



with **kfz-betrieb**

РЕШЕНИЯ ДЛЯ АВТОСЕРВИСОВ
СЕТЬ КАК ПЕРСПЕКТИВА

НЕ ТОЛЬКО TRMS-ДАТЧИК
КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ

ЭКСПОЗИЦИЯ СО СМЫСЛОМ
МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ
КОНФЕРЕНЦИЯ В КИТАЕ

ТЯГОВО-СЦЕПНОЕ УСТРОЙСТВО
ТОЖЕ ЭЛЕКТРОНИКА

СМОТР НА ПЕРСПЕКТИВУ
СЕЗОН ВЫСТАВОК



АВТОБИЗНЕС с. 8



АВТОРЕМОНТ с. 34



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 48



Новый флагман TEXA

AXONE Nemo уникальный прибор в мире диагностики по своим техническим характеристикам: магниевый корпус, мощное аппаратное обеспечение, широкоформатный экран, ударопрочный и влагозащищённый корпус с положительной плавучестью. TEXA создала прибор будущего, благодаря сменным магнитным модулям, он способен трансформироваться под любые задачи, связанные с автомобильным бизнесом, запасными частями и стандартами, которые будут распространяться в будущем.



www.texa.ru

TEXA

Главный редактор
Петр Александрович Левицкий

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

Руководитель проекта
Григорий Мерлин

Редактор отдела новостей
Евгения Воронова

Эксперт журнала
Роман Гуляев

Обозреватель
Дмитрий Верещагин

Корректор
Алина Соколова

Дизайн и верстка
Студия «Кречет»

Видеопроект
Борис Гришин

Учредитель и издатель
ООО «Таби Медиа»
Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-66097 от 10.06.2016 г.

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

© >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 04.10.2017



ОТ РЕДАКЦИИ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В год и месяцы столетнего юбилея Великой Октябрьской социалистической революции – или октябрьского переворота, как говорили сами большевики, – избежать обсуждения этой темы не получается. Как ни делай вид, что это все события далекого уже прошлого, – все равно юбилей революции обсуждают на кухнях и в транспорте, по телевидению и радио, в социальных сетях и... Да везде, что уж там.

И действительно: не об истории на самом деле речь. Люди постарше, кто застал изучение трудов классиков марксизма, помнят о признаках революционной ситуации и пролетариате, которому нечего терять, кроме своих цепей. Переворот в России показал всему остальному миру: а ведь и правда, когда рабочим нечего терять, а жизнь становится невыносимо, то удержать в цивилизованных рамках этот протест невозможно. И соседи, знаете ли, сделали из этого выводы.

Современный капитализм в России, конечно, не торт с кремом. Об этом отлично знают те из нас, кто работают по найму: сложные зарплатные схемы, премии вместо фиксированного оклада, 13 %, а не все 40 с лишним... Но знают об этом и те из нас, кто выступают как работодатели: схемы, из-за которых всегда чувствуешь себя виноватым, и платить хочется больше хорошему сотруднику, но – тогда не 13 %, а 40 с лишним... Трудно.

И все-таки есть вещи, которые кажутся обязательными и незыблемыми. Рабочий день, например, – это 8 часов, а насчет того, что сверх, с сотрудником надо договариваться специально. Выходные – это два дня в неделю, суббота и воскресенье. А еще есть оплачиваемый отпуск, и случается даже декретный. И вот то, что эти условно незыблемые нормы существуют, что бы и кто бы ни говорил, – результат той самой Октябрьской революции. Когда на какое-то время трудящиеся, которые до этого не имели права голоса, вдруг стали главными – не только в России, везде. Давайте скажем спасибо нашим предкам. В юбилейные дни это будет исключительно к месту.

12+

Директор
Петр Левицкий

Руководитель проекта конференций
Михаил Калинин

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: (495) 912-13-42

E-mail: abiznews@abiznews.net

www.abiznews.net

Петр Левицкий,
главный редактор

4



НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ,
ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА



ТЕСТ-ДРАЙВ

JAGUAR F-PACE:
ЭТАЛОН В КЛАССЕ

Много ли мы знаем машин, для которых подходит так много превосходных эпитетов: спортивный, роскошный, технологичный, практичный и экономичный? Именно такой моделью для меня стал Jaguar F-Pace.

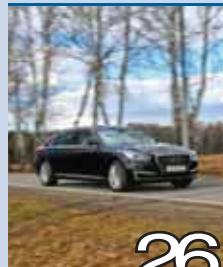
24

6



НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ,
ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ



ТЕСТ-ДРАЙВ

GENESIS G90:
ДЛИНА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

То, что премиальный бренд Hyundai претендует на конкуренцию в высшей лиге, уже давно не новость. Однако новая модификация Genesis G90 в версии Long кардинально повышает ставки.

26

8



СОБЫТИЕ

ЗАГЛЯНЕМ В БУДУЩЕЕ
ВМЕСТЕ С LIFAN

Есть люди, которые практически со стопроцентной точностью знают, что ждет индустрию в обозримой перспективе (и даже чуть дальше). Это инженеры и топ-менеджеры автомобилестроительных корпораций.



ТЕСТ-ДРАЙВ

VOLKSWAGEN POLO:
НЕ ПОЛОВИНЧАТОЕ РЕШЕНИЕ

С начала 2017 г. продажи марки Volkswagen увеличились на 17,5 % и составили 70 108 автомобилей. В этом списке лидирует седан Volkswagen Polo.

28

16



ЗАМЕТКИ МЕНЕДЖЕРА

РАСЧЕТ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Владелец или менеджер независимой СТО буквально обязан чувствовать тенденции рынка и предлагать услуги, которые будут востребованы не только сейчас, но и в ближайшем будущем, – без этого невозможно развитие бизнеса.



ТЕСТ-ДРАЙВ

DATSUN ON-DO:
В «АВТОМАТИЧЕСКОМ» ФОРМАТЕ

Вот и до Datsun on-DO дошла очередь «автоматизации». Конечно же, посмотреть, как изменилось поведение автомобиля после обретения 4-ступенчатой гидромеханической АКПП, было очень интересно.

30

18



СОБЫТИЕ

ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНКУРС
CHERY

Регулярность – признак мастерства. Именно таким событием становится техническое соревнование, которое ежегодно проводит один из ведущих производителей автомобилей из Поднебесной.



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

РАНЬШЕ БЫЛО ПРОЩЕ

В последнее время СТО все реже предлагают весьма выгодную услугу – установку тягово-сцепных устройств, или, попросту говоря, фаркопов. Причина тому – резко возросшая сложность работ.

34

20



ТЕСТ-ДРАЙВ

FOTON SAUVANA:
ПОНЯТНЫЙ И ДОСТУПНЫЙ

Foton Sauvana – вот уж действительно автомобиль, пожирающий линию горизонта своим недожиданным внедорожным аппетитом.



ЗАПЧАСТИ – ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНО

ЗАБОТЛИВЫЙ СЕРВИС

«Мы даем станции всю необходимую ресурсную и техническую поддержку».

36

40



ТЕХНОЛОГИЯ

ТЕХА VS TPMS

Не будет новостью тот факт, что мы не едем менять колеса к официальному дилеру, у которого обслуживаем машину, а отправляемся в ближайший шиномонтаж.

42



ИНСТРУМЕНТАРИЙ

МАСТЕРСТВО ОБРАБОТКИ

Процесс кузовного ремонта может быть полностью обеспечен с помощью оборудования и материалов RUPES. Модельный ряд марки постоянно обновляется и совершенствуется.

44



АВТОКОМПОНЕНТЫ

НАДЕЖНАЯ ОПОРА

Мы продолжаем знакомить читателей с особенностями (отличительными признаками) современных высококачественных деталей подвески. В этот раз в поле нашего внимания – шаровая опора.



48

ВЫСТАВКИ

ОТРАСЛЬ НА МАРШЕ

«Большой выставочный сезон» 2017 года продолжила выставка «Интеравто» в «Крокус Экспо».



52

ВЫСТАВКИ

ВЗРОСЛАЯ ТЕМА

«Комтранс» – это крупнейшая выставка коммерческого автотранспорта в России и СНГ. В этом году свои экспозиции представили как отечественные автопроизводители, так и зарубежные компании.

**СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА
НА Facebook**



ЧИТАЙТЕ В ЖУРНАЛЕ «НА – НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»:

- Парижский смотр: лучшие в технологиях
- Завод полного цикла: репортаж с производства
- Разговор профессионалов: конференция независимых СТО
- Малярное дело: главное – результат
- Немаловажная деталь: компоненты подвески

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

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

ТЕХА_2 стр. обложки; CTR_15; GROUPAUTO Россия_3 стр. обложки; Schaeffler_4 стр. обложки.

DOKKER: СКОРО В РОССИИ



Renault представила на российском рынке новую модель Dokker. Это надежный многофункциональный автомобиль для бизнеса, готовый к любым задачам, поэтому в рамках новой бренд-стратегии Renault Dokker будет представлен слоганом: «Моя страна. Мой бизнес. Мой Renault». Модель Renault Dokker будет предлагаться в двух вариантах. Renault

Dokker – 5-местный грузопассажирский автомобиль для частного и профессионального использования. Renault Dokker Van относится к сегменту коммерческих фургонов. Ключевым преимуществом Renault Dokker является непревзойденная вместительность и многофункциональность кузова. Оба варианта автомобиля имеют широкие сдвижные двери (703 мм), что является уникальным предложением на рынке, – они позволяют осуществлять погрузку-разгрузку в кратчайшее время даже в стесненных условиях. Уже в базовых комплектациях задние двери могут распахиваться на 180°, что также облегчает доступ к багажному отделению. Погрузочная высота при этом составляет 570 мм для грузопассажирского Dokker и 565 мм – для грузового Dokker Van. Renault Dokker отличается широкими возможностями трансформации салона и самым большим в своем классе багажным отделением (800 л). Складывающиеся задние сиденья позволяют размещать крупногабаритный и длинномерный груз (максимальная погрузочная длина при сложенных сиденьях составляет 1,57 м). Для Renault Dokker в обоих вариантах будут предлагаться надежные и экономичные двигатели: бензиновый мотор 1,6 л (82 л. с.) и один из лучших в классе 1,5-литровый турбодизель (90 л. с.) в паре с 5-ступенчатой механической трансмиссией. Компания Renault полностью адаптировала новый автомобиль Renault Dokker к российским дорожным и климатическим условиям. Автомобиль имеет комфортную энергоемкую подвеску, высокий дорожный просвет (до 190 мм без нагрузки в грузопассажирской версии), стальную защиту картера двигателя, защиту топливopроводов. Renault Dokker великолепно подготовлен к российским климатическим условиям: адаптация двигателя к запуску в холодном климате, генератор повышенной мощности, технические жидкости для эксплуатации при низких температурах и др. Продажи Renault Dokker в России начнутся в декабре 2017 г.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ОЭЗ «ТОЛЬЯТТИ»

На заседании Совета директоров АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти» 17 октября принято решение о досрочном прекращении полномочий Алексея Пахоменко в связи с его переходом на новое место работы, сообщила пресс-служба ОЭЗ «Тольятти». С 19 октября исполнять обязанности генерального директора управляющей компании ОЭЗ «Тольятти» будет Сергей Федоров, ранее отвечающий за правовое обеспечение деятельности компании. Он работает над развитием ОЭЗ с 2011 г. и является одним из самых первых членов команды. При его непосредственном участии заложены основы юридической деятельности организации. Алексей Пахоменко руководил проектом с момента выхода постановления о создании особой экономической зоны в Ставропольском районе Самарской области в августе 2010 г. За время его работы ОЭЗ «Тольятти» вошла в число наиболее эффективных ОЭЗ страны, а также была признана одной из лучших инвестиционных площадок России. За прошедшие семь лет практически полностью застроена инфраструктурой территория двух этапов ОЭЗ общей площадью 427 га, привлечено 19 резидентов из восьми стран мира, запущено семь производств. Общий объем инвестиций достиг 17,2 млрд руб., из которых 60 % – частные средства. 11 % государственных инвестиций в строительство вернулись в бюджет в виде налогов и сборов от деятельности резидентов. После своего ухода с должности генерального директора Алексей Пахоменко продолжит принимать участие в развитии площадки в качестве члена Совета директоров АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти».



ТЕСТОВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПТС



В рамках реализации проекта «Электронный ПТС» в дилерском центре РОЛЬФ Центр состоялась встреча рабочей группы в формате «большой тройки». В ней приняли участие представители автопроизводителя и импортера автомобилей Renault Россия, крупнейшего дилерского холдинга страны РОЛЬФ и разработчика системы ЭПТС – госкорпорации «Ростех» в лице дочерней структуры АО «Электронный паспорт». Проект предусматривает полный отказ от бумажных паспортов транспортных средств на пространстве Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и их замену единой системой электронных ПТС. Для приобретения автомобиля и регистрации права собственности в системе ЭПТС клиенту помимо мобильного телефона и электронной почты необходимо будет иметь СНИЛС. Темами встречи стали: завершение цикла тестирования ЭПТС – система создана и успешно функционирует, произведена реализация автомобиля от дистрибьютора дилеру, а далее – от дилера конечному клиенту. Прошло обсуждение возможностей расширения функционала системы. А именно: создание филиальной структуры регистрации в системе ЭПТС при смене собственника в рамках одного юридического лица; фиксация наложенных на автомобиль обременений, например если автомобиль является залогом по банковскому кредиту; оформление процесса возврата автомобиля при расторжении сделки купли-продажи; фиксация смены собственника в ЭПТС датой заявления от дилера и клиента; аутентификация клиента через Портал государственных услуг Российской Федерации. Переход на использование электронных паспортов транспортного средства произойдет максимально плавно и комфортно для всех сторон в течение срока, скорректированного Евразийской экономической комиссией по просьбе государств – членов Союза, а именно до 1 июля 2018 г. До этого момента для автопроизводителей сохраняется возможность, в зависимости от их готовности, осуществить переход на электронные паспорта транспортных средств в наиболее удобное для них время.

ШАССИ ОТ SCANIA

В конце сентября 2017 г. компания ООО «Скания-Русь» подписала контракт с «Группой ГАЗ» на поставку 541 шасси для производства автобусов ЛиАЗ «Вояж», предназначенных для эксплуатации на маршрутах Московской области. Автобусы будут поставляться в рамках Программы обновления пассажирского транспорта по заказу Министерства транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области. На сегодняшний день в парке «Мострансавто» эксплуатируется свыше 3000 автобусов, выпускаемых «Группой ГАЗ», – это более 60 % всего автобусного парка оператора. При этом ООО «Скания-Русь» поставит 541 шасси в период с октября 2017 г. по март 2018 г. на Ликинский автобусный завод для застройки кузовами автобусов ЛиАЗ «Вояж». Этот заказ является самым крупным после проекта в рамках XXII Олимпийских зимних игр в Сочи, когда компанией Scania было поставлено более 700 шасси для производства автобусов «Группы ГАЗ». Плодотворное сотрудничество компаний началось в 2004 г., тогда «Группа ГАЗ» стала выпускать туристические автобусы «Крузи», созданные на шасси Scania. Спустя шесть лет стартовала сборка междугородных автобусов «Вояж» на шасси Scania, после чего был заключен трехсторонний договор о транспортном обслуживании Олимпиады в Сочи 2014 г. Через год автобусы, созданные «Группой ГАЗ», прошли тестовые проверки в Швеции на полигонах компании Scania. Сейчас на промышленных площадках предприятий «Группы ГАЗ» производятся две автобусные модели, которые выпускаются с использованием агрегатных баз шведского концерна. На сегодняшний день компания поставила более 2200 шасси для междугородных и туристических автобусов ЛиАЗ.



НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ

KIA Motors сообщает, что 30 октября 2017 г. президентом компании KIA Motors Rus назначен г-н Чжон Вон Чжон. Это назначение призвано укрепить лидирующие позиции KIA на российском автомобильном рынке. Огромный опыт и знания, накопленные Чжон Вон Чжоном более чем за 25 лет карьеры в штаб-квартире компании и международных подразделениях KIA Motors Corporation, включая страны Западной Европы и Россию, послужат основой для дальнейшего роста бизнеса KIA в России. Господину Чжон Вон Чжону 50 лет. В течение долгой карьеры в Группе компаний его ключевой специализацией были продажи. В 1991 г. он приступил к работе в Группе Hyundai Motor и через 8 лет присоединился к отделу планирования экспортных продаж в KIA Motors Corporation, который впоследствии возглавил в 2006 г. В 2007 г. г-н Чжон укрепил команду KIA Motors UK. В 2010–2012 гг. он занимал должность исполнительного координирующего директора по продажам в KIA Motors Europe, а затем возглавил продажи в странах Западной Европы в штаб-квартире KIA. До назначения на должность президента г-н Чжон занимал должность исполнительного координирующего директора трех департаментов компании KIA Motors Rus: продаж автомобилей, логистики и развития бизнеса. Чжон Вон Чжон сменил на посту президента KIA Motors Rus г-на Йонг Гю Пака, который возглавлял KIA Motors Rus на протяжении почти 4 лет.



ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ЗАВОДА



С 30 октября 2017 г. новым генеральным директором ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» станет Ли Ентэк. Ли Ентэк хорошо знаком с особенностями работы автомобильного завода на международном рынке. Его карьера в Hyundai Motor началась в 1984 г. в Республике Корея. Начиная с 2010 г. и по настоящее время он исполнял обязанности руководителя завода компании Hyundai Motor в Бразилии, где успешно запустил производство и наладил выпуск популярных моделей. На протяжении своей работы в компании топ-менеджер занимал руководящие позиции в департаментах качества и закупок автокомпонентов.

Новый генеральный директор завода «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» Ли Ентэк родился 9 декабря 1959 г. Он закончил Университет Еннам в Республике Корея по специальности инженера-механика. Ли Ентэк женат, воспитывает дочь. Чой Донг Ель, занимавший должность генерального директора завода «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» с сентября 2014 г., продолжит работать в компании Hyundai Motor на позиции руководителя завода, расположенного в США.

СЕРВИСНАЯ ЗАЛИВКА

«Дунфэн Мотор Рус» заключил контракт с ПАО «ЛУКОЙЛ» на сервисную заливку масел и технических жидкостей для легковых автомобилей DFM в сертифицированных техцентрах в России. В ассортименте поставок для DFM – синтетические моторные и трансмиссионные масла, тормозная жидкость и антифриз. «В свете начала работы с 2017 г. в Китае дочерней компании – LUKOIL Lubricants (China) Co – нам важно укрепить репутацию надежного поставщика для автопроизводителей из Китая», – отметил первый вице-президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Владимир Некрасов. «DFM выбрала сотрудничество с местным партнером, имеющим солидный опыт поставок автопроизводителям, решив задачи оперативной логистики. Мы также положительно оценили разработки ЛУКОЙЛа. Они отвечают современным отраслевым требованиям и учитывают специфику работы техники в России, в климатических условиях с большими перепадами температур. Обязательно изучим возможности сотрудничества и в сегменте коммерческого транспорта», – рассказал генеральный директор ООО «Дунфэн Мотор Рус» Ван Пэн.



ФЛАГМАНСКИЙ ЦЕНТР



В рамках реализации компанией PETRONAS программы развития на территории России и Беларуси официальных сервисных центров под одноименным брендом в Москве открылась флагманская СТО PETRONAS «Сервис Экспресс». В планах компании PETRONAS – дальнейшее развитие существующих, а также открытие новых партнерских сервисных центров. В настоящий момент в странах

Европы, в основном в Великобритании, Италии, Испании, Турции и Польше, действует более 2200 официальных партнерских сервисных центров PETRONAS, и их число продолжает расти.

