присутствия. В прошлом году дилерская сеть грузовых автомобилей Mercedes-Benz пополнилась тремя новыми авторизованными центрами, построенными в соответствии с немецкими стандартами качества Daimler AG. В планах – не только количественное, но и качественное расширение сети, в том числе повышение сервисных партнеров до ранга дилеров.

## IVECO

В 2018 г. приоритетом для IVECO станет тяжелая гамма. В этом сегменте IVECO делает ставку на модель Trakker 720 6x6, производимую на заводе «ИВЕКО-АМТ» (в исполнении «седельный тягач»), которая не только отличается надежностью, но и является одной из лучших в классе по показателям общей стоимости владения.

С 1994 г. IVECO выпускает свою тяжелую линейку на территории России. На совместном предприятии «ИВЕКО-АМТ», расположенном в Челябинской области, произво-

дятся грузовые автомобили по лицензии IVECO, адаптированные для сложных условий эксплуатации с учетом индивидуальных потребностей заказчиков. «ИВЕКО-АМТ» предлагает более 1500 опций для автомобилей Trakker и Eurocargo. Все автомобили и шасси, производимые ООО «ИВЕКО-АМТ», имеют статус товаров российского происхождения. Будучи полностью подготовленными к эксплуатации в суровых климатических условиях для выполнения самых сложных задач, грузовые автомобили пользуются большой популярностью у муниципальных, пожарных и спасательных служб, а также компаний нефтегазового сектора. Продукция CNG, выпускаемая «ИВЕКО-АМТ», включена в перечень субсидируемых Минпромторгом Российской Федерации. С 2018 г. компания пополнила свой продуктовый портфель автомобилями IVECO Astra HD9. Первые самосвалы уже были протестированы крупными клиентами, такими как компания «АЛРОСА».

В мае этого года состоится презентация специальной версии автомобиля Stralis 4x2 с высокой спальней кабиной, созданной для работы в самых сложных условиях в России. Новая версия Stralis оснащена надежным 13-литровым двигателем Cursor 13 мощностью 480 л. с. с турбокомпрессором повышенной мощности, усиленной рамой и пакетом телематики, который поможет контролировать эксплуатационные расходы на



Массимилиано Перри

автомобиль и позволит водителю максимально использовать возможности грузовика. В подтверждение заявленной надежности IVECO дает гарантию на силовую линию 3 года или 450 тыс. км. Еще одной новинкой станет Stralis NP мощностью 400 л. с. в конфигурации LNG и запасом хода до 1400 км. Этого лидера по производительности и экологичности уже ждут российские клиенты, и в апреле этого года метановый тягач опробует дороги России.

В средней гамме на совместном предприятии «СТ Нижегородец» с этого года начат выпуск автобусов IVECO STN-700 на базе шасси IVECO Eurocargo, а в легком сегменте по-



являются автобусы «НЕМАН» на базе шасси IVECO Daily в трех версиях: городской, междугородной и туристической.

В легкой гамме компания обновила IVECO Daily. В этом году модель снова получила престижный титул «Международный фургон года – 2018» благодаря своей прочности и надежности, а также инновационным силовым агрегатам, делающим автомобиль экономически эффективным для пользователей и экологичным для окружающей среды.

В 2018 г. IVECO особое внимание будет уделять послепродажному обслуживанию. В компании обновили портфель услуг по послепродажному обслуживанию Stralis MY 2018 на территории России, предложив владельцам грузовиков Stralis упрощенные схемы для снижения эксплуатационных затрат на обслуживание автопарков. Теперь при заключении контракта можно выбрать определенный набор компонентов в соответствии с потребностями парка или вариант «без забот», т. е. распространить условия контракта на весь автомобиль целиком.

**Массимилиано Перри**, бизнес-директор направления IVECO:

*– Обновятся в этом году не только модельная гамма, но и точки продаж. К концу 2018 г. 75 % дилерских центров в России будут соответствовать стандартам IVECO. Кроме того, особое внимание будет уделено и индексу удовлетворенности клиентов CSI по послепродажному обслуживанию. И уже сейчас после каждого посещения любой из сервисных станций представители IVECO связываются напрямую с клиентом, чтобы удостовериться, что наши услуги соответствуют ожиданиям владельцев.*

#### MAN

По итогам 2017 г. на рынке коммерческого транспорта в России был достигнут третий в истории статистики результат: по данным аналитических агентств, было реализовано 71,1 (80,2) тыс. новых грузовых автомобилей. Благодаря реализации отложенного спроса, доверию российских клиентов и качественной работе компания ООО «МАН Трак энд Бас РУС» завершила 2017 г. с достойными результатами. Продажи грузовых автомобилей MAN выросли более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2016 г.

Реализация новых автобусов марки MAN и Neoplan выросла на 76,5 % по результатам 2017 г.

Традиционно грузовой автомобиль MAN TGS стал лидером продаж в линейке грузовых автомобилей MAN. За 2017 г. в России было реализовано более 3 тыс. новых автомобилей MAN TGS. Значительный вклад в этот результат вносят магистральные тягачи TGS 28.360 6x2. Это классическая комплектация транспортных средств для компании «Магнит» – одной из ведущих розничных сетей по торговле продуктами питания в России. Результатом плодотворного многолетнего партнерства и признаком высокого доверия клиента стала поставка 6000-го грузового автомобиля MAN для российского ритейлера в декабре 2017 г. За период 2006–2017 г. было разработано более 15 модификаций сцепки. Грузовой автомобиль MAN TGS 6x2 стал флагманом в сфере дистрибуции, с самым высоким коэффициентом.

Модельный ряд MAN остается самым популярным во многих сегментах, обеспечивая компании выигрышные позиции на российском рынке. По итогам 2017 г. немецкая компания лидирует в сегменте грузовиков с колесной формулой 6x6 (доля рынка составляет 48 %) и 8x8 (доля рынка составляет 78 %). Таким образом, среди европейских брендов немецкий производитель является ведущим поставщиком строительной техники.



Питер Андерссон

Рост продаж автобусов в России увеличился вдвое. Если в 2016 г. в Российской Федерации было реализовано 115 новых европейских туристических автобусов, то в 2017 г. – уже 235, что на 104,35 % больше. Продажи автобусов брендов MAN и Neoplan увеличились с 34 до 60 ед., что на 76,5 % больше показателя позапрошлого года.

Партнерство с Группой ГАЗ – одним из крупнейших автомобильных концернов в России – может в значительной степени способствовать долгосрочному успеху на российском рынке коммерческого транспорта. В июне 2017 г. Volkswagen Truck & Bus и Группа ГАЗ





подписали Соглашение о сотрудничестве, чтобы оценить возможности стратегического партнерства. Сегодня рассматриваются возможности многочисленных совместных проектов. Первым будет реализован проект по поставке Группе ГАЗ дизельных двигателей VW. MAN также является деловым партнером Группы ГАЗ, поставив 6 тыс. двигателей для городских автобусов.

**Питер Андерссон**, генеральный директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС»:

– *Сотрудничество с Группой ГАЗ в автобусном сегменте мы намерены продолжить и в сегменте грузовых автомобилей, чтобы укрепить наши позиции на российском рынке. Четким ориентиром для нас служит стратегическая цель в 25 % рынка коммерческого транспорта в России. Эта цель определяет приоритеты работы компании на ближайшие годы.*

#### SCANIA

За 2017 г. в России было отгружено 6107 ед. техники марки Scania, что на 131 % больше предыдущего периода. Одним из самых успешных направлений для Scania в 2017 г. стал сегмент газомоторной техники. В 2016 г. компания успешно реализовала и обеспечила сервисную под-

держку 13 шасси, работающих на сжатом газе, а в 2017 г. улучшила эти показатели. За 2017 г. компания Scania поставила партнерам 34 ед. техники на альтернативном виде топлива, что на 161,5 % больше, чем в прошлом году. Многие видят выгоду в приобретении техники на CNG, ведь экономия на топливе достигает 40 %. В данном сегменте Scania стала абсолютным лидером, взяв на себя роль поставщика экологических решений с ориентацией на социальную и безопасную сферу деятельности в транспортной отрасли.