СТО PETRONAS «Сервис Экспресс» – это современный и технологичный автосервисный центр с акцентом на работы по замене масел и технических жидкостей, а также по диагностике и восстановлению подвески автомобилей европейских, японских и американских производителей. Новая СТО способна обслужить около 50 автомобилей в день. Программой по развитию сети фирменных сервисных станций PETRONAS, которая носит название Network 2.0, предусмотрены тренинги для сотрудников со специалистами мирового уровня, предоставление фирменной экипировки, а также разработка и внедрение специализированной программы по продвижению услуг сервиса.

РОСТ МОЩНОСТЕЙ



Финский шинный концерн Nokian Tyres до конца 2017 г. планирует увеличить мощности своего завода в г. Всеволожске Ленинградской области с 15 млн до 17 млн шин в год. В этом году концерн вложит 55 млн евро в развитие площадки в Ленинградской

области, значительную часть этих затрат составляют инвестиции в запуск еще одной, 14-й производственной линии. Завершить установку оборудования для полноценной работы линии планируется до конца этого года. В планах концерна также строительство склада готовой продукции и расширение цеха резинотехнологии. Таким образом, инвестиции в российское производство с момента закладки первого камня завода во Всеволожске приблизились к показателю в 1 млрд евро, составив 924 млн. Всеволожский завод Nokian Tyres – это основная производственная площадка финского шинного концерна, номинальная мощность которой в 2017 г. достигла 17 млн шин в год. Из 100 млн шин, произведенных заводом с момента открытия в сентябре 2005 г., 60 % было экспортировано более чем в 40 стран мира, в том числе в Финляндию, страны Скандинавии, Центральной Европы и Северной Америки.

АКАДЕМИЯ G-ENERGY

Компания «Газпромнефть-СМ», оператор бизнеса масел «Газпром нефти», приступила к реализации обучающего проекта G-Energy Academy для сотрудников партнерских и дистрибьюторских компаний. До конца 2018 г. курсы пройдут свыше 3 тыс. человек. Целью обучающих программ G-Energy Academy является постоянное повышение знаний и практических навыков сотрудников, задействованных в продажах смазочных материалов под брендами G-Energy, G-Profi, Gazpromneft. В процессе обучения широко применяются современные цифровые решения, online- и offline-тренинги, тесты. Курсы предполагают использование диалоговой симуляции, очков виртуальной реальности. В программу включены виртуальные экскурсии по производственным площадкам, тренинги для механиков на станциях технического обслуживания и другие интерактивные инструменты. До конца года планируется открытие пилотных обучающих центров Академии в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Новокузнецке. На их базе развернется система обучения – как очного, так и виртуального.



В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ



Седьмое поколение BMW 5-й серии доступно в салонах с 2017 г. В прайс-листе дополнительной опцией значится электронно-регулируемая подвеска. Впервые она базируется на технологии BILSTEIN's DampTronic sky. Используя переключатель Driving Experience Control, можно адаптировать характеристики демпфирования к личным предпочтениям или настроить их в соответствии с индивидуальным стилем вождения и условиями дороги. Амортизатор DampTronic sky устраняет конфликт между комфортом, безопасностью вождения и маневренностью: два отдельных бесступенчатых клапана на каждую фазу регулируют демпфирующее усилие. Один регулирует отбой, т. е. силу, возникающую при распрямлении пружины, а другой регулирует силу сжатия. Модуль управления системой подвески может адаптировать силу демпфирования индивидуально для каждого колеса за миллисекунды. Для этого используются данные датчиков ускорения, датчиков траектории движения колес и других источников. В результате сглаживаются неровности дорог, но при этом сохраняется устойчивость кузова на высоких скоростях. Благодаря использованию двух отдельных клапанов регулировки амортизатор обеспечивает настройки демпфирующей силы совместно с принципом skyhook, даже когда наблюдаются значительные колебания колес. Таким образом, амортизаторы BILSTEIN DampTronic sky являются эталоном в полуактивных настройках демпфирования с независимой настройкой отбоя и сжатия.

ЛЕГКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПО

Автоматически обновить программное обеспечение транспортного средства или загрузить новые функции можно будет прямо через облачный сервис без необходимости посещения СТО. Компания Bosch разработала весь необходимый функционал для беспроводного обновления автомобилей – блок управления и информационно-коммуникационную инфраструктуру автомобиля, а также современные технологии шифрования и облачный сервис Bosch IoT («Интернет вещей»). Обновление с помощью облачного сервиса предполагает возможность добавлять в системы автомобиля еще больше функций, расширяя возможности транспортного средства. Если необходимое оборудование уже установлено, новые функции программного обеспечения можно протестировать и загрузить. Таким образом, например, можно активировать функцию удержания на полосе движения или функцию помощи при парковке. Обновление происходит через смартфон водителя или информационно-развлекательную систему автомобиля, где выбираются необходимые функции для загрузки. Данная информация передается на облачный сервис, который функционирует как магазин приложений, поддерживая обновление и гарантируя процесс загрузки программного обеспечения в системы транспортного средства. Также данные могут обновляться во время движения автомобиля либо же в ночное время, когда транспортное средство находится на стоянке. Как только автомобиль находится в безопасных условиях (например, на парковке), обновление программного обеспечения устанавливается на соответствующий блок управления и мгновенно активируется.



РАСШИРЕНИЕ ЛИНЕЙКИ СВЕЧЕЙ

Компания NGK Spark Plug объявила о расширении своей самой популярной линейки свечей зажигания NGK V-Line для рынка запчастей. Девять новых типов свечей предназначены для наиболее распространенных моделей BMW, Группы Volkswagen, Citroën, FIAT, Nissan, Opel, Renault и Toyota. Новые позиции свечей зажигания NGK, обеспечившие увеличение покрытия европейского автопарка на 8 %, предназначены более чем для 16 млн автомобилей, ранее не охваченных ассортиментом V-Line. В частности, серию дополнили свечи стандартного типа с никелевым центральным электродом, а также свечи с платиновым центральным электродом. Все позиции практически идентичны тем аналогам, которые компания NGK Spark Plug поставляет на автосборочные конвейеры. Новые позиции свечей V-Line с описанием их применимости на тех или иных моделях авто уже включены в онлайн- и DVD-версии каталога TecDoc. Благодаря короткой системе нумерации, принятой для V-Line в фирменном каталоге NGK (с 46-й по 54-ю позицию), поиск и заказ требуемой детали максимально упрощены.



ПОЛИРОВКА В ОДИН ШАГ



Компания «ЗМ» представила новинку – первую одношаговую полировальную пасту ЗМ 51825, которая позволяет устранить риски, мелкие и средние царапины и следы окисления на авто в один этап. «Слепое» тестирование одношаговых паст, которое проводилось среди представителей 6 автосервисов и технических центров, показало, что участники фокус-группы отдают предпочтение пасте ЗМ 51825 и отмечают ее преимущества: лучшее время полировки, высокую режущую способность, наименьшее количество голограмм на черных цветах. Использовать пасту можно с любыми полировальниками – шерстяными, жесткими или мягкими, в зависимости от лакокрасочного покрытия автомобиля (твердое, мягкое, свежее, окрашенное, оригинальное заводское и т. д.). Универсальное решение – использовать с жестким полировальником для достижения быстрого результата и блеска. Для увеличения скорости работы можно использовать шерстяной полировальник. Паста подходит для работы на высоких скоростях: поверхность не перегревается, скорость полировального процесса значительно возрастает. Для получения максимального блеска рекомендуется сделать несколько проходов мягким полировальником. Продукт подходит как для экспертов, так и для новичков кузовного ремонта за счет простоты в применении. Она не сохнет во время работы и легко удаляется с поверхности. Как и все полировальные пасты ЗМ, одношаговая паста не содержит силикон.

В БУДУЩЕЕ С TVR

Неотъемлемая часть наследия британского автоспорта – независимый производитель TVR создавал модели с такими названиями, как Griffith, Chimaera и Cerbera, в течение долгих лет, добавляя налет мифичности к своему статусу в британской автомобильной промышленности. В 2017 г. TVR празднует 70-летие. Чтобы отметить юбилей, компания выпускает новый спортивный автомобиль с 8-цилиндровым V-образным двигателем Cosworth объемом 5 л. Моторные масла и другие смазочные материалы Motul успешно использовались в процессе разработки, значительно увеличив производительность. Признанный во всем мире за выразительное «рычание», новый TVR станет первой моделью, выпущенной за последние девять лет. Автомобиль был впервые представлен на фестивале Goodwood Revival. Конструкция новой и пока безымянной легковесной модели создана по специальным технологиям обработки углеволокна, разработанным компанией Gordon Murray Design. Гордон Мюррэй известен своими инновационными инженерными разработками в «Формуле-1», а также благодаря первой дорожной версии автомобиля McLaren. Автомобиль с расположенным спереди двигателем V8 обладает механической трансмиссией и задним приводом. Модель будет заряжена 100%-м синтетическим моторным маслом Motul с вязкостью 0W20, протестированным и одобренным TVR.



Будущее автомобилестроения... Мы с азартом гадаем о том, каким оно будет, но есть люди, которые практически со стопроцентной точностью знают, что ждет индустрию в обозримой перспективе (и даже чуть дальше). Это инженеры и топ-менеджеры автомобилестроительных корпораций, создающие своими руками и идеями наше автомобильное будущее уже сегодня.

Михаил КАЛИНИН |



ЗАГЛЯНЕМ В БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ С LIFAN

Нам повезло. Нашему изданию предоставилась уникальная возможность поближе познакомиться с планами и проектами одного из ведущих частных китайских автомобилестроителей – компании Lifan Motors. Но, прежде чем мы взглянем в будущее, давайте еще немного времени проведем в дне сегодняшнем для того, чтобы лучше понять, что представляет собой компания Lifan Motors в настоящий момент, на чем базируются ее устремления и развитие.

Текущий год для Группы компаний LIFAN Industry – юбилейный: она была создана ровно четверть века назад, в 1992 г. За эти 25 лет пройден серьезный путь от небольшого локального производителя до мощнейшего предприятия, специализирующегося на выпуске автомобилей, мотоциклов и двигателей, причем предприятия с глобальными амбициями, имеющего развитую производственно-дистрибуционную сеть по всему миру. Эта сеть охватывает более 40 стран, включая около 10 тыс. дилерских станций и 7 КД сборочных центров: в России, Иране, Эфиопии, Азербайджане, Уругвае, Ираке и Мьянме. Почти половина произведенных Lifan Motors

автомобилей – 40 % – отправляется на экспорт, что в общем объеме китайского автоэкспорта составляет 5 %.

Ведущим экспортным рынком для Lifan Motors уже несколько лет является Россия. В этом же году отмечается и еще один, чуть более скромный, но тем не менее также юбилей: 5 лет назад в Москве был открыт офис официального дистрибьютора компании – «Лифан Моторс Рус». Его появление усилило позиции марки, продажи которой успешно стартовали в нашей стране во второй половине первой декады XXI в. К настоящему моменту в РФ реализовано уже 150 тыс. автомобилей Lifan – результат, в разы превосходящий показатели конкурентов из Поднебесной; результат, позволяющий Lifan год за годом (уже 6 лет подряд) становиться лидером по продажам среди китайских автобрендов, представленных в России, и быть самым известным китайским автобрендом (согласно независимому исследованию).

Примечательно то, что все больше отечественных дилеров, прежде специализировавшихся исключительно на сотрудничестве с европейскими, корейскими и японскими

автопроизводителями, начинают продажи автомобилей Lifan. Подобная тенденция наблюдается, кстати, и в Эфиопии, и в Бразилии. Менеджмент Lifan Motors назвал это явление так: «Автомобили европейского производства уступают место автомобилям китайского производства».

Достижения российской дилерской сети (около 100 городов, 115 дилеров) не остались без внимания руководства компании и были по достоинству оценены председателем правления **Инь Миншанем** на Четвертой международной дилерской конференции Lifan Motors. Он лично вручал высокую награду российским партнерам, благодаря их за поддержку марки и прикладываемые к ее продвижению усилия. Ну а Lifan Motors, со своей стороны, как уверил Инь Миншань, выполнит все принятые на себя обязательства по выпуску продукции, полностью соответствующей ожиданиям как действующих, так и потенциальных клиентов бренда.

Вот тут-то и начинается самое интересное. Отрасль стоит на пороге коренных технологических трансформаций. В Lifan Motors это





прекрасно знают, правильно понимая возникающие в связи с этим вызовы. Собственно, девизом уже упомянутой конференции как раз и стало: «Новый Lifan, новый путь» – именно в контексте грядущих технологических и, как следствие, экономических (в плане построения и видения бизнеса) изменений.

Нельзя успокаиваться на достигнутом, индустрия на переломном этапе: электрификация, интеллектуализация, интернетизация, совместное пользование (car-sharing) – так выглядят ос-

новные тенденции мирового автомобилестроения, определяющие вектор его дальнейшего развития. И Lifan Motors как в полном смысле глобальная, международная компания – производитель авто и мототехники не может, не имеет никакого права оставаться в стороне от этих тенденций. В противном случае чрезвычайно насыщенная конкурентная среда китайского автомобильного рынка, в которой существует Lifan Motors, тотчас поглотит компанию, не оставив ей ни малейшего шанса на выживание.

Да, с одной стороны, китайский автомобильный рынок велик. Как отмечает **Му Ган**, президент Lifan Industry, выпуск и продажи автомобилей в Поднебесной уже 8 лет подряд занимают первое место в мире. Но с другой – на нем представлены все ведущие мировые автобренды, их самые передовые решения находят немедленное применение и активно используются в новейших образцах автотехники. Поэтому для того, чтобы соперничать с ними на равных, нужно внедрять новые подходы, нужно интегрировать самые современные ноу-хау и в процесс производства, и в процесс создания автомобилей. То есть нужно перейти из положения догоняющего в статус идущего на шаг впереди.

Для этого Lifan Motors предпринимал и продолжает предпринимать целый ряд планомерных, хорошо продуманных действий. Они выражаются в укреплении кооперации и сотрудничества с основными производителями высокотехнологичных комплектующих. Мы уже отмечали это обстоятельство в своих тестах: свежие модели Lifan во все большем объеме оснащаются компонентами (отдельными деталями, узлами и целыми агрегатами) от мировых грантов отрасли. Это точно такие же компоненты, какие стоят на моделях европейских, японских и американских автомобилестро-





ителей. Они ни в чем не уступают им ни по надежности, ни по функциональности. Система ESP самого последнего, 9-го поколения? Пожалуйста, она уже есть у новых Lifan.

Значительно расширилась линейка двигателей. Во многом, опять же в русле глобальных тенденций, – за счет турбированных агрегатов (уже созданных и создаваемых): 1,0; 1,5; 2,0 л. Флагманский мотор – 2,4 л, атмосферный – устанавливается на бизнес-седан Lifan 820 (у нас известный как Murman).

Но, пожалуй, ключевым, во всех смыслах судьбоносным решением стало заключение долгосрочного контракта с крупнейшей независимой компанией промышленно-технологического дизайна и разработок из Италии – ED Group. Эта компания произвела фурор на Женевском автосалоне 2015 г., представив беспилотник Torq для марафона «24 часа Ле-Мана». Пятиметровый концепт массой 1 т имел по одному электромотору на каждое колесо (суммарная мощность 429 л. с.) и литий-ионные аккумуляторы мощностью 88 кВт·ч. Суммарный крутящий момент составлял 1800 Н·м. Максимальная скорость – 250 км/ч. Коэффициент C_x – 0,8. У болида Torq было два посадочных места, руль, педали и прочие традиционные органы управления, которые, по мнению

создателей, совсем скоро уйдут в прошлое. Torq являлся первым детищем проекта MAAL (Mobile Automotive Autonomous Laboratory – «Мобильная автомобильная автономная лаборатория»), который должен стать новой вехой в области разработки беспилотных автомобилей.

А еще в ED Group с 2014 г. работает, вы не поверите, **Майкл Вернон Робинсон**. Да-да, тот самый Майкл, один из самых успешных мировых автомобильных дизайнеров, можно сказать, кудесник автомобильного дизайна и давний друг нашего издания. В свое время он заставил по-новому звучать привычные образы Ford, Volvo, FIAT, Lancia. Его перу принадлежат выдающиеся шедевры автомобильной индустрии: Lancia Dialogos, Lancia Lybra, Lancia Ypsilon, FIAT Grande Punto, FIAT New Ducato. Ну а венцом творения стал Giubileo – всем известный папамобиль.

Не вызывает никакого сомнения: в лице Майкла Lifan Motors приобрел больше, чем просто дизайнера, – это визионер, футуролог, человек, способный мыслить на эпохи вперед и создавать действительно исключительные образцы технического творчества. Автомобили, вышедшие из-под его пера, навечно вписаны золотыми буквами в историю автотранспортного дизайна. Так

что, будьте уверены, Майкл на славу поработает с продукцией Lifan.

Вот что говорит о сотрудничестве с Lifan Motors посетивший дилерскую конференцию основатель и президент ED Group **Дэвид Пиццорно**:

– *Lifan Motors для нас – не просто клиент, Lifan Motors – наш полноправный партнер, совместно с которым мы разрабатываем универсальную модульную платформу, способную стать фундаментальной базой для широкой гаммы моделей автомобилей в будущем. Фактически она должна стать основой новой семьи моделей.*

Своим Центром совершенства (Centro di Eccellenza) в Италии мы поддерживаем Lifan не только в области дизайна и инженерии. Мы будем совместно работать над повышением эффективности продаж и усилением маркетинга, что, несомненно, самым благоприятным образом отразится на результатах дилеров марки по всему миру и поможет им повысить свою прибыльность.

Му Ган:

– *ED Group богата инновациями и оригинальными решениями, отвечающими самым передовым технологическим тенденциям. На нашей новой платформе, которую мы разрабатываем вместе с ED Group, Lifan Motors будет строить*



все будущие модели. Существующая платформа полностью исчерпала свой потенциал, поэтому ее развития не предусматривается и создания на ее базе новых моделей не будет.

Первой моделью совместного творчества, которую мы увидим в России, станет практичный кроссовер Lifan X70. Его старт продаж в нашей стране намечен на весну 2018 г. Летом выйдет Lifan M7 – 7-местный семейный MPV. Эти модели – основа генерации 3.0, того самого «нового Lifan», предлагаемого компанией во всем мире. Усилит ассортимент полноразмерный SUV Lifan X80, премьера которого в РФ также не за горами.

В 2019 г. придет очередь поколения 4.0 – моделей C-SUV и B-SUV. Что это будут за машины – пока неизвестно, но Му Ган уверен в том, что они обязательно сделают аудитории приятный сюрприз.

В этом ключе – отдельный вопрос: вопрос стоимости автомобилей Lifan. Уже несколько лет марка планомерно следует стратегии повышения эффективности дилерского бизнеса через увеличение маржинальности продаж. Му Ган совершенно справедливо считает: низкая цена ухудшает имидж бренда Lifan и не получает уважения клиентов, не надо продавать дешево. Его поддер-

живает исполнительный директор Lifan International **Сунь Цзэцзюнь:**

– Мы не можем вечно находиться в сегменте дешевых машин. Это и для репутации нехорошо, и не позволяет бренду и компании целостно и гармонично развиваться. Носить клеймо «дешевка» – не самая привлекательная перспектива. Мы будем постепенно переходить на более дорогие продукты, повышая стоимость за счет улучшения наполнения и содержания продукта, будем продавать больше и больше. Но, конечно, это не говорит о том, что повышение цен пройдет единомоментно, например завтра. Важно не просто повысить цену, важно повысить стоимость. Понимаете, о чем я говорю? За счет качества продукта, за счет его функциональности, как я уже сказал, за счет наполнения и содержания. Это продолжительный по времени процесс.

Китайский автопром развивается, качество автомобилей сегодня совершенно не такое, как 10 лет назад, но менталитет потребителя еще этого не понял. Поэтому мы будем его менять.

В частности, сейчас на китайском рынке машины дешевле \$15 тыс. очень плохо продаются. В Китае моменты, определяющие предпочтения, – это внешность и

размер автомобиля, просторный салон, качественный материал обивки и отделки. На это и делает ставку Lifan Motors.

Сунь Цзэцзюнь:

– Но в будущем люди будут больше интересоваться техническими характеристиками. Такая тенденция, я уверен, идет по всему миру. Поэтому мы для себя тоже понимаем, что продажа дешевых машин – это тупиковый путь. Продажа маленьких дешевых машин – это противоречие эволюции автотранспорта.

Мы считаем, что наиболее перспективны на российском рынке наши кроссоверы в ценовом диапазоне 800 тыс. – 1200 тыс. руб. Впрочем, это не только для нас, но и для большинства автопроизводителей наиболее интересный сегмент в России.

То есть технологичность и экономическая эффективность – главные направления, определяющие развитие Lifan Motors. Причем не только в сегменте транспортных средств, комплектуемых традиционным двигателем внутреннего сгорания.

Народное правительство КНР подчеркнуло, что доля автомобилей на новых видах энергии к 2020 г. должна составить 20 % – это около 10 млн ед. А к 2030 г., по прогнозу



специалистов, она достигнет 30–40 %.

Заметное влияние на экономику Китая оказывает и sharing-концепция. Опять же, по прогнозу экспертов, к 2020 г. ее доля в ВВП Китая дойдет до 10 % или, в натуральном выражении, 1700 млрд долл. США. А к 2025 г. она удвоится. Следовательно, бизнес каршеринга («дели-

мобиля», по-нашему) имеет отличные перспективы. И даже более чем перспективы. Обе эти тенденции, по мнению Му Гана, принципиально изменят ландшафт автомобильной промышленности, предоставив ее участникам прекрасные возможности для роста.

Lifan Motors уже разработал две соответствующие стратегии.

Автомобили Lifan на новых видах источников энергии (в кузове моделей 330, 650 и 820) отличает удобство замены аккумулятора, и проведение этой процедуры обеспечено в течение 3 минут без необходимости применения каких-либо особых навыков. Конечно же, они поддерживают и быструю зарядку АКБ. Машины успешно эксплуати-





руются и совершенствуются, благо в распоряжении Lifan Motors имеются самые современные технологии – как привода, так и самих батарей. Планы по экспорту этих автомобилей уже утверждены.

Параллельно будет развиваться и интегрироваться технология connected cars – так называемого подключенного автомобиля. Особая ставка делается на использование этих автомобилей в индустрии каршеринга. Не так давно LIFAN Industry была специально создана компания повременной аренды автомобилей Pand Auto, число клиентов которой уже превысило 1,1 млн человек. Сейчас этот бренд пользуется завидной популярностью среди китайских потребителей услуг по повременной аренде автотехники.

Му Ган:

– Мы планируем выпуск до 120–150 тыс. автомобилей для

повременной аренды в течение ближайших 5 лет. Я считаю, такой бизнес обязательно будет пользоваться популярностью на международном рынке и получит поддержку правительств разных стран.

Более того, мы уже разработали беспилотный автомобиль версии 1.0 для услуг повременной аренды. Это очень важный шаг в развитии глобальной концепции автовладения, которая постепенно переходит от личного пользования в доленое. Такой автомобиль можно будет заказать, например, через Интернет на определенное время в определенном месте. По сути, сама целесообразность владения машиной исчезает как таковая – в зависимости от потребности вы можете заказывать наиболее подходящие автомобили: роскошный лимузин для вечернего раута или утилитарный пикап для поездки на дачу.


Впрочем, реализовать все эти смелые устремления только лишь собственными силами Lifan Motors вряд ли сможет. Это и понятно, поскольку они требуют не только значительных финансовых инвестиций, но и государственной поддержки.

Сунь Цзэцзюнь:

– Конечно, нужно развивать инфраструктуру, причем не только зарядных станций, но и замены/обмена батарей. Однако нам как автопроизводителю, как независимой коммерческой структуре, работающей на конкурентном рынке, важно, чтобы сначала государство определило свою стратегию в этой области. И уже потом мы предпримем те или иные действия. В любом случае, Lifan Motors не может являться главным инвестором инфраструктурных проектов.

Ни одна компания в мире не может себе позволить такие инвестиции – это колоссальные суммы. К тому же это совершенно другой бизнес с технологической точки зрения.

Сейчас в Европе некоторые страны декларируют, что через несколько лет они запретят продажу автомобилей на углеводородном топливе. Это подстегивает автобилестроителей развивать альтернативные технологии. Нужна внятная политика, если хотите – «дорожная карта» постепенного перехода на новые источники энергии для транспортных средств. Было бы очень хорошо, если бы такой документ появился и в России.

Вот так постепенно, опираясь на опыт и знания, Lifan Motors вступает в автомобильное будущее, делаясь с нами смелыми проектами и планами. Их реализация не вызывает никаких сомнений, ведь компания поставила себе понятные цели, соответствующие мировым тенденциям, и обладает достаточными возможностями и ресурсным потенциалом для их воплощения в жизнь. Ну а что будет дальше – покажет время. Прогресс не знает границ и остановок, процесс совершенствования уже сам по себе заслуживает уважения, а его результаты, безусловно, способны принести хорошую прибыль как Lifan Motors, так и ее партнерам в лице уполномоченных дилерских организаций. 



Компания **CTR** – глобальный производитель деталей подвески, рулевого управления, элементов трансмиссии и тормозных систем.

На 16 заводах по всему миру **CTR** выпускает около 3700 компонентов OEM-продукции, которая поставляется на конвейеры 19 мировых автомобильных брендов, среди которых HUYNDAI, KIA, FORD, GM, CHEVROLET, JAGUAR, BMW, VOLVO, MB, FIAT, RENAULT-SAMSUNG, SSANG-YOUNG, DAEWOO и другие.

ДЕТАЛИ **CTR**, ЭТО КОНВЕЙЕРНОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ.

ПОСЕТИТЕ НАШ ОНЛАЙН КАТАЛОГ: WWW.NEOCTR.KR/RU/



ТЕПЕРЬ И НА ЕВРОПУ!

Владелец или менеджер независимой СТО буквально обязан чувствовать тенденции рынка и предлагать услуги, которые будут востребованы не только сейчас, но и в ближайшем будущем, – без этого невозможно развитие бизнеса. Именно для таких управленцев, думающих на перспективу, компания Motul предлагает программу MotulEvo.



О программе MotulEvo, условиях участия и предлагаемых выгодах рассказывает **Кирилл Мякишев**, директор по развитию бизнеса компании Motul.

– Компания Motul представила программу для СТО MotulEvo. Расскажите о ней: в чем суть этого предложения?

– MotulEvo – это международная сеть независимых СТО, которые являются экспертами в области обслуживания автоматических коробок передач. В Европе этот бренд уже хорошо узнаваем, и десятки тысяч автовладельцев доверяют обслуживанию трансмиссии профессионалам. Проект стартовал в Италии в 2014 г., продолжив свое развитие в Германии и России. В 2016–2017 гг. к программе присоединились несколько стран Европы. По программе MotulEvo сервисы оснащены полностью автоматизированным оборудованием для проведения профилактического, а также внепланового обслуживания автоматических и бесступенчатых трансмиссий и коробок передач с двойными сцеплениями. При проведении этих работ помимо замены масла и соответствующего фильтра выполняется очистка всего контура гидросистемы трансмиссии.

– В чем актуальность этой программы? Чем она отличается от других программ, которые предлагаются СТО со стороны производителей ГСМ?

– Актуальность программы MotulEvo обусловлена дефицитом на рынке услуги по обслуживанию и ремонту автоматических трансмиссий. Услуга становится востребованной, и в будущем этот рынок будет только расти. В 2013 г. доля автоматических трансмиссий составляла 34 %, в то же время CVT и DCT имели только 8 и 4 %, соответственно. Прогнозы показывают, что рынок вырастет на 5,95 % к 2019 г. По данным Kline Group, к 2024 г. потребление масел для автоматических трансмиссий вырастет на 40 %, достигнув уровня потребления масел для механических коробок передач. При этом

РАСЧЕТ НА ПЕРСПЕКТИВУ

лишь немногие независимые СТО в состоянии правильно обслужить АТ.

Принципиальным отличием программы MotulEvo является предоставление фактически дополнительного направления «под ключ» для СТО в виде новой услуги с комплексным подходом к обслуживанию автоматических трансмиссий по разработанной компанией Motul технологии полной замены жидкости в АКПП.

Важными составляющими программы MotulEvo являются: сайт с новой базой данных по автоматическим трансмиссиям, призванный помогать механикам сервисных станций в их ежедневной работе; обучение – технические тренинги дают клиентам программы MotulEvo профессиональные знания и навыки, позволяя оставаться в курсе последних тенденций; оборудование, в которое входят современная установка для обслуживания и промывки АТ и комплект переходников, обеспечивающий подключение к большинству известных автоматических трансмиссий. И обязательной услугой является маркетинговая поддержка сервисов, в которую входят оформление поста по обслуживанию автоматических трансмиссий, буклеты для конечных потребителей, организация потока клиентов через международный сайт: www.MotulEvo.com – и т. д.

– Что необходимо сервису, чтобы стать участником программы? Какие требования выдвигаются

к СТО-кандидатам? Какие обязанности налагаются на партнерские СТО в рамках программы?

– Чтобы стать участником программы, сервис должен быть заинтересован в развитии и внедрении новой услуги. После заключения договора об участии в проекте MotulEvo и старте работы со смазочными материалами Motul в первую очередь необходимо определить специалиста, которого компания Motul обучит основам устройства и сервисного обслуживания автоматических трансмиссий. Во вторую очередь необходимо наличие подъемника в самом сервисе.

В обязанности сервиса входит работа с ГСМ Motul для АКПП, а также соблюдение регламента, прописанного в рамках проекта MotulEvo.

– В чем экономическая выгода для СТО от присоединения к программе MotulEvo? Каковы сроки окупаемости расходов?

– Для СТО этот проект предлагает создание нового направления бизнеса и расширение спектра услуг, повышение конкурентоспособности сервиса. Конечный потребитель получает возможность доверить обслуживание автоматической трансмиссии профессионально подготовленному сервису и обеспечить надежную работу своего автомобиля на долгие годы. Основные затраты сервиса по программе MotulEvo – оплата заработной платы своего же квалифицированного специалиста. Поэтому при обслужи-



Кирилл Мякишев

вании 13 автомобилей в месяц проект полностью перекрывает все затраты.

– Как Вы видите развитие программы в России в ближайшем будущем? Сколько СТО планируется охватить? Есть ли приоритетные регионы или программа будет внедряться одновременно по всей России?

– В 2017 г. был отмечен высокий рост автомобилей с АКПП в России. Сегмент вырос на 50 %, вследствие этого количество СТО, подключенных к MotulEvo, в 2017 г. превысило 100. Программа внедряется по всей России и странам СНГ. Теперь очередь за вами! Присоединяйтесь!



Регулярность – признак мастерства. Именно таким событием становится техническое соревнование, которое ежегодно проводит один из ведущих производителей автомобилей из Поднебесной.

Григорий МЕРЛИН |



ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНКУРС CHERY

Этот конкурс ориентирован на технических специалистов в области диагностики автомобиля, являющихся сотрудниками дилерских центров марки Chery в России. В первом туре, основанном на про-

хождении теста в режиме онлайн на проверку знаний в области конструкции основных узлов, электрооборудования, методов диагностики автомобилей Chery, приняли участие практически все техниче-

ские специалисты дилерских центров Chery в России. Таким образом, первый тур охватил максимально возможное количество претендентов. В результате строгого отбора на финальные соревнования в Москву

были приглашены 11 участников, которые сразились за высокое звание «Мастер года – 2017».

Перед конкурсантами стояла задача: максимально быстро и эффективно определить и устранить неисправности в кроссоверах Chery Tiggo 5 и Tiggo 3. В результате напряженной профессиональной борьбы наилучшие показатели в области диагностирования и устранения неисправностей электрооборудования автомобилей семейства Tiggo показали:

- Ильшат Ганиев, ЧЕРИ ЦЕНТР Пенза (г. Пенза) – 1-е место;
- Сергей Каптюк, ЧЕРИ ЦЕНТР Стерлитамак (г. Стерлитамак) – 2-е место;
- Максим Чуркин, ЧЕРИ ЦЕНТР Октябрьский (г. Владимир) – 3-е место.

Следует отметить, что специалист по диагностике автомобилей дилерского центра «ЧЕРИ ЦЕНТР Пенза» Ильшат Ганиев второй год подряд является лидером – в прошлом году также занял 1-е место на этапе финала российского конкурса «Мастер года – 2016». На международном конкурсе Chery по послепродажному обслуживанию Super Skilled – 2016 Ильшат Ганиев в команде со специалистом по диагностике из автоцентра «СВ-Авто» (г. Новокузнецк) Максимом Соболевым заняли почетное 3-е место, уступив с минимальным отрывом командам из Чили и Ирана. 📌

Международные соревнования Super Skilled концерн Chery проводит раз в два года, в нем принимают участие победители национальных конкурсов. Так, в 2018 г. в России состоится полуфинал конкурса профессионального мастерства, победители которого поедут в Китай представлять нашу страну и сражаться за первенство на международном уровне.





У нас куда ни глянь – кругом «внедорожники». Даже самый откровенный «паркетник», чуть-чуть задранный универсал записывается во «внедорожники», хотя до реального бездорожья они и доехать-то вряд ли смогут: насмерть завязнут уже на ближних подступах к настоящим приключениям. Не то что Foton Sauvana – вот уж действительно автомобиль, пожирающий линию горизонта своим недюжинным внедорожным аппетитом.

Михаил КАЛИНИН |



FOTON SAUVANA: ПОНЯТНЫЙ И ДОСТУПНЫЙ

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

Как тут быть? Почитаешь новости – манна небесная. То одни вывели «внедорожник», то другие. Не автопарк, а страна повальных «внедорожников». Но стоит только отправиться на таком, прости господи, «внедорожнике», по грибы (почему по грибы? Да потому, что осень), как кипучей энергией вскипает коробка, мохнатой пчелкой жужжит муфта и всякие прочие дифференциалы при их наличии. В итоге некогда бодрый обладатель увеличенного клиренса и просторного багажника превращается в полутонную грудничковому металлу, которую и бросить жалко, и ремонтировать слишком уж накладно. В грибах, право слово, толку и то больше.

Однако это досадное во всех смыслах обстоятельство ни капли не смущает гордых своими премьерными повелителей автомобильного Олимпа, упорно продолжающих впаривать народу под видом «внедорожников» жестяные коробочки о четырех колесах. А тот, в свою очередь, даже наученный неоднократным горьким опытом, снова и снова наступает на одни и те же грабли: осень, грибы, эвакуатор; осень, грибы, эвакуатор...

Не пора ли сказать: «Хватит!» – этому самоотверженному мазохизму? Да, на российском рынке настоящих вседорожников очень мало, но тем не менее они есть. А с выходом Foton Sauvana в сегменте до 1,5 млн руб. даже появился настоящий автомобиль.

Предвидя определенный скепсис в отношении китайского происхождения модели, сразу замечу: а вы не сомневайтесь. Вы просто попробуйте на ней прокатиться, как прокатился я. Причем не щадите ее – она способна выдержать многое, потому что запас прочности у машины очень серьезный. На мой взгляд, Foton Sauvana – в определенном смысле модель знаковая. Она знаменует собой новый этап в развитии автомобилестроения Поднебесной.

Нет, не спорю, возможно, подобным путем еще до «Фотона» пошли и другие китайские марки, но то, что я увидел в Foton Sauvana, ни в одном другом представленном на российском рынке автомобиле из КНР я не видел. Это действительно новый путь, причем это реально тропа войны для самодовольных конкурентов всех остальных частей света. Дело в том, что китайцы наконец перестали не только копировать продукцию ев-





ропейских, американских и японских автобрендов, но и пытаться создавать и производить все самостоятельно, собственными силами, как когда-то незабвенные советские автомобилестроители. Вы, конечно же, помните, к чему это привело в нашей стране? К полному краху как автомобилестроительной, так и автокомпонентной индустрии. Они в продолжительных судорогах в итоге все-таки скончались под тяжестью собственной ответственности, не в силах справиться с нею.

Так вот, китайцы, судя по всему, разобрались, до чего их может довести матерый эгоцентризм. И решили больше не пытаться задавить нас авторитетом своей многовековой цивилизации. На дворе-то XXI век, императорским фарфором династии Цинь под капотом уже мало кого удивишь. Сегодня нужны точные, апробированные, надежные решения, которые могут предложить только специалисты. Коробки передач – специалисты по производству коробок передач, мосты – специалисты по производству мостов, системы впрыска – специалисты по производству систем впрыска и т. д.

Конечно, и раньше на автомобилях из КНР можно было встретить отдельные узлы и агрегаты глобальных брендов, но чтобы интеграция носи-

ла настолько тотальный характер – с этим я сталкиваюсь впервые.

Судите сами. Идем по порядку. Двигатель. В Foton Sauvana стоит бензиновый двигатель 4G20TI, разработанный Volkswagen для своей коммерческой линейки. Точно таким же комплектуется VW Multivan, в дополнительном представлении, безусловно, не нуждающийся. Только на Foton Sauvana данный агрегат устанавливается продольно, в связи с чем изменены форма передней крышки, конструкция крепления двигателя, немного изменены крепление навесного оборудования, форма впускного и выпускного коллекторов, а также используются другая топливная аппаратура, блоки управления и ПО.

Foton Sauvana пока продается в России только с этим двигателем. В зависимости от КПП его раскручивают на максимальную мощность 201 л. с. (версия с МКПП) и 217 л. с. (версия с АКПП). По оборотам все еще зазорнее: соответственно, 300 и 320 Н·м при об/мин. Мало? Достаточно. И для бездорожья, и для шоссе. По гладкому асфальту я спокойно разогнал автомобиль до 180 км/ч, причем он отлично, даже в известной степени «по-спортивному», держал скорость. Ну, то, что у него хватает мощности для динамического драйва, я думаю, сомнений не вызывает, а вот ответ-

ная реакция ходовой по-хорошему изумляет.

Вы, безусловно, знаете, как ведут себя неуклюжие массивные вседорожники на скорости, при движении по городу с постоянными разгонами-торможениями и фатально «пьяными полицейскими». Именно неуклюжие, развалистые, плавно перекатывающиеся с бока на бок. Так плавно и регулярно, что даже водитель не всегда способен справиться со своими внутренними порывами. Foton Sauvana держится на удивление более чем стойко, даже достаточно жестко. Хотя, казалось бы, спереди независимая «двухрычажка» со стабилизатором поперечной устойчивости, а сзади, как и полагается, зависимая подвеска.

Не знаю, в чем секрет, перебрал множество версий, даже давление в шинах померил – может, перекачаны. Но нет, все стандартно. Единственное предположение, которое мне кажется достаточно правдоподобным, – диаметр колес. Foton Sauvana предлагается с колесами R17 и R16, которые кардинальным образом меняют поведение автомобиля. Я еще не совсем определился, какие из них для меня более предпочтительны, но то, что на автомобиле можно реально гнать, прямо гнать-гнать-гнать без страха, без ежесекундного подруливания, без тихоокеанской болтанки, а потом как бы так невзначай свернуть на бездорожье, причем не выбирая места, не ища проселка, а просто – резко руль вправо, там, где мозг мысль кольнула, и прямо в поле наперерез вольным стадам – типа короткий путь знаю, – меня очень вдохновило.

А можно и в лес, и на берег озера, не боясь забуксовать и просесть в песок ниже ватерлинии. Да куда угодно – Foton Sauvana действительно предлагает невероятную свободу выбора, о которой многие любят рассказывать, однако добиваются лишь единицы. Ну и, повторяю, лично меня как любителя высоких скоростей подкупило гармоничное сочетание комфорта при динамичном вождении и внедорожном. То есть грязь пораскидать – это, конечно, не ко мне, но вот быстренько до грязи долететь – это я с радостью. А коли долетел, то не ехать же сразу обратно. Ай, и ладно, потолкаюсь на липкой жиже, помешу земельку-матушку – Foton Sauvana делает это с удовольствием и на очень высоком энтузиазме. Это универсальный автомобиль (один из немногих,

которые я повстречал), подходящий и для экстремальных, и для общегражданских условий.