Не стоит забывать и о грузовых автомобилях, предназначенных для работ в карьерах и разрезах, а также на горно-металлургических предприятиях. Scania реализует программу удаленных сервисов для клиентов в случае эксплуатации техники на месторождениях, расположенных в удаленных районах. Также для обеспечения бесперебойной системы электроснабжения компания предлагает дизельные электростанции, которые незаменимы на удаленных площадках. По итогам 2017 г. было отгружено 324 ед. техники, владельцами которой стали 70 компаний по всей территории России, таким образом обеспечив Scania долю рынка в 48 % среди европейских



Войцех Ровински

производителей в этом сегменте, что на 3 % больше, чем в 2016 г.

В коммунальном сегменте компания Scania является неоспоримым лидером среди европейских брендов. За прошедший год было отгружено 149 ед. техники, с долей на рынке в 67 %. В 2018 г. Scania будет активно развивать направление дорожной техники для уборки улиц Центрального региона. Scania также реализует ряд поставок спецтехники, и одной из важных отгрузок станет





партия топливозаправщиков в Московский аэропорт.

Без внимания нельзя оставлять и самосвальную технику для строительных работ: на российском заводе в Санкт-Петербурге происходит сборка самосвалов Scania. В 2017 г. было поставлено 789 ед. техники, что обеспечило Scania лидирующие позиции среди европейских производителей с долей рынка в 27 % в этом сегменте.

**Войцех Ровински**, генеральный директор ООО «Скания-Русь»:

*– Для многих наших клиентов грузовые автомобили или автобусы – основной инструмент в работе. Именно поэтому надежность нашей продукции и организации в целом определяет качество обслуживания наших клиентов, а высокое качество продукта и сервиса позволяет завоевывать доверие своих заказчиков. В будущем году мы хотим сделать нашу организацию ведущим рентабельным поставщиком комплексных услуг путем разработки и предоставления широкого ряда наиболее эффективных услуг на основе прибыльных и надежных транспортных решений.*

## VOLVO

Компании Volvo Group Trucks удалось пока занять лидирующую позицию на отечественном рынке в сегменте иностранных производителей тяжелой грузовой техники. Рынок новых тяжелых грузовых автомобилей в сегменте «Большой семерки» показал впечатляющую динамику роста в 172 % в сравнении с 2016 г.

(27 014 ед. против 9941 ед. годом ранее). По итогам 2017 г. Volvo Trucks Россия стала лидером продаж в данном сегменте.

Клиенты компании приобрели 6001 новый грузовой автомобиль Volvo (1808 ед. в 2016 г., рост +232 %). Доля рынка Volvo Trucks среди производителей «Большой семерки» достигла 22 % (17 % в 2016 г., рост +5 %).

В 2017 г. на заводе Volvo Group в Калуге было произведено 4665 ед. грузовой техники Volvo, что составляет 78 % от объема реализованной продукции. С октября 2017 г. производственный такт завода составляет 26 грузовых автомобилей в день при цикле пять дней в неделю.

Кроме того, к концу 2017 г. автопарк грузовых автомобилей Volvo, работающих в России в рамках услуги «Аренда от Volvo Trucks», составил 138 автомобилей (25 ед. в 2016 г., рост +525 %).

За прошлый год Volvo Group Trucks реализовала 616 ед. поддержанной грузовой и прицепной техники различных брендов, из которых 540 ед. составили грузовые автомобили (503 ед. в 2016 г., рост +7 %).

В 2017 г. было реализовано 1747 сервисных контрактов Volvo (575 ед. в 2016 г., рост +203 %). Всего портфель сервисных контрактов Volvo к концу 2017 г. составил 2376 ед. (1179 ед. в 2016 г., рост +101 %).