Впрочем, я отвлекся. Я же все про технологии и новые подходы. Идем дальше. Как раз про «грязь поместить». Начнем с трансмиссии. «Автоматом» здесь работает ZF 6HP21 – современная коробка, усовершенствованная, адаптивная, 6-ступенчатая. Она достаточно популярна у автомобилестроителей КПП, особенно, по понятным причинам, у немецких. Такая же стоит на калининградских BMW X5 3-й и 5-й серий, на Audi A4, F6, Jaguar XF и пр. Солидный послужной список, не правда ли?

Механика – Aisin. Конструктивно эта коробка рассчитана до 500 Н·м, Foton Sauvana выдает, как я уже сказал, до 320 Н·м. То есть запас прочности агрегата всем на радость: крутите, да раскрученными будете.

Раздаточную коробку поставляет Borg Warner – это имя на автокомпонентном небосклоне известно всем (турбины, кстати, также «борговские»). Раздаточная коробка имеет понижающий ряд (понижающее число 2,48). Предусмотрено три режима работы привода. Первый, самый простой режим: 2H – по умолчанию на Foton Sauvana задействован задний привод. Максимально универсальный – Auto 4H. Тут тоже все ясно. Единственное, что стоит добавить, – при разгоне осуществляется преднатяг до 20 % на переднюю ось.

Режим 4L – понижающий ряд трансмиссии. Примечательно то, что пакет фрикционов, отвечающих за подключение полного привода, в режиме 4L не используется: передача крутящего момента осуществляется через дополнительный обводной вал. Таким образом, при выборе 4L мы получаем фактически жестко подключенный бездифференциальный полный привод. Это увесистый такой плюсики в карму и надежность агрегата в целом, и в его износостойкость, и в функциональные возможности.

Задний мост – DANA 44-й серии. И опять же, никому ничего объяснять не надо. Это более совершенная, мощная и надежная конструкция. Главная пара моста – 3,91. Число специально немного повышено для того, чтобы обеспечить достойную динамику на трассе. Важный момент: даже в базовых комплектациях в заднем мосту предусмотрен самоблокирующийся дифференциал повы-

шенного трения, кулачковый, со стопроцентным замыканием.

Ну и все остальное. Топливная аппаратура – Bosch (здесь в принципе вариантов не так чтобы очень много), программное управление, блоки управления – Continental, навесное оборудование – Delphi и Hitachi, кресла – Johnson Controls.

То есть Foton Sauvana – это не очередной китайский «нонейм», собранный из неизвестных железок, найденных на ближайшей свалке в пустыне Гоби. В основе конструкции автомобиля (рамного автомобиля – я, кажется, забыл обратить внимание на этот немаловажный аргумент) – «железки» очень проверенные и очень авторитетные. Такие же «железки» стоят на самых известных и популярных моделях, продающихся по всему миру, и в том числе – в нашем Отечестве. Что, естественно, самым положительным образом отражается на ремонтопригодности и доступности запчастей. И это тоже очень существенный аргумент в пользу Foton Sauvana.

А теперь – о доступности. Только сразу начинайте держаться за кресло. Цена Foton Sauvana стартует с 1454,99 тыс. руб. в базовой комплектации. И эту базовую комплектацию сложно назвать базовой – в ней есть все необходимое даже без приставки «самое», просто есть все, что нужно. Больше – уже изыски для пристрастных. По сути, не требуется никаких дополнительных вложений в дооснащение, Foton Sauvana в базе совершенно самодостаточен.

Перечисляю главное:

- ESC – электронная система динамической стабилизации автомобиля;
- HNC и HDC – системы помощи при подъеме и спуске;
- TPMS – система контроля давления в шинах;
- фронтальные подушки безопасности водителя и переднего пассажира;
- задние датчики парковки;
- электропривод и обогрев зеркал;
- передние и задние электростеклоподъемники;
- легкосплавные колеса;
- кондиционер.

В стартовой версии также присутствует аудиосистема 1DIN с четырьмя динамиками, радиоприемником, CD-проигрывателем, а также разъемами USB и AUX.

Конечно, если фантазия разыгрывается, можно и третий ряд сидений заказать, и хромовые побрякушки (хотя лично мне хром показался чересчур избыточным для Foton Sauvana), и кожаные сиденья, и много других богатых опций. В максимуме Foton Sauvana будет стоить 1704,99 тыс. руб., что также, согласитесь, очень привлекательно.

Ребята хотят к 2020 г. продавать более 6000 Foton Sauvana в год. И думаю, с таким автомобилем, если нас в очередной раз что-то не потряхнет, – это более чем реально.

В общем, для первого ознакомления с автомобилем, наверное, хватит. Я обязательно вернусь к нему, чтобы полнее насладиться его возможностями и побольше рассказать о них в нашем журнале. ▲





Много ли мы знаем машин, для которых подходит так много превосходных эпитетов: спортивный, роскошный, технологичный, практичный и экономичный? Именно такой моделью для меня стал Jaguar F-Pace. И как выясняется, не для меня одного.

Григорий МЕРЛИН |



JAGUAR F-PACE: ЭТАЛОН В КЛАССЕ

Как показывают данные «Автостат Инфо», только за период январь – сентябрь 2017 г. в РФ поставлено на учет 1026 экземпляров F-Pace, что для люксового сегмента очень приличные показатели. При этом в России продажи стартовали в июне 2016 г.

Всегда легко писать о машинах эталонных во всех отношениях, особенно когда в тесте участвуют «топовые» комплектации, – так и сейчас у меня на тесте мегаспортивная модель S, в которую помимо прочего входит 3,0-литровый дизельный двигатель V6 с двойным турбонаддувом мощностью 300 л. с. История F-Pace происходит из гоночных корней Jaguar. Конструкция этого SUV создана на облегченной алюминиевой архитектуре, которая позволила добиться опти-

мальной массы 1887 кг при достаточно крупных габаритах: 4746 мм в длину и 2175 мм в ширину. Это позволяет очень динамично двигаться по любым трассам, и как показал тест, не только по дорогам с хорошим покрытием, но и практически по бездорожью. Автомобиль оснащен системой адаптации к дорожному покрытию Jaguar (ASPC), которая является разновидностью круиз-контроля на низких скоростях, она позволяет поддерживать оптимальную управляемость в условиях низкого сцепления шин с дорожной поверхностью. На тестовом полноприводном автомобиле с технологией Adaptive Dynamics дополнительно установлена система адаптивного отклика на различные дорожные условия (AdSR), которая опре-

деляет разницу между покрытиями и регулирует настройки двигателя и тормозной системы для наилучшего сцепления с дорогой. Вот на таком «боевом коне» я решил отправиться в поездку за город, и как вы можете увидеть на фотографиях, мою машину представительство любезно дооборудовало багажником на крыше, который увеличил и так большой объем перевозимого груза. К слову, вместимость багажного отделения у F-Pace – 650 л.

Но сначала взглянем на экстерьер этого гоночного кроссовера: в нем видна основная задумка – добиться максимальной аэродинамики при сохранении представительского и роскошного облика, коэффициент аэродинамического сопротивления составляет

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

всего 0,34. Агрессивный вид гоночной капсулы дополняют адаптивные светодиодные фары F-Pace с фирменными дневными ходовыми огнями Jaguar в форме J Blade – яркий свет, параметры которого близки к параметрам дневного, что позволило мне вечером вообще не устать в дороге. Выразительная решетка радиатора и хищные обводы – все это, несомненно, продолжение спортивной элегантности F-Туре. И конечно, все это великолепие стоит на громадных «катках» с 20-дюймовыми легкосплавными колесными дисками.

Пора за руль! И тут стоит сказать о фишке для водителя, которую применили разработчики Jaguar: это водонепроницаемый ключ-браслет для доступа в автомобиль. Опция Jaguar Activity Key для активного проведения времени и спорта предлагает возможность закрытия и открытия автомобиля без основного ключа, с помощью водонепроницаемого ключа-браслета. Это действительно удобно не только для спорта: согласитесь, ужасно, когда в дороге теряется ключ, – это практически летально для достижения цели поездки. Случается также, что электронный ключ намокает и система автомобиля перестает его распознавать. Просчитать это заранее и избежать неприятной ситуации – главная идея нового девайса, это позволило мне вообще не беспокоиться о том, где ключ сейчас находится, – я просто знал, что он у меня всегда на руке!

Принцип действия:

- после выхода из автомобиля необходимо поднести ключ-браслет к багажному отделению для авторизации и закрытия;

- после возвращения необходимо нажать кнопку открытия багажника и приложить ключ-браслет к багажному отделению для авторизации и открытия;



- при активации ключа-браслета (содержит микрочип, не содержит батареи) обычный ключ будет деактивирован.

Удобно устроившись на водительском сиденье, которое оснащено всеми возможными электрическими регуляторами и настройками, начинаю осматриваться, и первое, что бросается в глаза, – это 12,3-дюймовый дисплей приборной панели с виртуальными органами управления. Я, честно говоря, думал увидеть в Jaguar максимально классическую приборную панель, но дизайнеры решили по-другому – и, скорее всего, оказались правы, ведь информативность и удобство – это то, чего ждет водитель от спортивной машины. Сейчас это монитор, на который можно вывести практически все параметры, включая просмотр трехмерных карт навигации, что дает возможность не отвлекаться при быстром движении. На второй 10,2-дюймовый монитор, установленный в центральной части торпеды, который дополняет основную «приборку», можно вывести всю информацию, которая должна быть в современной машине, плюс изо-

бражение с панорамных камер. Там же – навигация, мультимедиа и т. д.: перечисление всего займет не одну страницу текста! Конечно, комфорт тут превыше всего: роскошная отделка салона дополняется отличной 4-зонной климатической установкой, а если приплюсовать качественную шумоизоляцию, то вы поймете, каким идеальным получился баланс между спортом и премиумом.

В движении F-Pace показал себя королем на дороге: 8-ступенчатая автоматическая коробка, дополненная по выбору водителя спортивными или экономичными электронными настройками, позволила быстро и очень экономично по потреблению топлива добраться до конечного пункта тестового пробега. Потребление в смешанном режиме езды меня просто поразило: 6 л на 100 км. Конечно, это не основной параметр для потребителя, который покупает комплектацию S, стартующую с цены 4 751 000 руб., но, согласитесь, это показатель сбалансированных и продуманных технологических решений, примененных в этом образце автомобиля.





То, что премиальный бренд Hyundai претендует на конкуренцию в высшей лиге, уже давно не новость. Однако новая модификация Genesis G90 в версии Long кардинально повышает ставки. Это представительский лимузин, который сравним с удлинненными «президентскими» версиями представительских автомобилей большой немецкой тройки.

Борис ГРИШИН |



GENESIS G90: ДЛИНА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Надо сказать, что шока это уже не вызывает – после упорного продвижения на рынок в самом тяжелом и консервативном сегменте марки Genesis мы знали, что рано или поздно корейцы дойдут и до этого. Трудно сказать, когда их усилия окупятся, но создатели автомобиля сделали все, чтобы он отнюдь не казался выскочкой среди старых немецких герцогов. Внешность Genesis G90 Long моментально

вызывает пресловутый вау-эффект. В нем чувствуются и стиль, и порода, и харизма власти – или очень больших денег. Дизайн классического представительского лимузина по определению должен быть консервативен, но G90 не выглядит плагиатом и даже воспринимается как более динамичный, спортивный и агрессивный, сохраняя при этом, что важно, необходимую солидность и основательность.

Представительские лимузины в версии Long – тот вид легковых автомобилей, для которых размер имеет значение. Меряться длиной «членовозов» – дело вполне уместное, ведь потому они и называются «лонгами» – это их основное видовое отличие. В этом плане Genesis G90 не подкачал. Его длина составляет 5,5 м, что, например, на 5 см больше, чем у Maybach.

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

Все это сделано, разумеется, ради впечатляющего пространства для задних пассажиров. В целом задние кресла регулируются в 14 позициях. На них можно в положении полулежа полностью вытянуть ноги, и все равно еще останется место. Но и этого мало – с помощью кнопки Rest переднего пассажира можно, не спрашивая, подвинуть вперед. Вообще, сзади находится большой набор по управлению различными функциями салона. Именно задний пассажир, а не водитель, полностью управляет климат-контролем и аудиосистемой. Ну, у водителя, конечно, все продублировано, на случай если сзади заняты чем-то поважнее. Например, серьезными деловыми переговорами.

Проходить они будут среди отделки из натуральных материалов: металл, кожа, дерево. Тут все стандартно. И «в тиши солидного кабинета» на звукоизоляцию не поскупилась. Достаточно сказать, что во всех дверях установлены толстые двойные стекла.

И все же самое интересное – это процесс езды. Бытует мнение, что лимузин – не драйверская тема совершенно. В случае с Genesis G90 Long это определенно не так. И хотя до Panamera он, пожалуй, не дотягивает (но та и не лимузин все же), тем не менее обладает очень злым и напористым характером. При своей нехилой длине G90 Long позволил нам на тесте ну очень рискованные обгоны, когда надо было очень резко выскочить из-за спины еле плетущегося деревенского старичка, обойти за ним еще фуру и «ГАЗель», чтобы вернуться в свой ряд перед стремительно приближающимся по встречке самосвалом. Genesis проделывал все это с такой уверенностью, что становились наглядно понятными выражение «властный характер» или такой, например, литературный штамп: «человек, привыкший, чтобы ему подчинялись». Вот это точно про владельца G90 Long.

Все это становится возможным благодаря пятилитровой турбированной «восьмерке» мощностью 413 л. с. Разгон до сотни занимает 5,7 секунд – вроде бы не особо спортивно, но на трассе хватает, особенно учитывая вес и габариты лимузина. Картину завершают полноприводная трансмиссия H-TRAC и адаптивная подвеска, гарантирующие отличную управляемость на высоких скоростях, что и позволяет совершать рискованные обгоны. Возможно, кто-то спросит: а зачем их вообще совершать на таком автомобиле? Как сказать... Вдруг вам от погони надо

будет уйти? Ну а если серьезно, комплектацию вашего Long лучше дополнить опытным профессиональным водителем с достижениями в автоспорте. Никакая электроника не заменит умелой человеческой руки и понимания степени допустимого риска.

К возможным недостаткам автомобиля можно отнести высокий расход – в городе до 20 л на 100 км. И стоимость – как у неплохой московской квартиры. Но для тех, кто считает подобные суммы заметными, машина и не предназначена. Конечно, может огорчить тем, что корейский бренд пока не так престижен, как немецкие конкуренты, и уж тем более не обладает такой вековой историей. Зато владелец Genesis уж точно независим от чужого мнения.





С начала 2017 г. продажи марки Volkswagen увеличились на 17,5 % и составили 70 108 автомобилей. При этом, по данным аналитиков «Автостат Инфо», которые сформировали рейтинг самых популярных в России автомобилей европейских брендов за январь – сентябрь 2017 г., в этом списке лидирует седан Volkswagen Polo. Именно его мы взяли на тест для выяснения потребительских качеств.

Григорий МЕРЛИН |



VOLKSWAGEN POLO: НЕ ПОЛОВИНЧАТОЕ РЕШЕНИЕ

Производитель из Вольфсбурга всегда отличался точным попаданием в нужды потребителя. Так и с моделью Volkswagen Polo, которая на протяжении уже нескольких лет является хитом продаж в России. У нас на тесте – версия Polo Highline с двигателем 1.4 TSI 92кВт (125 л. с.), с фирменной 7-ступенчатой автоматической коробкой DSG. С дня премьеры Polo претерпел много обновлений – производитель сде-

лал все, чтобы потребитель, платящий сейчас за машину в этой комплектации 784 900 руб., почувствовал не только комфорт, но и отличные ходовые качества современного седана. При взгляде на машину нельзя сказать, что за эту цену ты получаешь какое-то компромиссное решение, – эта машина уже давно вышла за рамки общепринятого мнения о B-классе. Прежде всего – технологичность: при производстве Polo на

заводе в Калуге применяется полностью автоматическая лазерная сварка кузова, который, конечно, еще и оцинкован, в результате не только добавляется надежность общей несущей конструкции, но и повышается защита от коррозии – главного бича наших климатических и дорожных условий эксплуатации.

Именно адаптация машины к суровым российским условиям эксплуатации является отличительной чертой

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



Polo: конструкторы постарались закрыть все «узкие места», которые так раздражают нас, водителей, при эксплуатации машин разных производителей. В машине установлена аккумуляторная батарея повышенной емкости и увеличено сечение системы проводки, которая отвечает за холодный запуск двигателя, позволяющий сейчас запускать силовую установку Polo при температуре -36°C . Плюс увеличен объем бочка омывателя до 5,5 л, обогрев форсунок, подвеска подготовлена для плохих дорог, атермальное остекление и многие другие приятные доработки. И на такой подготовленной со всех сторон машине мы отправились в тестовую поездку в славный город Рязань. Проехать нам предстояло 200 км по достаточно загруженной трассе М5.

Понятно, что Volkswagen Polo – машина, предназначенная для отличной и безопасной городской езды, но я в первую очередь хотел понять, насколько комфортен автомобиль при движении по трассе и какие системы помогут водителю удачно преодолеть достаточно стандартные расстояния между городами России. А так как путь у нас начался вечером, первое, на что я обратил внимание, – это отличное головное освещение: линзованные биксеноновые фары правильно выполняли свою работу. Отдельно надо сказать о комфорте в салоне, в котором помимо удачных сидений с выраженными боковыми и поясничными поддержками было на удивление тихо, и это при достаточно высоких скоростях, которые мы развивали на практически пустой вечерней трассе. Отметим шумоизоляцию, которая, судя по всему, специально дорабатывалась, нужно обязательно: это отвечает требованиям современного рынка и является, на мой взгляд, достаточно серьезным конку-

рентным преимуществом перед многими «одноклассниками». Машина очень быстро и динамично разгоняется, при этом не ощущается ни турбоямы, ни рывков при переключении передач, решение с коробкой DSG, как всегда, выгодно отличает эту марку от конкурентов. Разгон до сотни составляет 9 секунд – конечно, это, скорее всего, не динамика версии GT, но отличия этих двух «верхних» комплектов Polo друг от друга касаются только отделки элементов салона и кузова, плюс если на Highline установлены легкосплавные колеса Tosa 6J x 15, шины 185/60 R15, то на GT – Portago 6J x 16, шины 195/55 R16.

Но вернемся к нашему пробегу: максимальная скорость у нашего тестового образца – 198 км/ч. Конечно такие характеристики применимы больше к автобанам Германии, но ощутить этот потенциал нам удалось. Машина буквально рвется вперед, а система ESP позволяет уверенно маневрировать на

больших скоростях. Однако комфорт и безопасность в движении заключаются не только в быстром темпе, но и в безопасном торможении, а также в плавности хода. За первое в машине отвечает ABS, а второе мы полноценно ощутили, когда переключились со спортивной манеры езды на круиз-контроль. Вот тут можно себя почувствовать действительно как на дорогах Европы. Плавный и уверенный разгон с поддержкой постоянной средней скорости доставил даже большее удовольствие, чем гоночные эксперименты, и к слову, в таком режиме машина становится максимально экономичной и потребляет не более 5 л бензина на сотню пробега.

Так мы очень быстро и комфортно добрались до славного города на реке Оке, и поверьте, удовольствия от управления этой интересной и технологичной машиной мы ощутили не меньше, чем от многих гораздо более дорогих и престижных моделей. ▲





Вот и до Datsun on-DO дошла очередь «автоматизации». Конечно же, посмотреть, как изменилось поведение автомобиля после обретения 4-ступенчатой гидромеханической АКПП, было очень интересно.