**Сергей Яворский**, генеральный директор Volvo Group Россия:

*– В 2017 г. нам удалось добиться прекрасного результата, к которому*



Сергей Яворский

*мы уверенно шли на протяжении всего года. Впервые после значительного перерыва бренд Volvo Trucks вернулся на лидирующую позицию в продажах новой грузовой техники среди иностранных брендов в России. Этому предшествовала большая работа: почти вдвое увеличилась команда торговых представителей, были выделены отдельные сегменты: коммунальный, горный, лесозаготовительный, где мы представили наши сильные решения для клиентов и значительно упрочили свои позиции. Кроме того, мы сбалансировали наше ценообразование на широкий ассортимент оригинальных запасных частей, тем самым вернув значительную часть наших клиентов в фирменный сервис Volvo.*





14-я международная выставка автомобильной индустрии

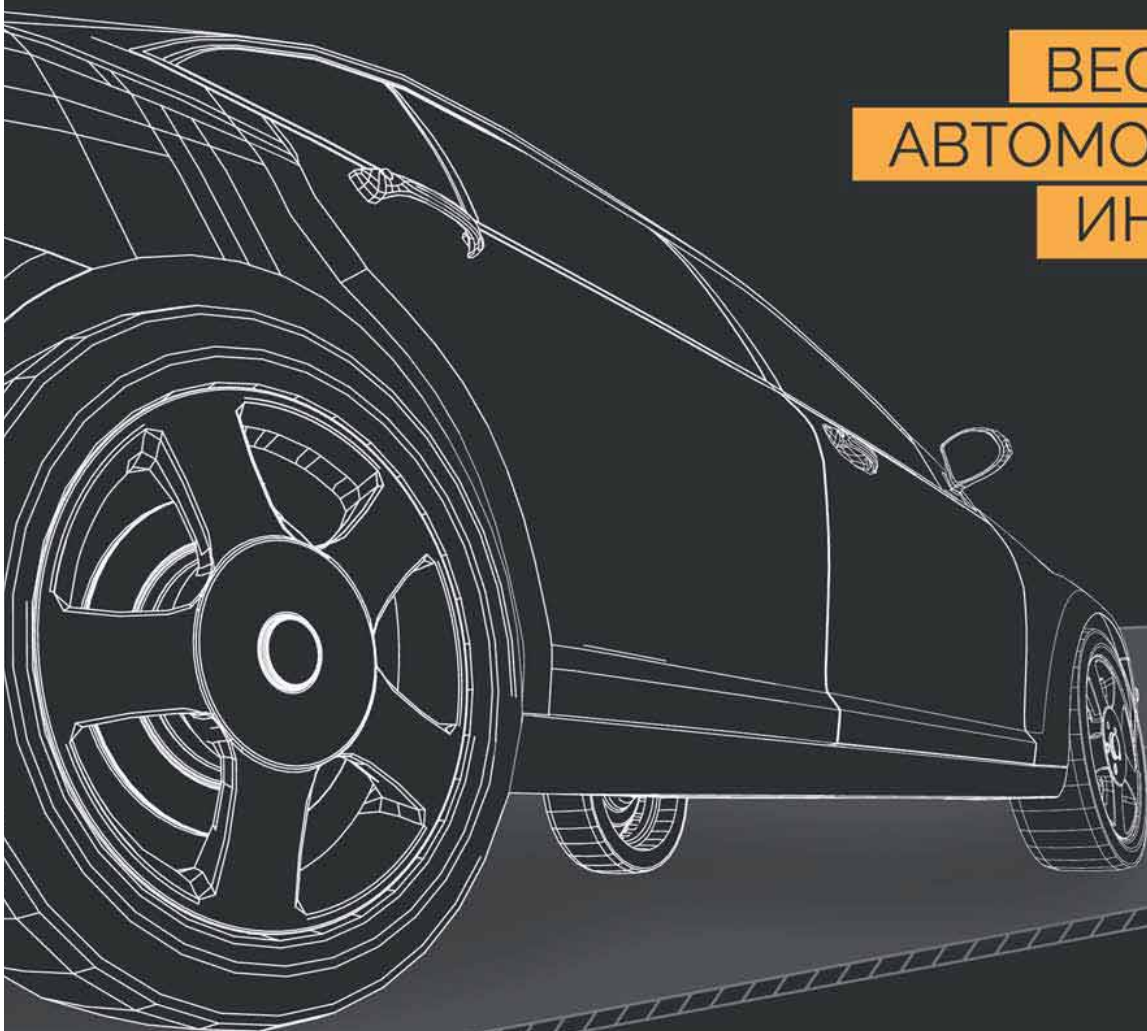


# ИНТЕРАВТО

**28-31** августа  
2018 года

Москва, Крокус Экспо

ВСЕ СПЕКТР  
АВТОМОБИЛЬНОЙ  
ИНДУСТРИИ



[www.interauto-expo.ru](http://www.interauto-expo.ru)