Елена КОМОЛЬЦЕВА |



DATSUN ON-DO: В «АВТОМАТИЧЕСКОМ» ФОРМАТЕ

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

Маркетинг Datsun рассчитывает с помощью «автоматизации» on-DO повысить популярность модели среди женской аудитории российских автолюбителей почти в два раза. То ли по этой причине, то ли потому, что ребята в нашей редакции настолько снисходительны, что иногда доверяют и прекрасной половине коллектива не то чтобы встать, но хотя бы посидеть у руля, испытания Datsun on-DO довели проводить мне.

Про Datsun on-DO исписаны уже сотни журнальных полос, тысячи мегабайт информации выложены в виртуальное пространство. За свою сравнительно недолгую историю модель успела обрести как искренних поклонников (пусть российский, но все-таки «японец»), так и глубокомысленных ревнителей (ну вот – опять бейджинжиниринг). Первых, конечно же, несравнимо больше, по одной простой причине: Datsun on-DO – автомобиль, не стремящийся задавить интеллектом электронных систем и ослепить блеском роскошного оформления. Это машина, четко знающая свой сегмент и отлично понимающая своего потенциального владельца.

К слову, я не отношу себя ни к тем, ни к другим. Я хочу посмотреть на Datsun on-DO абстрагированно от глобальных телодвижений автомобильной индустрии и рыночной конъюнктуры. Понятно, что в современной России, если ты не кроссовер, ты уже не в тренде, тем не менее седаны еще никто не отменил, а искренняя любовь соотечественников к этому типу кузова, я думаю, лишь немного поостыла в острых классовых баталиях, что в год столетия октябрьского переворота вполне объяснимо. И как только страсти хоть чуть-чуть поухнут, она вспыхнет с новой силой – тяга к вечным ценностям в народе неистребима.

В общем, в редакции мне сказали: она на «автомате» – езжай. Я не стала кокетничать – села и поехала. Оказалось жестко. Прямо от всей души по-хорошему жестко. Не пытайтесь представить себе тех самонадеянных былинных героев, которые дерзнут ставить на Datsun on-DO рекорды скорости. Я попыталась, но сразу испугалась: не для динамических завоеваний создавали этот автомобиль инженеры. Автомобиль, спроектированный, да простите меня за повторение этой намертво избитой аксиомы, специально для



российского рынка, для широкого круга российских потребителей и полностью отвечающий основным требованиям с точки зрения подготовки автомобиля к эксплуатации в российских условиях – как с точки зрения климата, так и дорог, смекалистого менталитета потенциальных владельцев и т. д.

Поэтому я более чем уверена: вряд ли на Datsun on-DO кто-то захочет погонять. Аудитория модели предельно конкретна, и в ней не предусмотрено тепленькое местечко для Льюиса нашего Хемильтоновича. Однако жесткая подвеска для российских дорог – чуть ли не главный жизнеутверждающий атрибут. И дорожный просвет побольше – из той же серии судьбоносных решений.

У меня в загашнике между делом завалилось несколько дорожек – прилично разбитых грунтовок, по которым я в свое время спокойно проезжала. Но сейчас они превратились в тотально непролазное месиво, настоящую бойню с колеей по колено и скользкими скатами. Вылезать на них на неподготовленных автомобилях и тем более типичных городских седанах или хэтчбеках даже тренер интегральной йоги запретил бы (все чакры оторвешь напроць). Хотя, по сути, это стандартные российские дороги, на которые еще не снизошла сверкающая благодать МКАДа. В принципе, чисто эмпирически пробраться можно (как-то же надо ездить по этой стране), но очень и очень аккуратно, постоянно смотря прямо перед собой и внима-



тельно следя, куда и каким боком ты движешься.

Больше всего меня беспокоила коробка – «автомат» все-таки. Если увязну – добросердечностью попутчиков не отделаюсь, придется искать средства посерьезнее. Но отступать уже некуда – позади Москва, в прямом смысле слова. Аккуратненько, аккуратненько, буквально на ощупь, очень-очень медленно проехала. Получилось! Я осмелела. Второй круг. При должной смекалке беды даже близко ничто не предвещает. Можно расслабиться. Все ямы, все выбоины и прочие неровности машина прошла на отлично, без малейшего риска провалиться в геенну огненную или зацепиться чем-нибудь неприличным за изъязы земной тверди. В этом плане Datsun on-DO со своим клиренсом, безусловно, хорош. То, что надо.

После такого экстремального теста малейшие сомнения в необходимости такой жесткой подвески моментально развеялись. Высокий узкий корпус, рассчитанный на лучшую проходимость, нужно прочнее держать в узде, особенно на крутых поворотах, в которые Datsun on-DO входит с азартом. Будь машина помягче, однозначно снесло бы, а так она очень уверенно держится на траектории, не выявляя ни малейшего намерения уйти в занос.

Конструкторы Datsun on-DO как будто знали, что в России полно не-

освещенных дорог, лишенных какой-либо навигации, и потому повороты в темноте возникают чаще всего лишь с одной степенью предсказуемости: внезапно, что ничего хорошего не сулит. На Datsun on-DO по этому поводу можно особо не беспокоиться: немного скинул газ и под парами прошел на хорошей скорости – машина, будьте уверены, устоит на дороге.

Благо теперь на Datsun on-DO есть АКПП – этот маневр автомобиль поделывает с изящной виртуозностью. Тут используется классическая гидромеханика от Jatco – JF414e, которую уже обкатали на Lada Granta, Datsun mi-DO и некоторых моделях Nissan. Все предельно просто, и потому надежность, равно как и ремонтпригодность агрегата, не вызывает беспокойства. К слову, и знакомые ремонтники уверяют в том, что как минимум пару сотен тысяч эта коробка при известной аккуратности эксплуатации пройдет без каких бы то ни было сомнений.

Ну а что сомневаться-то? Четыре ступени, управление по CAN-шине, защита от перегрева и полностью электронное переключение режимов, за исключением паркинга. На этой коробке ездят миллионы автомобилей по всему земному шару, ее знают, ее понимают, ее тиражируют в колоссальных масштабах.

Популярность JF414e не случайна. Коробка, во-первых, легко подстраивается под различные двигатели-платформы. На той же «Ладе» она успешно работает в паре с 16-клапанным мотором мощностью 98 л. с. Для Datsun on-DO ее адаптировали под 87-сильный восьмиклапанник. Как говорят, адаптировали японские инженеры с присущей им старательностью и ответственностью, поэтому получившийся силовой агрегат трудится слаженно и отзывчиво. По сути, это и есть «во-вторых», которое заключается в том, что поведение JF414e мне вполне понравилось. Она забористо набирает вверх, позволяя даже некоторые шалости на светофорах, резко заводясь с места. Вниз идет не спеша, экономя запал, если вы вдруг передумали. Фокусы с кик-дауном проглатывает ловко, облизывается и просит еще. Рывками не грешит, переход ниже при быстром ускорении – ровный и достаточно динамичный.

Алгоритм абсолютно характерный и для Datsun on-DO подходит, на мой взгляд, как нельзя лучше. Разгон до сотни – в границах разумного, потребление топлива – нервы не щекочет, в условную «десятку» вписывается со свистом. А стоит вся эта красота, смешно сказать, от 526 тыс. руб. По нынешним меркам – фактически даром. Что тут еще говорить? Дайте две. ▲



ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

ЗАБОТА О РАЗВИТИИ
СЕРВИСНАЯ СЕТЬ

КУЗОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
НОВИНКИ ИНСТРУМЕНТА

ПОДКЛЮЧИТЬ И «ПРОПИСАТЬ»
ПОБЕДА НАД ЭЛЕКТРОНИКОЙ





В мастерской должны учесть все модули устройства бортовой электроники, чтобы в дальнейшем отдельные блоки управления могли исправно работать.

Раньше было проще

В последнее время СТО все реже предлагают весьма выгодную услугу – установку тягово-сцепных устройств, или, попросту говоря, фаркопов. Причина тому – резко возросшая сложность работ из-за того, что производители автомобилей умышленно затруднили доступ к бортовой электронике автомобиля и закрыли доступ к кодам активации модулей управления.

Тот, кто ищет подержанный автомобиль с тягово-сцепным устройством, даже в широком модельном ряду автомобилей, потенциально способных обеспечить транспортировку различного рода прицепов, имеет ограниченный выбор. Большинство покупателей новых машин, с одной стороны, опасаются немислимых дилерских наценок на дооборудование, с другой – потерь при перепродаже, потому что использование даже съемных или складных тягово-сцепных устройств может повлечь значительные проблемы, начиная от повреждения самого устройства и заканчивая серьезными неполадками в трансмиссии.

Если посмотреть на соответствующий рынок подержанных автомобилей «с крючком», то ас-

сортимент окажется весьма ограниченным: зачастую даже десятая часть предложений не способна удовлетворить имеющийся спрос. Хотя прежде подобных про-

блем не возникало: тягово-сцепное устройство устанавливалось очень быстро и так же легко демонтировалось.

Между тем дополнительная установка ТСУ сегодня – это серьезное вмешательство в электронику автомобиля, так как практически все отвечающие за безопасность блоки управления должны быть «проинформированы» о наличии прицепа или крепления. Концерн VW поднял планку еще выше: к встроенному блоку Passat B8 или Audi A4 B9 прилагается индивидуальный Swar-код, которым дилер может провести активацию. С помощью таких устройств, как Mega Macs 66 от Hella Gutmann или Auto-Code от Westfalia-Automotive, удается «разблокировать» эти транспортные средства без участия дилерских приборов. Но, если впоследствии потребуются дополнительное вмешательство в электронику, необходимо будет снова провести активацию, чтобы восстановить корректность функционирования системы. Возникающие при этом дополнительные расходы, скорее всего, целиком и полностью лягут на клиента (если конечно, СТО-установщик не предложит ему эту услугу бесплатно), о чем целесообразно предупредить автоладельца заранее.

В общем, получается, что выгоднее покупать автомобиль сразу с ТСУ. Хотя в некоторых случаях дооснащение может оказаться лучше. В том смысле, что механики могут знать подводные камни тех или иных систем. Как сообщает сотрудник одной из крупнейших



Установка Can-Bus – это ювелирная работа, требующая хорошо развитой мелкой моторики рук.

Swap-коды

Тягово-сцепное устройство по-прежнему можно установить быстро, но соединительные элементы бортовой сети и бортовой электроники становятся все сложнее. Некоторые автопроизводители запрашивают специальные коды активации, которые рассчитаны только на оригинальные продукты. Президент Федерации немецких компаний по торговле запчастями Хартмут Роль относится к данному факту очень критично: «Между тем многие запчасти, автокомпоненты и прочие комплектующие должны регистрироваться после замены или докомплектации в блоке управления автомобиля. Для конкурентов – производителей оригинального оборудования создаются электронные барьеры: если они устанавливают запчасти со свободного рынка запчастей, то не могут правильно интегрироваться в систему, так как производитель скрывает требуемые коды активации. Такие электронные барьеры враждебны для конкуренции, независимые продавцы запчастей могут быть вытеснены с самой важной части авторынка. Мы как представители интересов сводной частной торговли обеспокоены данным фактом и в случае необходимости готовы решать этот вопрос с антимонопольной службой».



Мастер всегда должен иметь инструкцию перед глазами.

фирм по продаже автодомов – фирмы Caravan Grebner в Фюрте, иногда 13-пиновая розетка для автодома некомплектна: отсутствует положительный провод для холодильника в жилом прицепе. Большинство покупателей новых автомобилей не знают этого и начинают искать ошибки в жилом прицепе, хотя причина неисправности совершенно в другом.

Хорошая подготовка предотвращает проблемы

Недавно нашей редакции продемонстрировали комплексную установку ТСУ в учебной мастерской французской сети, расположенной в Вайдене. **Бренд Бунте**, технический инструктор Академии ATU, устанавливал ТСУ на Audi A4. При этом присутствовал также **Штефан Майдт**, главный инженер фирмы Jaeger Automotive, которая производит проводку. Перед началом работ Бернард Бунте рекомендует обращать внимание на следующие четыре пункта.

- Считать ошибки в памяти блока управления.
- Вместе с клиентом проверить лакокрасочное покрытие автомобиля на наличие повреждений.
- Проверить встроенный модуль на комплектность и исправность.

- Прочитать инструкцию и прояснить все неясные пункты.

Первым делом Бунте отсоединил клеммы от батареи – таким образом он защитил блоки управления от пика напряжения из-за инсталляции дополнительных проводов, соединяющих приборы. Затем вместе с помощником демонтировал облицовку бампера. С особой осторожностью он обращался с парковочными датчиками. Собственно, сама установка тягово-сцепного устройства прошла штатно – это в целом не вызывающий особых трудностей комплекс механических операций. Затем Бунте проложил жгут проводов. Первая сложность возникла при коммуникации с CAN-шиной: цвета кабеля автомобиля не соответствовали инструкции по монтажу. Но в телефонном разговоре с консультантами из Jaeger эта проблема решилась. Потом он закодировал блоки управления с помощью Mega Macs 66 и провел функциональную диагностику с помощью портативного комплекса приборов. Здесь уже помог встроенный блок системы, который обладает функцией Easy-Trailer-Check: водитель может проверять функциональность модуля без посторонней помощи.

Никакого колдовства

Сложность установки дополнительного оборудования зависит от марки автомобиля. По словам Штефана Майдта, эта процедура не вызывает трудностей при работе с Mercedes, Ford, BMW и Opel. А вот с модельным рядом концерна Volkswagen дело обстоит иначе: например, Passat 2016 года выпуска. Здесь мастер должен «модернизировать» блок предохранителей, чтобы добавить туда отсутствующий кабель, даже если происходит дооборудование оригинальным ТСУ. В целом, по мнению большинства экспертов, если автопроизводитель не предусмотрел коммуникацию с бортовой электрикой и электроникой в багажном отделении, установка ТСУ превращается в довольно трудоемкий и продолжительный процесс. Поэтому мастер должен точно просчитать стоимость услуги, иначе примерное ценовое предложение (ТСУ с установкой в любые автомобили – XXX евро) может стать как гол в собственные ворота. Немаловажную роль играет также, по словам Майдта, системный сканер, с помощью которого в мастерской проведут активацию. В настоящее время Майдт считает лучшей альтернативой оригинальным сканерам устройства от Hella Gutmann.

GROUPAUTO Россия входит в состав Международного союза GROUPAUTO International и является единственным в России провайдером международного опыта сети Eurogarage. Сетевой проект «Эврикар – Заботливый Сервис» адаптировал опыт зарубежной сети Eurogarage для российского рынка и, также используя успешный отечественный опыт, активно реализуется в регионах России.

«ЗАБОТЛИВЫЙ СЕРВИС»: «МЫ ДАЕМ СТАНЦИИ ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ РЕСУРСНУЮ И ТЕХНИЧЕСКУЮ ПОДДЕРЖКУ»



Европейский рынок автосервисных услуг начал формироваться более 50 лет назад, и в настоящий момент итогом этого многолетнего развития являются четкая структура и организованность. В Европе наравне с дилерскими сетями технического обслуживания автомобилей стабильно работают сети независимых

станций, имея довольно весомую долю рынка (по данным GiPA, во Франции доля дилерских и независимых сетей составляет 50/50, а в Германии – 36/64). Международная сеть Eurogarage, созданная более 20 лет назад Международным союзом GROUPAUTO International, является примером организации неза-

висимых станций, работающих по единому стандарту качества.

Российский рынок постгарантийного сервисного обслуживания находится на стадии формирования и переживает структурный кризис, во многом повторяя путь европейского рынка. В настоящее время объединение независимых СТО в

сети становится наиболее эффективным путем роста и развития станции.

Руководитель сети «Заботливый Сервис» **Михаил Голубков** рассказывает, какие выгоды приобретает станция, вступая в сеть, и на каких принципах построена работа станции внутри сети.

– Сеть «Заботливый сервис» представлена как проект, который адаптировал зарубежный опыт сервисного обслуживания автомобилей к условиям российского рынка. Почему выбрана такая концепция и что из мирового опыта применимо в наших условиях?

– Я бы сказал, что все сетевые концепции в мире можно условно разделить на четыре типа.

Первый тип – это сети, построенные производителями для реализации и продвижения своего бренда или его обслуживания. Если говорить про автобизнес, то сюда можно отнести сети официальных дилеров автопроизводителей и сети типа Bosch Сервис. Плюсы для сети – элемент эксклюзивности, притяжение клиентов официальной гарантией. Минусы для сети – зависимость от одного бренда. В случае прекращения, в силу различных причин, спроса на бренд сеть будет страдать, что мы и видим сейчас в отношении дилерских сетей некоторых автопроизводителей.

Второй тип – это сети, построенные крупными дистрибьюторами для продвижения своих товаров и услуг. У нас в группе есть несколько дистрибьюторов, которые организуют собственные сети, и мы считаем, что такой подход к реализации собственных товаров – очень верный. Товары здесь могут быть совершенно разных брендов, а сеть играет роль защищенного канала сбыта. Плюсы для сети – рабочая и проверенная бизнес-модель, поддержка по многим вопросам. Минусы для сети – зависимость от дистрибьютора и от его ценовой политики.

Третий тип сетей – изначально организованные в целях коммерциализации и получения дохода. Как правило, организаторы взимают паушальный платеж и роялти от оборота в обмен на возможность обучения и помощь при создании бизнеса, рекламную поддержку, использование товарного знака и ноу-хау. Сюда можно отнести и появляющиеся сейчас интернет-агрегаторы. По факту, организаторы таких сетей просто продают в свою сеть новых клиентов. Плюсы для сети – быстрый старт. Например, открыв новую СТО с нуля, франчайзи может начать

получать доход практически с первого дня, и для многих предпринимателей, которые начинают бизнес на кредитные деньги, этот факт является решающим. Минусы для СТО – франшиза в чистом ее виде. Нет ни одного примера устойчивой и взаимовыгодной сети такого рода, так как внутри такой системы защит – конфликт интересов. Сеть дает преимущества СТО только на этапе внедрения. Далее станция, получив необходимые знания и компетенции, уже более не имеет интереса к продолжению сотрудничества: ей надо отдавать часть своей выручки, зачастую это достаточно большая ее часть. Франчайзера не будут волновать повышение ставки аренды, ставки по кредиту, увеличение затрат на персонал и т. п. Он просто получает свою долю с оборота. Если условия жесткие, владелец со временем понимает, что прибыль достается и его сотрудникам, и франчайзеру, и банку-кредитору... То есть хорошо всем, кроме него. В такой ситуации для франчайзера есть риск выхода франчайзи из сети после «раскрутки» бизнеса.

К четвертому типу можно отнести международную сеть Eurogarage и ее российский аналог «Заботливый Сервис». Сеть создана группой производителей и дистрибьюторов, объединенных под флагом GROUPAUTO. Сеть является защищенным каналом сбыта продукции брендов Группы через дистрибьюторов Группы. Основной задачей мы считаем формирование федеральной сети высокоэффективных СТО с едиными стандартами качества, лояльных к запасным частям брендов Группы и к нашим дистрибьюторам, которым СТО может делегировать функции подбора, доставки, обмена, возврата запасных частей к месту ремонта. Если говорить про плюсы для сети, то это, конечно, проверенная эффективная и взаимовыгодная бизнес-модель, международный статус, узнаваемость, поддержка по многим вопросам. Мы не влезаем в оборот или прибыль СТО. Мы не привязываем СТО к одному продавцу-дистрибьютору или к одному бренду. У станции всегда есть выбор качественных запчастей с гарантией, а вместе с этим есть здоровая ценовая конкуренция и взаимная лояльность.

Минусы для сети? Ну, если только один минус: мы ничего не делаем за руководителя СТО. Мы помогаем и работаем только вместе с ним. Поэтому если у потенциального участника сети есть ожидание, что «Заботливый Сервис» все делает за него, то это ожидание точно ошибочно.



Михаил Голубков

– По каким принципам/стандартам построена работа в сети «Заботливый Сервис», на какие результаты направлена работа отдельной станции?

– В проект мы стараемся брать СТО с историей развития, у которых уже есть сформировавшаяся клиентская база, но которые с этой базой работают недостаточно эффективно, на наш взгляд.

На наших СТО мы формируем следующую целевую бизнес-модель:

- повышение эффективности работы с собственной базой неактивных клиентов;
- увеличение количества ежегодных заездов активных клиентов до 4;
- формирование соотношения ТО к работам по ремонту 80/20;
- количество нормочасов, продаваемых на заказ-наряд, увеличивается до 3,5–4,0;
- доля запчастей к работам в заказ-наряде поднимается до 60/40;
- оптимизируется уровень наценки на запчасти;
- правильно распределяются роли и оптимизируется организационная структура;
- внедряется эффективная система управления по KPI.

В результате этого повышаются валовая прибыль предприятия и, как следствие, чистая прибыль.

– Такие показатели разнятся с реальной ситуацией на многих независимых СТО. Какую программу предлагает ваша сеть, чтобы станция вышла на такой уровень развития?

– В начале проекта, бывает, очень сильно разнятся. У некоторых могут один или пара показателей соответство-



вать бенчмарку (от англ. benchmark – «ориентир», «эталон»), а остальные сильно отстают. Поэтому применяем только комплексный подход. Внедряем стандарты обслуживания, стандарты управления СТО, программное обеспечение, помогающее эти стандарты соблюдать. Проводим обучение на местах, коучинговые сессии с сотрудниками, выездные обучающие семинары и тренинги. Предлагаем продуманную логистику запчастей, чтобы нужная деталь, а также детали, которые потенциально могут понадобиться, были на СТО точно в срок. Конечно, нельзя забывать о маркетинге, рекламе и услугах контакт-центра, которые мы тоже предоставляем.

– Обеспечение такой широкой поддержки требует определенной структуры. Как выглядит структура управления?

– Структура следующая: подразделение развития сети состоит из отдела менеджеров по внедрению – опытных профессионалов, имеющих за плечами большой опыт управления разными типами СТО и бизнес-консультирования. Это те люди, которые непосредственно работают на СТО и приводят их к эффективной модели. У нас есть свой контакт-центр, который берет все функции общения с клиентами наших СТО. В него же входит группа контроля качества, которая работает с претензиями клиентов, если таковые появляются, и выполняет не только функцию урегулирования, но и функции анализа и систематизации жалоб для последующего системного

исправления ситуации, где это необходимо. Есть свой отдел маркетинга и рекламы и своя IT-команда с техподдержкой, их функции понятны из названий.

– Каким образом сотрудники станции взаимодействуют с таким количеством отделов?

– В коммуникации с нашими станциями мы используем принцип «одного окна». С самого начала взаимодействия, непосредственно после подписания договора, к СТО прикрепляется аккаунт-менеджер отдела внедрения, отвечающий за внедрение стандартов на данной станции. Он не только курирует СТО во время активной фазы проекта, но и продолжает коммуникацию на протяжении всего этапа сопровождения. Одно контактное лицо на СТО – как правило, это генеральный директор или собственник, – коммуницирует по всем вопросам проекта с одним контактным лицом с нашей стороны. На каждом этапе ответственный аккаунт-менеджер привлекает к взаимодействию своих коллег из структурных подразделений и контролирует решение возникающих вопросов. Так как внутри компании один человек полностью отвечает за все показатели и результаты своего клиента (СТО), то такой подход оправдан, и у станции не возникает неудобств в работе с нами.

– Как независимая станция может стать участником сети?

– Мы получаем заявки на вступление в сеть через наш сайт, на выставках и конференциях, которые мы регулярно про-

водим совместно с дистрибьюторами, партнерами Группы в городах их присутствия. Если у СТО есть потенциальное желание вступить в сеть, она должна соответствовать стартовым требованиям по помещению, оборудованию и расположению. Входные требования – не самые жесткие: минимум 3 поста с подъемниками и 1 пост без подъемника, наличие определенной штатной структуры и обязательного сервисного оборудования, наличие зоны приема клиентов и зоны для комфортного ожидания с необходимыми удобствами. Также мы стремимся к тому, чтобы наши СТО располагались не ближе 3 км друг от друга.

Если СТО нам подходит, то мы подписываем с ней договор о намерениях, в котором указаны основные пункты лицензионного договора, который будет заключен в дальнейшем. После этого мы проводим аудит процессов на СТО, в процессе которого мы выделяем все точки роста, с которыми будем работать в процессе внедрения, и составляем бизнес-план. Мы презентуем наше видение дальнейшего развития СТО собственнику, и если он готов развиваться по предложенному нами пути, тогда мы подписываем уже сам лицензионный договор.

Факт презентации точек роста и необходимых действий по их реализации на самом деле является «часом икс». Он является катализатором развития наших дальнейших взаимоотношений. Либо наш «визави» вдохновляется на качественный прорыв вперед и, чувствуя будущую поддержку с нашей стороны, принимает решение и становится готовым к ключевым качественным изменениям своего бизнеса, либо... Собственник понимает, что он пока морально не готов к предлагаемым достаточно масштабным изменениям. И пусть уж лучше все будет как было... Такие случаи тоже у нас бывали. Для нас характер собственника, его личные качества, темперамент и реакция на предложенный бизнес-план тоже являются своего рода «лакмусовой бумажкой». Мы достаточно много вкладываем в участников нашей сети – как собственных сил, так и финансов. И для нас критически важно четко договориться о начале большого пути еще «на этом берегу».

– Если станция принимает предложенный план развития и подписывает лицензионный договор, что происходит далее?

– Сразу после подписания договора начинается активная фаза этапа внедрения. На самом деле это крупней-

ший объем работы, который проводится совместно на СТО в течение 4–5 месяцев и подробное описание которого не поместится не только в формат данной статьи, но и в формат целого журнала. Наши сотрудники практически живут на СТО в течение этого времени.

Но если совсем коротко, то это внедрение стандартов по работе с клиентами, внедрение ключевых процессов сервиса, внедрение нашего контакт-центра и отдела контроля качества, внедрение сетевого программного обеспечения, внешняя и внутренняя визуализация.

– В итоге что СТО теряет и что приобретает?

– Лично с моей точки зрения, станция не теряет ничего, кроме вредных привычек своих сотрудников. Под такими вредными привычками я подразумеваю хроническое желание сотрудников выкинуть из процесса обслуживания клиентов важные звенья, которые, с их точки зрения, упрощают процесс, но исключение которых, к сожалению, не всегда приводит к запланированному результату. В нашем случае результат – это лояльные клиенты, которые с удовольствием продолжают приезжать на обслуживание своего автомобиля, активно рекомендуют СТО своему кругу общения и являются гарантом финансового благополучия СТО.

Если говорить в цифрах, то в результате внедрения СТО улучшает свои отстающие показатели: средний чек удваивается, в регионах средний чек по работам и запчастям становится около 6000 руб. Количество ежегодных заездов клиентов возрастает примерно на 40 %. Выручка по запчастям удваивается. До 10 % пассивных клиентов, которые не появлялись на СТО более года, возвращаем и переводим в разряд активных. На мой взгляд, это неплохие результаты.

Иногда станция вынужденно теряет сотрудников, которые не готовы перестроиться. Но это крайний случай.

В остальном же СТО только приобретает. Как я уже заметил, во-первых, СТО начинает больше зарабатывать. Генерация прибыли – это есть задача любого бизнеса. Во-вторых, приобретает маркетинговую поддержку и централизованное привлечение клиентов, в-третьих – структурную поддержку по многим насущным вопросам, в-четвертых – узнаваемый бренд, который вызывает доверие клиентов, и в завершение – статус участника международной сети. Что касается платежей СТО в нашу пользу, то они не являются центром нашей прибыли. Согласно договору они начи-

нают браться только после достижения зафиксированного в бизнес-плане роста финансовых показателей и являются фактически абонентской платой для покрытия некоторых наших издержек. Мы не просим денег за «входной билет». Как я уже отметил, основной центр нашей прибыли заключается в закупке станциями запчастей брендов Группы у дистрибьюторов Группы.

– Но, приобретая общий бренд, стандарты работы и поддержку, станция в итоге может потерять свою независимость...

– Одно из преимуществ нашей сети в том, что мы очень демократично подходим к вопросу независимости наших станций. С одной стороны, конечно, это франшиза участника сети. У любой франшизы всегда есть ограничения. Мы передаем на СТО очень много технологий и ноу-хау, зарегистрированный товарный знак, имя «Заботливый Сервис», репутацией которого мы очень дорожим, лицензию на использование программного обеспечения и многое другое. И эта передача, конечно же, не должна происходить бесконтрольно. В лицензионном договоре прописаны некоторые ограничения свободы со стороны станции. Например – юридическое лицо, с которым подписан договор, не имеет права использовать товарный знак «Заботливый Сервис» на других территориях, кроме обозначенной в договоре, не имеет права его менять каким-либо образом. СТО обязана сохранять конфиденциальность всех материалов, переданных ей в процессе внедрения, и использовать их только для внутренних нужд. Все рекламные кампании или публикации в Интернете, которые

хочет запустить станция, а также их макеты она должна согласовывать с нами. Но, с другой стороны, мы не «влезаем» в долю заработка СТО, и это очень выгодно отличает нас от подобных сетевых франшиз. Если СТО до вступления в сеть имела свой товарный знак (бренд), мы совместно инкорпорируем его в стиль дизайна «Заботливый Сервис», и СТО может использовать его в своей внешней идентификации наравне с нашим брендом. Таким образом, мы не забираем имя СТО, и поверьте, это очень важно для наших партнеров.

– Автомобильная отрасль сейчас переживает технологическую революцию (развитие телематики, появление альтернативных двигателей). Какую перспективу вы обеспечиваете сети и участвующим в ней станциям?

– Сейчас, опираясь на поддержку GROUPAUTO Россия и Международного союза GROUPAUTO International, сеть «Заботливый Сервис», несомненно, выйдет на качественно высокий европейский уровень. Многие российские независимые станции имеют потенциал роста, но не имеют ресурсов и знаний, которые могли бы поддержать их развитие. Наша сеть дает всю необходимую ресурсную и техническую поддержку, и даже более: выступает гарантом будущего, когда на рынке ввиду текущего развития технологий в автомобилестроении и производстве автокомпонентов работы по сервисному обслуживанию автомобилей станут более технологичными, системными и потому очень специфичными. При таком повороте станция-одиночка не имеет шансов выжить, а станция сети «Заботливый Сервис» такую гарантию себе обеспечивает.



Не за горами тот день, когда все мы, автовладельцы, поедem в свои гаражи или полезем на верхние полки балконов, чтобы достать зимний комплект «резины», а затем встать в длинную очередь на шиномонтаж. И не будет новостью тот факт, что мы не едем менять колеса к официальному дилеру, у которого обслуживаем машину, а отправляемся в ближайший шиномонтаж.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



ваться, нужно немного узнать о том, как она работает, тогда многие другие вопросы станут более понятными. Первое, о чем нужно знать, – существует два типа системы контроля давления в шинах: прямая и косвенная. Косвенная система использует для своей оценки данные, которые получает от ABS: как только ваше колесо начинает спускаться – меняется форма покрышки и увеличивается длина окружности, а значит, изменяется угловая скорость вращения такого колеса. Датчик ABS это быстро отслеживает и передает информацию блоку управления. Но у этой системы есть ряд недостатков, и прежде всего то, что при применении на низкопрофильной резине, Ranflat или PAX-колесах она неэффективна: борта таких покрышек очень жесткие, и для того чтобы изменилась угловая скорость, колесо должно спустить на 2/3, а это уже прямая дорога к аварии. Поэтому более широкое распространение получила система с прямым измерением. В данной системе используются специальные датчики, которые устанавливаются в колесо, – они постоянно отслеживают давление. Вот она, панацея безопасности: любое изменение давления на 0,2 атм сразу становится замечено, а водитель проинформирован. Но эти датчики и стали камнем преткновения: как вы понимаете, это электронное устройство, и оно изолировано от автомобиля, общается с ним только по радиосвязи. Следовательно, у него должен быть свой источник питания – и он есть, в виде батарейки, которая имеет свой срок службы. И тут важный момент: средний срок службы такой батарейки – 5 лет, но он зависит от температурных условий, в которых работает автомобиль. Если машина стоит на улице при –15 °С или еще ниже, то срок службы такой батарейки сокращается. Да, и самое главное: поменять батарейку в датчике нельзя – как правило, она залита смолой. Правда, производители стараются экономить заряд, датчики уходят в «спящий» режим, когда колеса находятся на хранении, контроль проводится не постоянно, а только при определенной скорости или с момента движения.

ТЕХА vs TPMS

Раньше всех заботили два момента: чтобы хорошо затянули гайки и чтобы колеса не «били» на скорости в 110 км/ч. Но с появлением системы TPMS (Tire Pressure Monitoring System) все изменилось. Начиная с 2014 г. данная система стала обязательной для всех новых автомобилей, выпускаемых или продаваемых в странах ЕС, а значит, за

прошедшие три года эти машины добрались и до России. Сейчас эту систему можно встретить как на дорогих автомобилях, так и на совершенно бюджетных и массовых моделях. И это требует от шиномонтажных мастерских новых подходов и новых методик работы.

Прежде чем мы начнем говорить о том, как эта система должна обслужи-

Что еще нужно знать о системе TPMS? Она состоит из двух частей: сами датчики, которые смонтированы внутри колеса, и приемная часть с электроникой, установленная внутри автомобиля. Они независимы друг от друга и общаются только по радиоканалу. Кстати, датчики работают на двух основных частотах: 433 МГц (европейские и корейские автомобили) и 315 МГц (американские модели). Японские производители могут использовать ту или иную частоту в зависимости от рынка.

Итак, выделим несколько тезисов относительно системы TPMS:

- 1) изолированный датчик внутри колеса;
- 2) две части системы – одна в колесе, другая внутри автомобиля;
- 3) разные частоты работы датчиков.

Теперь, опираясь на эти сведения, мы сможем разобраться с оборудованием, которое производится для данных систем. Поскольку эта статья подготовлена специалистами российского представительства TEXA, то и дальнейший рассказ будет ориентирован на линейку приборов TEXA. Нас очень часто спрашивают, для чего нужен тот или иной прибор, можно ли одним заменить все остальные и в каких случаях какой использовать. Постараемся ответить на эти вопросы исходя из задач, которые ставит владелец автомобиля перед шинным центром.

1. Клиент приехал с зимним/летним комплектом колес на дисках, и ему нужно только переставить их местами. После долгого хранения датчики TPMS уходят в «спящий» режим, и перед установкой колес на машину их нужно активировать – для этого подойдет прибор TEXA TPS. В противном случае у вас на приборной панели появится ошибка системы TPMS. Справедливости ради должен сказать, что не все датчики требуют активации после хранения: некоторые оснащены акселерометром и «понимают», что колесо крутится, а значит – пора работать.

2. Клиент приехал с неисправным датчиком TPMS, который нужно заменить, но вы не являетесь официальным дилером и у вас нет склада оригинальных датчиков на все машины, а клиент ждать два дня на заказ не хочет. У вас есть возможность запрограммировать и установить клиенту универсальный датчик, который подходит для всех марок машин и стоит в три раза дешевле оригинального. Для этого вам также подойдет прибор TEXA TPS.

3. Еще одна задача: клиент купил у вас комплект зимних шин и дисков и хочет, чтобы вы собрали их и установи-



ли на машину, а летние, не разбирая, оставили на хранение. Эту задачу можно решить клонированием датчиков, не разбирая летних колес и установив универсальные датчики в зимний комплект «резины». Это тоже можно сделать прибором TEXA TPS.

4. А теперь более сложная задача: человек купил комплект зимней «резины» на стальных дисках без датчиков TPMS, и он просит вас отключить систему. На целом ряде автомобилей это сделать можно, но для этого вам нужно обратиться к второй части системы, которая установлена в автомобиле, т. е. к блоку управления TPMS. И в этом случае вам нужен прибор Nano Service Tyre, который представляет собой сканер с ограниченным набором функций для шиномонтажников. Он создан по принципу «не навреди», чтобы не вторгаться в другие электронные системы автомобиля.

5. Еще одна задача для Nano Service Tyre: вы запрограммировали клиенту новые датчики, но ошибка в блоке управления осталась, – чтобы ее удалить, нужно воспользоваться диагностическим прибором.

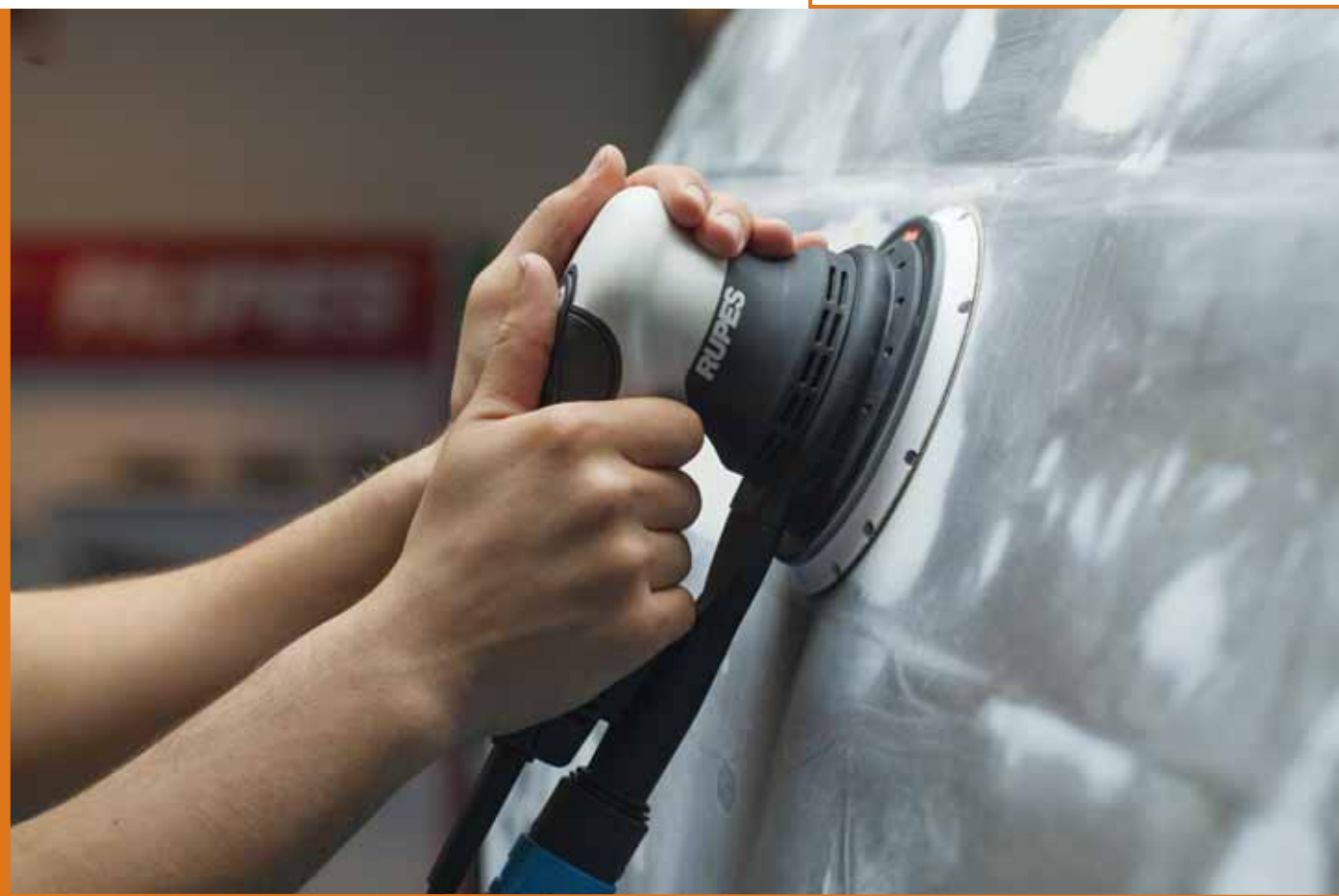
6. Позволю себе сформулировать еще одну задачу: к вам приехал клиент на американском автомобиле (собранном и проданном в США), у него в колесах стоят датчики с частотой 315 МГц, и он просит вас сделать ему клон во второй комплект «резины», используя датчики, произведенные в Европе. Такую задачу решить невозможно: клиент должен будет купить универсальные датчики с частотой 315 МГц. Поэтому всегда обращайте внимание на то, какую частоту использует датчик.