АВТОЭЛЕКТРИКА И АВТОЭЛЕКТРОНИКА ★ АВТОМОБИЛЬНАЯ ХИМИЯ, МАСЛА  
ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ★ ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ АВТОМОЕК  
ШИНЫ И РЕМОНТ ШИН, РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ИХ КОМПОНЕНТЫ  
ГАРАЖНОЕ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

Генеральный информационный  
партнёр:



Информационный партнёр  
«Крокус Экспо»:



12+

реклама

| ГОРОД            | КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА   | ПРОДАВЕЦ   | КОНТАКТЫ   |
|------------------|--|--|--|
| ИВАНОВО          | 3M, Brulex, Novol, CarSystem, Reoflex, Alpina, Milesi, Caparol, Body и др.<br>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.<br>Лакокрасочные материалы и оборудование для автосервисов  | Магазин БАВ,<br>г. Воронеж, ул. Дорожная, 22                       | +7 (906) 582-08-75<br>www.b-a-v.ru                                       |
| НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ | Nova Verta, DAMIANI, CARSYSTEM, CAR F.I.T., LECHLER, HOLEX. Окраочно-сушильные камеры, промышленные покрытия, материалы для кузовного ремонта, проектирование, монтаж, обслуживание оборудования | АВТОПИЛОТ<br>Татарстан, г. Набережные Челны,<br>40 лет Победы, 88Б | +7 (8552) 771-663,<br>+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,<br>пр. Коммунистический, 20/4    | +7 (863) 292-50-88, +7 (863) 246-67-40<br>www.tochnikkraski.ru           |
| ТВЕРЬ            | Kroy, Smile, Ranal, U-pol, Roberio, Deerfos, Fitter. Лакокрасочные материалы для кузовного ремонта, абразивный материал для кузовного ремонта  | СТИЛЬАВТОТРЕЙД, г. Тверь<br>ул. Коминтерна, 71, магазин автокрасок | 8 (4822) 76-10-41, 8 (920) 179-00-97<br>www.sat-ver.ru frolova_n@list.ru |

По вопросам размещения информации в каталоге обращайтесь по e-mail: [3049928@mail.ru](mailto:3049928@mail.ru)

## ПОДПИСКА

## ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж

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

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: \_\_\_\_\_

Адрес для доставки (с индексом) \_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

Адрес плательщика: \_\_\_\_\_

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

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

Итого: \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_ коп. Дата " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2018 г.

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

Подпись плательщика: \_\_\_\_\_

Квитанция

Кассир

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

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: \_\_\_\_\_

Адрес для доставки (с индексом) \_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

Адрес плательщика: \_\_\_\_\_

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

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

Итого: \_\_\_\_\_ руб. \_\_\_\_ коп. Дата " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2018 г.

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

Подпись плательщика: \_\_\_\_\_

Чтобы оформить подписку:

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

По вопросам подписки на журнал и приобретения уже вышедших номеров обращайтесь к Вдовиченковой Владиславе. E-mail: [3049928@mail.ru](mailto:3049928@mail.ru)





# СОХРАНЯЕТ МОЛОДОСТЬ ДВИГАТЕЛЕЙ



Смазочные материалы WOLF имеют оптимизированный состав, специально разработанный для улучшения эффективности и надежности двигателей последнего поколения. Сохраняйте ваш двигатель и ваш бизнес в самом расцвете молодости!

Подробнее на [www.wolflubes.com](http://www.wolflubes.com)

**wolf**  
THE VITAL LUBRICANT