Конечно же, примеров применения данных приборов может быть гораздо больше. Главное, что мы хотели донести

до вас, дорогие читатели, автовладельцы или специалисты шинных сервисов, – решать проблемы с системой TPMS нужно в двух плоскостях: отдельно – с датчиками и отдельно – с бортовой электроникой. И для этого вам нужно два разных прибора или прибор, который будет объединять в себе функционал двух разных. У TEXA есть и такое решение – это комплект Axone S TPMS, который включает в себя прибор визуализации (планшет), передающую антенну TPS-Key, выполняющую функции общения с датчиками, и сканер Navigator Nano S для работы с блоком управления. Кстати, функционал этого прибора может быть расширен до полноценного сканера, но это уже следующая история – для тех, кто думает о дальнейшем развитии своего шинного центра. **А**



Компания RUPES хорошо известна профессионалам благодаря комплексному инновационному подходу к кузовному ремонту автомобилей. Фактически процесс кузовного ремонта может быть полностью обеспечен с помощью оборудования и материалов RUPES. Модельный ряд марки постоянно обновляется и совершенствуется.



МАСТЕРСТВО ОБРАБОТКИ

Новинка от RUPES – вращательно-орбитальная шлифмашинка с бесщеточным электромотором Skorpion E. Это первый инструмент с бесщеточным электромотором в линейке компании – мощный, производительный и эргономичный. Простота внутренних компонентов и отсутствие щеток, в отличие от традиционных электрических машинок, обеспечивают минимум обслуживания, надежность и долговечность.

Новая шлифмашинка обладает следующими особенностями:

- совместимость с системами пылеудаления и промышленными пылесосами: Skorpion E специально сконфигурирована для работы с системами пылеудаления RUPES, обеспечивая беспылевое шлифование;
- регулятор скорости с 6 скоростями: выбор скорости обеспечивает универсальность, безопасность и точность;

- нажимная рукоятка: позволяет оператору контролировать скорость, отлично подходит для регулировки скоростей и точного управления инструментом;

- оптимизированная эргономика: инновационный дизайн Skorpion E позволяет оператору использовать инструмент в различных положениях, с захватом одной или двумя руками для точного контроля и комфорта;

- орбитальный ход: 3 или 6 мм;
- новая тонкая подошва со множественными отверстиями: обеспечивает максимальный уровень пылеудаления на горизонтальных и вертикальных поверхностях.

Обновление коснулось и популярной и признанной мастерами линейки машинок BigFoot. Первая новинка – новая ротационная полировальная машинка BigFoot LH 19E. Это одна из наиболее производительных, маневренных и эргономичных машинок на рынке.

В стандартный комплект входит, прежде всего, инновационная антивибрационная круговая рукоятка, которая позволяет пользователю безопасно держать машинку под различными углами для достижения точности и стабильности в ходе процесса полировки. Мягкий материал рукоятки и уникальный, специально разработанный дизайн обеспечивают поглощение и рассеивание вибрации – это не только повышает комфорт оператора, но и обеспечивает защиту деликатных лаков от повреждения. Машинка дополнительно оснащается мягкой боковой рукояткой, которая также обеспечивает снижение вибрации и может быть расположена как с левой, так и с правой стороны машинки для большего комфорта оператора. Электронный регулятор оборотов с поддержанием крутящего момента обеспечивает постоянную скорость при различных нагрузках, обеспечивая плавный и эффективный процесс полировки. LH 19E оснащена регулируемым курком, что позволяет оператору регулировать скорость без перерывов в работе. Курок совместно с новым, увеличенным регулятором оборотов обеспечивает точность оператора в выборе скорости. Новая машинка может использоваться в комбинации с тремя различными типами подошв – 125; 150 и 165 мм, обеспечивая адаптивность процесса полировки.

В соответствии с концепцией RUPES, которая заключается в том, чтобы предлагать комплексные решения, в комплектацию машинки LH 19E входят три типа поролоновых дисков, от жесткого до доводочного, и соответствующие полировальные пасты. Благодаря высокому крутящему моменту, компактному дизайну и легкому весу ротационная полировальная машинка LH 19E обеспечивает максимальную эффективность любого вида полировки.

Получило дополнение и семейство вращательно-орбитальных и ротационных машинок. Новинка – полиро-



вальная вращательно-орбитальная машинка с зубчатой передачей BigFoot Mille LK900E. Машинка Mille обеспечивает оптимальный баланс мощности, эргономичности и удобства для оператора в процессе работы. Революционное решение RUPES – вращение подошвы по часовой стрелке, что отличает эту машинку от аналогичных, где применяется вращение против часовой стрелки (это вызывает боковые отклонения и усталость оператора).

BigFoot Mille LK 900E оснащена курком, регулирующим обороты для обеспечения более точного контроля скоростей машинки. Курок вместе с регулятором оборотов позволяет оператору использовать требуемую скорость и быстро изменять ее без остановки процесса полировки.

С машинкой используются два диаметра подошвы – 125 и 150 мм. Также предлагаются поролоновые диски с новым дизайном плюс революционная

технология меховых дисков и две новые полировальные пасты. При дизайне инструмента учитывался каждый аспект, даже тот период, когда инструмент не используется: две резиновые накладки на корпусе машинки обеспечивают удобное и безопасное размещение инструмента на столе или тележке во время перерыва в работе. Все это, вместе взятое, делает машинку BigFoot Mille LK900E универсальным инструментом для полировки в разных областях применения.

Короткая длина электрокабеля часто вызывает прерывание процесса полировки и может ограничивать маневренность оператора в ограниченных зонах. Специалисты RUPES решили эту проблему, включив электрокабель длиной 9 м в стандартный комплект с машинками BigFoot LH 19E и BigFoot Mille LK900E. Благодаря отсутствию необходимости в удлинителях подвижность операторов в процессе работы значительно возрастает.



Мы продолжаем знакомить читателей с особенностями (отличительными признаками) современных высококачественных деталей подвески. В этот раз в поле нашего внимания – шаровая опора, на примере, как и прежде, продукции компании STR.

Михаил КАЛИНИН |



НАДЕЖНАЯ ОПОРА



Фото 1

Шаровая опора (фото 1) – один из самых важных элементов подвески, отвечающий за надежное крепление ступицы управляемого колеса к рычагу. Конструктивно – это шарнир, посредством которого обеспечивается подвижность поворотного кула-

ка в горизонтальной плоскости при разных положениях рычага. Нагрузки на шаровую опору – весьма и весьма значительные, поэтому в процессе ремонта необходимо использовать только надежные, качественные узлы, соответствующие все возрастающим

техническим требованиям и по спецификации безусловно подходящие данной конкретной модели автомобиля (а точнее – ее подвеске). Особенно в нашей стране, где качество дорог, как известно, чрезвычайно проблематично.

Фото 2



Фото 2

Современные пыльники, способные соответствовать всем передовым технологическим требованиям, изготавливают не из резины, а из различных многокомпонентных материалов, эластомеров, состав которых держится производителем в секрете. Это строго охраняемое ноу-хау, ведь от надежности пыльника во многом зависят надежность всего узла в целом и, соответственно, репутация и имидж производителя.

Фото 3



Фото 3

Сегодня большинство ведущих мировых производителей шаровых опор, к числу которых, несомненно, относится и компания CTR, используют в конструкции узла так называемые интегрированные пыльники. Их отличие от стандартных заключается в том, что прижимающие к корпусу шарнира края пыльника хомуты находятся не снаружи, а внутри, т. е. интегрированы в сам пыльник. Поэтому не стоит пугаться, если вы не видите эти хомуты на новой шаровой опоре: это не брак или подделка, они просто скрыты внутри.

Фото 4



Фото 4

Качественный пыльник характеризуется тем, что в верхней части по всей его толщине с внутренней стороны, которая прижимается к пальцу, присутствуют особые кольцевые выступы, своего рода сальники. Они обеспечивают защиту от проникновения грязи и воды внутрь шаровой во время перемещения пальца при движении автомобиля, особенно при предельных углах, что в целом увеличивает надежность и износостойкость шаровой опоры.

Фото 5



Фото 5

Современные высококачественные шаровые опоры не нуждаются в дополнительной смазке. Ее изначально на производстве закладывается достаточное количество. Причем объем смазки сейчас не такой большой, как прежде, что она аж выдавливается при нажатии на пыльник (наоборот, это характерно либо для подделок, либо для конструктивно старых образцов).

Дело в том, что в настоящее время седло шара изготавливается из

специального материала, обладающего минимальным трением, поэтому много смазки здесь не требуется. В частности, компания CTR использует РА66 и РОМ – наполненные композиты на основе нейлона и полиацеталя, разработанные исследовательским департаментом фирмы. Их ключевое свойство – высочайшая твердость при оптимальной «скользкости». Благодаря этому при ударных нагрузках они не «просаживаются», и потому зазор между седлом и шаром не изменяется.

Фото 6



Фото 6

Как мы уже писали в прошлый раз, в современном производстве шаровый палец и шар могут:

- представлять собой единое целое – изготовление методом пространственнойковки. Производство посредством выточки на токарном станке, свидетельством чего является центровочная метка от станка на конце пальца, – не обеспечивает надлежащего качества;

- быть сварены между собой; качественное изделие отличается сплошной сварка (сварка трением) по всей плоскости соприкосновения шара и пальца, а не только снаружи.

Фото 7



Фото 8



Фото 9



Фото 7, 8, 9
Обычно палец имеет конусную форму, поэтому в нерабочем положе-

нии верхний край пыльника к нему не прилегает. В этом нет ничего страшного. Как только шаровая опора займет рабо-

чее положение, пыльник опустится по конусу и щель исчезнет, обеспечивая надлежащую герметичность узла.

Фото 10



Фото 10

Интегрированные хомуты обеспечивают очень плотное прилегание пыльника к корпусу, что гарантирует исключительную герметичность на протяжении всего срока службы. Но при одном принципиально важном условии: пыльник ни в коем случае нельзя снимать. Если демонтировать пыльник, хомут деформируется и при повторной установке не сможет обеспечить заложенные эксплуатационные характеристики.

Как авторитетно заверяют инженеры CTR, после самостоятельного снятия-установки пыльника невозможно сохранить прежнюю геометрию (равномерную окружность) интегрированного хомута, что чревато проникновением грязи внутрь узла во время эксплуатации и его преждевременным выходом из строя.

В процессе производства интегрированный хомут прижимается к корпусу шаровой опоры с оптимальным усилием для поддержания стабильного состояния собранного узла в соответствии с техническими характеристиками. Но после демонтажа пыльника из-за пластической деформации хомута уже невозможно равномерно прижать его к корпусу, обеспечив соответствующее прижимное усилие. Поэтому шаровая опора теряет герметичность.



СПЕЦБОЗРЕНИЕ: ВЫСТАВКИ

В ПРЕДДВЕРИИ СЕЗОНА
«ИНТЕРАВТО-2017»

РОСТ – УЖЕ РЕАЛЬНОСТЬ
КОМТРАНС НОВОГО ФОРМАТА

«Большой выставочный сезон» 2017 года продолжила выставка «Интеравто» в «Крокус Экспо».

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



ОТРАСЛЬ НА МАРШЕ



С 23 по 26 августа 2017 г. в «Крокус Экспо» прошло важное для специалистов автомобильной индустрии событие, объединившее свыше 30 тыс. профессионалов, – 13-я Международная выставка «Интеравто». В этом году около 400 компаний из 18 стран мира представили высокотехнологичную продукцию, пользующиеся спросом инновационные разработки, новые линейки товаров и последние достижения всех сфер автомобильного рынка: автокомпонентов, гаражного и сервисного оборудования, автохимии, автоэлектрики, охранных систем, автоаксессуаров и др.

Крупные отечественные производители и дистрибьюторы из 36 регионов России продемонстрировали в действии и многочисленные решения из области авторемонта. Сре-



ди участников «Интеравто-2017» – такие известные компании, как «АВТОДОК», ТД «БЕРУ», «Бизнес Кар Рефиниш» (Nippon Paint), ТД «ГрасС», «Евродеталь», «Русские Краски», НПО «СИВИК», НПТК «Супротек», «Станкоимпорт», «ТРИТОН-ИМПОРТ», «Троль-Авто», «Элемент», АВРО, АГА, Autel, Axalta Coating Systems, Brain Storm, Chicago Pneumatic, Grunbaum, IMG, INTERPUMP GROUP SPA, JTC, KIEHL, LANTECH, NORDBERG, NOVOL, ROSSVIK, SNA Europe (RUS) LCC, Solar Gard, Stopol Group-Coagent Global, TECH-RUSSIA, TWINMAX OY/ Apollo Vredestein B.V., Xenum.

«Интеравто» ежегодно становится перспективной площадкой для выхода на российский рынок новых игроков. Среди компаний, которые впервые выбрали выставку для презентации своей продукции, – ТД «АККОР», «Арсенал Сервис», «АТАС КЕМИКЛ», ПК «Вортекс», «Евротек» (OttoChristAG), «Гелена ХимАвто», «Карекс»,

ГК «Н.Ком», «Современные Технологии» (DKR), «ДиКом», сеть автомобильных моек самообслуживания «Мой-ка!», Bluechem Group, Elprom Elhovo Group, Ghibli SpA, Golden Snail, «MIPA CARTEC OSCCAR Автокемикас МР», MIDO International Group For Modern Coatings, WashTec Cleaning Technology GmbH и др.

Одним из дебютантов 2017 г. также стал корейский производитель видеорегистраторов премиум-класса GNet, презентовавший устройства, отличительная особенность которых – система помощи водителю ADAS (безопасность на дороге).

Встречи и консультации на мероприятиях Центра развития поставщиков автомобильной индустрии внесли важный вклад в установление новых партнерских и деловых отношений между действующими и потенциальными поставщиками комплектующих, сырья, материалов, аксессуаров. В рамках тематических секций специа-

листами был актуализирован перечень востребованных комплектующих, сервисов и технологий.


Заметным событием деловой программы стала серия семинаров SGS SUD, посвященная последним обновлениям стандартов IATF 16949: 2016 и ISO 9001:2015. Деловые переговоры с конечными потребителями позволили участникам обсудить порядки и требования по организации поставок на предприятия.

В рамках сотрудничества с закупочной организацией автомобильных компонентов и запчастей OES Rus – базового предприятия Национальной ассоциации производителей автомобильных компонентов (НАПАК) – представители дилерских предприятий и постпродажных сервисов заключали контракты на поставку пробных партий продукции.

«Дни образования» – совместный проект «Интеравто» и Московского политехнического университета – сыграли заметную роль в привлечении



в отрасль молодых специалистов. Представители ведущих компаний (автопроизводителей и дистрибьюторов) в формате открытых дискуссий рассказали старшеклассникам и студентам профессиональных училищ и профильных вузов об истории автомобильной промышленности и значении профессии инженера, о новейших разработках в области машиностроения, технологических новшествах в области авто- и мотокомпонентов для спортивной техники, «умных» светодиодах, системах помощи водителю, светотехнике и многом другом.

«Интеравто» – значимое бизнес-мероприятие, объединяющее деловые встречи, эффективные переговоры, заключение выгодных контрактов. Приобретение на выставке новых деловых партнеров, потенциальных клиентов и ценных контактов позволяет каждому участнику проекта извлекать максимальную прибыль из своей профессиональной деятельности. 



«Комтранс» – это крупнейшая выставка коммерческого автотранспорта в России и СНГ. Она проходит один раз в два года – по нечетным годам, – чередуясь с Autotrans и IAA в Ганновере. В этом году в МВЦ «Крокус-Экспо» свои экспозиции представили как отечественные автопроизводители, так и зарубежные компании – и показали много интересных новинок.

Андрей САВЧЕНКО |



ВЗРОСЛАЯ ТЕМА

«Группа ГАЗ» показала на выставке «Комтранс-2017» новую линейку коммерческих автомобилей «ГАЗель NEXT 4,6» с повышенной грузоподъемностью и увеличенным объемом кузова. На выставке представлены три модели новой линейки: бортовой автомобиль, микроавтобус и электробус. Основные конструктивные отличия автомобилей – новый задний мост и тормозная система с дисковыми тормозами на всех колесах.

По сравнению с действующей линейкой «ГАЗель NEXT» (полной массой 3,5 т) новая модель отличается повышенной с 1,5 т до 2,62 т грузоподъемностью, увеличенным объемом кузова и бортовой платформы, улучшенной эргономичностью, более высоким уровнем активной безопасности.

Конструктивные отличия «ГАЗель NEXT 4,6» – новый задний мост типа «спайсер», тормозная система с дисковыми тормозными механизмами на всех колесах и с системами ABS и ESP, увеличенная ширина бортовой платформы (на бортовой модификации), увеличенная на 700 мм длина кузова (на фургонах и микроавтобусах).

На платформе «ГАЗель NEXT 4,6» будет выпускаться полная линейка коммерческих автомобилей: бортовые автомобили с однорядной и двухрядной кабинами, шасси под специальные надстройки, грузовой фургон с объемом кузова 15,5 м³ и фургон-комби, а также несколько моделей микроавтобусов.

Платформа «ГАЗель NEXT 4,6» вобрала все преимущества конструкции автомобиля «ГАЗель NEXT 3,5», который выпускается с 2013 г. и является самой популярной моделью на российском рынке коммерческих автомобилей. Это прочная двухрычажная независимая передняя подвеска, просторная и удобная кабина водителя, высокоинформативное реечное рулевое управление, усиленная рама и модернизированная задняя подвеска.

На выставке «Комтранс-2017» генеральный директор ПАО «КАМАЗ» **Сергей Когогин** презентовал новейший грузовик КАМАЗ-54901 с кабиной K5. Долгожданная новинка была представлена в ходе его пресс-конференции. Этот грузовик – один из главных проектов компании, за которым будущее. Главное достоинство магистральных тягачей нового поколения – улучшенная эргономика, современные узлы и агрегаты, стильный дизайн.



Отдельного внимания заслуживает кабина, которая отвечает всем последним требованиям: расстояние в кабине от пола до потолка – 1980 мм, а внутренняя ширина – 2270 мм. При ее создании была сделана ставка на удобство и комфорт водителя. Органы управления и панель приборов с доступом на расстоянии вытянутой руки, сиденье с широким диапазоном регулировок, два спальных места и бортовая информационная система с 10-дюймовым сенсорным экраном – все это обеспечивает водителю высокий комфорт. Благодаря большому ступенькам и ручкам очистки ветрового стекла становится простой и безопасной. Противотуманные фары с фонарями освещения поворотов (или без них) встроены в бампер. Новые современные материалы наряду с элегантными цветовыми схемами в сочетании с высочайшим качеством изготовления и сборки подняли интерьер и экстерьер кабины на новый уровень.

Показанный на выставке электробус КАМАЗ-6282 отличается от своих предшественников видоизмененным салоном – в нем отсутствует шахта моторного отсека, что позволило увеличить общую пассажировместимость.

В электробусе КАМАЗ-6282 второго поколения применены современные компоненты тягового электрооборудования, в том числе электропортальный мост и литий-титанатные (ЛТО) аккумуляторные батареи. На подзарядку требуется всего 6–20 минут, что в 20 раз меньше среднего времени зарядки предыдущего поколения батарей. Электробус заряжается от станций

ультрабыстрой зарядки с помощью полупантографа, в дополнение используется бортовое зарядное устройство, позволяющее заряжать накопитель от трехфазной сети переменного тока 380 В («ночная зарядка»). Примечательно, что зарядка электробуса возможна в условиях низких температур: аккумуляторные батареи работают без дополнительных систем подогрева даже при –40 °С. Таким образом, электробус может перевозить пассажиров круглый год.

Максимальная скорость – 75 км/ч, максимальный запас хода электробуса – 70 км. Как утверждают на заводе, аккумулятор рассчитан на минимум на 20 тыс. циклов полного заряда/разряда, а это более 15 лет интенсивной эксплуатации.

Компания «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» представила обновленную линейку грузовиков Mercedes-Benz экологического стандарта Euro-5, специальную версию Unimog для России и усовершенствованный FUSO Canter. Кроме того, представители компании рассказали о достижениях и стратегических планах. В частности, «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» сосредоточится на увеличении доли рынка за счет предоставления качественных услуг и сервиса клиентам. На данный момент доля Mercedes-Benz составляет 20 %.

«ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» активно инвестирует в строительство нового завода по производству кабин для грузовиков. Сейчас проект находится в завершающей стадии.

Что касается нового модельного ряда, то начиная с 2018 г. потребители



лям будет доступен New Actros Euro 5, но до 2019 г. на рынке будут доступны новая и предыдущая версия грузовиков.

Вниманию посетителей выставки предлагались новый магистральный тягач Actros 1848LS, самосвалы Arocs 4142K и Arocs 3345K, Atego 1218L с изотермическим фургоном и грузоподъемным бортом, а также самосвал Actros 4144AK.

Седелный тягач для международных перевозок Actros 1848LS оснащен двигателем R6 рабочим объемом 12,8 л и мощностью 476 л. с. экологического класса Euro-6 в паре с 12-ступенчатой КП с автоматическим переключением PowerShift 3.

Тягач Actros 1840LS с кабиной StreamSpace получил двигатель R6 рабочим объемом 10,7 л и мощностью 394 л. с., а также 12-ступенчатую коробку передач с автоматическим переключением PowerShift 3.

Самосвал Mercedes-Benz Arocs 4142K полной массой 41 т с двигателем R6 объемом 12,8 л и мощностью 421 л. с. экологического класса Euro-5 работает в паре с 12-ступенчатой КП с автоматическим переключением PowerShift 3. Объем самосвального кузова составляет 16,5 м³.

Также вниманию российских потребителей предлагается Unimog U529 стандарта Euro-5. Напомним, что в Европе данная модель оснащается двигателями стандарта Euro-6.

Кроме грузовиков Mercedes-Benz посетители выставки на стенде «ДК РУС» смогли увидеть усовершенствованный среднетоннажный грузовик FUSO Canter и автобус Mercedes-Benz Intouro, вставший на конвейер в

2007 г. и предназначенный для междугородных перевозок.

Продажи LADA на рынке коммерческого транспорта России активно развиваются, компания входит в тройку лидеров. Более того, впервые за последние 6 лет доля продаж марки на рынке коммерческого транспорта достигла самой высокой отметки и составила 8,9 %, а в сегменте корпоративных продаж LADA заняла почти 18 % рынка.

Новинкой стенда стала перспективная модификация LADA Vesta для корпоративных клиентов – LADA Vesta CNG, вышедшая на российский рынок в июле 2017 г. Двухтопливный автомобиль можно заправлять как бензином, так и природным газом метаном. Использование метана позволяет в три раза снизить затраты на топливо, что особенно актуально для корпоративного транспорта. Сегодня в дилерскую сеть уже переданы первые битопливные LADA для тестирования потенциальными корпоративными клиентами.

АвтоВАЗ показал новую модификацию модели Lada Largus – фургон с высокой крышей. Высота автомобиля составляет 1930 мм – это на 280 мм больше, чем у стандартного фургона. Объем грузового отделения – 2000 л. Largus с высокой крышей оснащен бензиновым мотором 1,6 л мощностью 106 л. с., который сочетается только с 5-ступенчатой механической коробкой передач.

На стенде Ульяновского автомобильного завода были показаны перспективные модели новой линейки «УАЗ Профи» с широким спектром надстро-

ек, которые позволят удовлетворить самые разные потребности клиентов в сфере перевозок грузов, доставки товаров, осуществления строительных ремонтных работ и т. д.

Новая модель «УАЗ Профи» сохранила основные преимущества бренда УАЗ, такие как высокая проходимость и адаптированность к любым дорожным и климатическим условиям эксплуатации. При этом новый коммерческий автомобиль отличается высоким уровнем комфорта: эргономичное рабочее место, качественная шумоизоляция в кабине, интуитивно понятное расположение органов управления и современное оснащение позволяют водителю чувствовать себя как в легковом автомобиле. Современные системы пассивной и активной безопасности, а также капотная компоновка обеспечивают высокую степень защиты водителя и пассажиров.

Промтоварный фургон «УАЗ Профи» с одинарной кабиной и типом привода 4x2 – это универсальный тип фургона, предназначенный для перевозки мебели, стройматериалов, бытовой химии, а также разнообразных напитков и продуктов питания, не требующих особого температурного режима. Данный тип фургона обеспечивает защиту от внешних воздействий и несанкционированного доступа, выполнен из сэндвич-панелей с полупрозрачной крышей. Для надежного крепления перевозки грузов внутри конструкции предусмотрена такежная рейка.

Многофункциональный фургон «УАЗ Профи» с полным приводом представляет собой фургон арочного типа, установленный на шасси с двухрядной кабиной. Предназначен для перевозки грузов и материалов, может быть оборудован многофункциональной системой в виде полок и стеллажей. Имеет возможность трехсторонней разгрузки, выполнен на основе сэндвич-панелей. Автомобиль отвечает широким потребностям клиентов для перевозки оборудования и персонала до пяти человек. На его основе могут быть представлены различные специальные типы транспортных средств, например автомобиль первой помощи для МЧС, автомобиль для выездных бригад, обеспечивающий обслуживание электрических сетей и газопроводов, и т. д.

Бортовая платформа с типом привода 4x2 с тентом на удлиненном шасси автомобиля «УАЗ Профи» с однорядной кабиной. Платформа длиной бо-

лее 4 м, с бортами из алюминиевого профиля толщиной 25 мм и разборным каркасом. Напольное покрытие выполнено из водостойкой ламинированной фанеры с сетчатым противоскользким покрытием. Скобы для крепления не мешают перемещению груза: 4 напольные петли и 2 на передней усиленной стенке. Передний борт – несъемный, с защитной решеткой, усиленной трубами, служит опорой для длинномерного груза до 6 м. Каркас тента разборный, тент съемный со светопроникающим белым верхом. Петли бортов оцинкованные.

«УАЗ Профи» с двухрядной кабиной с типом привода 4x2 – пятиместный автомобиль, оборудованный платформой с откидными бортами из алюминиевого сплава и усиленной передней стенкой, предназначен для безопасной перевозки длинномеров. Напольное покрытие фургона выполнено из водостойкой ламинированной фанеры с сетчатым покрытием. Скобы для крепления груза (4 шт.) не мешают перемещению груза при погрузочных работах. Петли бортов оцинкованные.

«УАЗ Профи» с однорядной кабиной с типом привода 4x2, оснащенный бортовой платформой со съемным каркасом (без средних стоек) и тентом, бортами из алюминиевого сплава, усиленной передней стенкой, предназначен для безопасной перевозки длинномерных грузов.

Автомобильный гидроподъемник «УАЗ Профи» на полноприводном шасси с двухрядной кабиной предназначен для перевозки ремонтных бригад городских коммунальных служб и подъема на высоту до 14,7 м для выполнения строительных и электромонтажных работ.

«УАЗ Профи» с однорядной кабиной с типом привода 4x2, оснащенный бортовой платформой с бортовой платформой с краноманипуляторной установкой на полноприводном шасси, предназначен для самостоятельной погрузки, разгрузки и транспортировки различных грузов.

Авторыфрижератор с типом привода 4x2 представляет собой изотермический фургон объемом 9 м³ с дополнительно установленным холодильным оборудованием, предназначенный для перевозки продуктов питания и прочих товаров, требующих поддержания заданного температурного режима в интервале от –20 до 50 °С.

Все автомобили оснащены новым поколением надежного бензинового двигателя Заволжского моторного завода, хорошо зарекомендовавшим себя в эксплуатации отечественных коммерческих автомобилей. Новый двигатель ZMZ-PRO, развивающий мощность до 160 л. с., в сочетании с адаптированной под коммерческий транспорт КП корейского производства

обеспечивает дополнительную топливную эффективность.

На старте продаж потребителям будет предложена заднеприводная версия с двумя типами платформ, грузоподъемность которых составит до 5 европаллет.

«УАЗ Профи» в комплектации «Стандарт» будет оснащен системой ABS + EBD, подушкой безопасности водителя, электростеклоподъемниками, салонным фильтром, центральным замком, боковыми зеркалами с обогревом и электрорегулировкой.

Комплектация «Комфорт» предлагает своим клиентам повышенный уровень комфорта и включает кондиционер, охранную сигнализацию с дистанционно-управляемым центральным замком, противотуманные фары, регулировки сиденья водителя по высоте подушки и поясничному подпорку, аудиосистему (MP3/USB) с двумя динамиками, зимний пакет с электрообогревом лобового стекла по всему периметру, подогревом сидений, аккумулятором повышенной емкости 75 А.

На выбор потребителей будут предложены такие дополнительные опции, как блокировка заднего дифференциала, зимний пакет (для комплектации «Стандарт»), система помощи при парковке, современная мультимедийная система с семидюймовым интерактивным экраном и возможностью интеграции навигационной системы.





Компания «Волгабас» на «Комтранс-2017» презентовала два новых автобуса из перспективного модельного ряда: междугородный «Марафон» и газомоторный «СитиРитм-10CNG2».

Новые модели на выставке представил генеральный директор завода «Волгабас Волжский» **Анатолий Бакулин**.

Анатолий Бакулин:

– При проектировании перспективного модельного ряда 2017–2018 гг. главными для нас стали вопросы максимального комфорта и безопасности пассажиров. Обе машины разработаны так, чтобы сделать удобными поездки всех пассажиров, в том числе людей с ограниченными физическими возможностями.

Мы учли потребности рынка и максимально расширили возможности комплектации. На выбор предлагаются разные варианты силовых агрегатов, подвески, коробки передач, дополнительного оборудования. Таким образом, клиент может получить как доступную базовую версию, так и любые опции в соответствии со своими потребностями.

Модель «Марафон» предназначена для междугородных перевозок и доступна в двух комплектациях: с лифтом для подъема колясок и без. В первом случае вместимость автобуса состав-

ляет 47 пассажиров, без лифта число посадочных мест увеличивается до 53. В машинах могут быть установлены двигатели ведущих международных производителей MAN, Mercedes-Benz и Yuchai мощностью от 280 до 300 л. с., а внутри комфортабельного салона предусмотрена система кондиционирования.

Городской полунизкопольный газомоторный автобус «СитиРитм-10 CNG» способен вместить до 65 человек и также оснащен специальным оборудованием для перевозки инвалидов-колясочников. Двигатель машины соответствует стандарту качества Euro-5. На выставке представлен газомоторный вариант, но автобус выпускается также с дизельным двигателем. Главное преимущество автобуса – выгодная цена и низкая стоимость владения за счет экономичного потребления топлива. Автобус подходит для городских маршрутов с небольшими пассажиропотоками, а также в качестве замены машин большого класса на период снижения загрузки транспорта (в дневное рабочее время).

Компания DAF впервые показала новый грузовик XF 480 FT Super Space Cab с колесной формулой 4x2, который будет доступен в России уже в начале следующего года.

Новинка объединила в себе лучшие технические решения, основанные на

многолетнем опыте производства и эксплуатации. Благодаря инновационному двигателю PACCAR MX-13, эффективной автоматической коробке передач TraXon и улучшенным аэродинамическим характеристикам удалось сократить расход топлива на 7 %. Новая компактная система дополнительной обработки отработавших газов EAS обеспечила снижение снаряженной массы машины на 100 кг и увеличение ее грузоподъемности. Улучшения коснулись и кабины водителя: новая система управления климатом HVAC, максимально удобный доступ в кабину, возможность настройки переключателей в соответствии с предпочтениями водителя создают ощущение комфорта на протяжении всего рейса. Новинка соответствует экологическим стандартам Euro-6.

На стенде DAF также можно было увидеть популярные на российском рынке модели: флагман продаж – магистральный тягач FT XF 105.460 Super Space Cab с колесной формулой 4x2 и универсальный FTT CF 85.460 с колесной формулой 6x4. Оба грузовика сертифицированы по нормам экологического стандарта Euro-5, отличаются повышенной безопасностью, эффективностью использования топлива и гарантируют максимальное время безотказной работы. Кроме того, посетители стенда смогли ознакомиться с линейкой оригинальных запасных

частей PACCAR Parts и деталей для европейских грузовиков и прицепов TRP.

Ари Хендрикс, генеральный директор ООО «ДАФ Тракс Рус»:

– Сегодня все больше транспортных операторов на собственном опыте убеждаются в качестве, эффективности и надежности грузовых автомобилей DAF. Выставка «Комтранс» является для нас одной из самых приоритетных. Здесь мы можем в полной мере продемонстрировать все наши последние достижения и технические новинки. В этом году мы представим модели, которые задают новые стандарты качества, обладают низкими эксплуатационными расходами и высокой производительностью. Уверен, что они будут по достоинству оценены посетителями выставки и нашими потребителями.

Отвечая на потребности российского рынка, компания ExxonMobil представила новую категорию моторных масел для легкого коммерческого транспорта. Это расширение существующего предложения для водителей и владельцев легкого коммерческого транспорта, которое стало возможным благодаря появлению нового моторного масла – Mobil Delvac City Logistics M 5W-30.

Новый продукт – это малозольное синтетическое моторное масло для легкого коммерческого транспорта,

которое стало доступно для российских потребителей летом 2017 г. Оно произведено на основе высококачественных базовых масел с отлично сбалансированной системой присадок, что позволяет обеспечивать эффективное смазывание и надежную защиту дизельных и бензиновых двигателей, работающих в тяжелых условиях, характерных для эксплуатации в городе. Среди других преимуществ продукта – высокий уровень термоокислительной стабильности, улучшенная прокачиваемость масла при низких температурах, а также усиленная защита от износа и контроль за уровнем отложений на поршнях.

Mobil Delvac City Logistics M 5W-30 полностью совместимо с большинством дизельных сажевых фильтров (DPF) и каталитических нейтрализаторов и рекомендуется для использования в двигателях малотоннажных грузовых автомобилей, где необходимо соответствие спецификациям ACEA C3 и API SM/SL.

Андрей Павлов, ведущий специалист по работе с автопроизводителями:

– Сделать выбор в пользу наших новых продуктов действительно легко, ведь за ними стоят более 90 лет опыта производства высококачественных смазочных материалов. Масла новой категории отвечают потребностям легковых коммерческих автомобилей, на-

дежно защищая их двигатели в условиях интенсивной эксплуатации.

На «Комтранс-2017» компания FAW представила два обновленных самосвала FAW-CA3310 и FAW-CA3250. Они оснащены усовершенствованными двигателями CA6DL2-37E5 и CA6DM2-39E51, которые соответствуют экологическому стандарту Euro-5. Силовые агрегаты, работающие на дизельном топливе, развивают мощность, соответственно, 377 л.с. (максимальный крутящий момент – 1550 Н·м при частоте коленвала 1300–1500 об/мин) и 390 л.с. (1900 Н·м, 1300–1900 об/мин).

Грузовики оснащены улучшенной кабиной J6, с обновленной панелью приборов. Она жидкокристаллическая, более информативная, а показания, выводимые на дисплей, стали более четкими и легче читаются. Новое четырехточечное крепление подвески максимально смягчает удары и снижает вибрацию во время движения. Благодаря оптимизации формы сиденья, изменению его упругости, жесткости, ширины, а также точек крепления ремня безопасности снижается утомляемость водителя. Повышению удобства способствует пневматическая подвеска, совмещенная с сиденьем и подголовником, а также более комфортная цветовая гамма отделки кабины и спальное место.





Среди других усовершенствований самосвалов FAW – сцепление Sachs, улучшающее ходовые характеристики и повышающее надежность. Грузовики оснащены системой «ЭРА-ГЛОНАСС», в случае аварии оперативно вызывающей спасательные службы. Для самосвала FAW-CA3250 появилась возможность выбора колесной базы и кузова одного из двух объемов – 18 и 20 м². Наряду с обновленными FAW-CA3310 и FAW-CA3250 китайский автопроизводитель представит на своем выставочном стенде шасси FAW-CA3250, позволяющее устанавливать различные надстройки, – таким образом компания расширяет модельный ряд и функциональность грузовиков.

Первая новинка Foton – магистральный тягач Auman EST A H5 – самый современный представитель крупнотоннажной гаммы Foton Daimler Automotive Co., Ltd., созданный при участии специалистов концерна Daimler AG. В конструкции широко использованы узлы и агрегаты ведущих мировых поставщиков: Cummins, ZF, Continental, WABCO, Knorr-Bremse, Baidu и др. Автомобиль разрабатывался в течение 4 лет, а мировая премьера состоялась на международном автосалоне IAA-2016 в Ганновере. В основе Foton Auman EST A H5 – новое шасси оптимизированной конструкции, соответствующее новейшим европейским стандартам безопасности. «С иглопочки» новая модель отличается самой широкой кабиной в классе, продуманной эргономикой и большим набором комфортного оборудования.

Foton Auman EST A H5 4x2 оснащен двигателем Cummins ISG12 рабочим объемом 11,8 л, который выпускается на пекинском заводе Foton Cummins. Двигатель работает в паре с 12-ступенчатой адаптивной автоматической трансмиссией нового поколения ZF TraXon модели 12TX2420TD или с механической 16-ступенчатой коробкой передач ZF 16S2230TD. На борту Foton Auman EST A H5 – обширный комплекс электронных систем безопасности и помощи водителю, в том числе ABS, ASR, ESP, AEBS, LDWS. В Китае тягач Foton Auman EST A H5 выпускается с тремя вариантами колесной формулы (4x2, 6x4 и 6x2R), а первой на российский рынок выходит модель 4x2 с индексом BJ4189, рассчитанная на работу в составе автопоезда полной массой до 45 т.

Другая новинка – Aumark M4, популярная серия мало- и среднетоннажных грузовых автомобилей четвертого поколения. Впервые модель Aumark появилась в гамме Foton в 2003 г. и с той поры разошлась по миру тиражом 4,2 млн экземпляров. Обновленная модель, созданная в сотрудничестве с Cummins, ZF, Bosch и другими ведущими компаниями, впервые была представлена на 17-м Международном автосалоне в Шанхае в апреле 2017 г. В сравнении с моделью предыдущего поколения Foton Aumark M4 прошел серьезную доработку. На новые конструкции приходится около 35 % от общего числа узлов и агрегатов, в то время как процент модифицированных узлов, среди которых задний мост, передняя и задняя подвески, карданный вал и пр., составляет 25 %. Таким образом,

M4 отличается от предшественника на 60 %.

На стенде японской компании HINO были представлены самосвал Hino 500, два фургона-рефрижератора (оба с грузоподъемным бортом), а также эвакуатор со сдвижной платформой.

Долгожданная новинка – самосвал Hino 500 FM с объемом кузова 16 м³ обладает грузоподъемностью 15 000 кг и оснащается 6-цилиндровым дизелем рабочим объемом 7684 см³ экологического класса Euro-5. Самосвальный кузов 658991-01E овального сечения с задней разгрузкой изготовлен ООО «Автомастер».

Фургон-рефрижератор с грузоподъемным бортом на базе текущего шасси Hino 500 оборудован дизелем рабочим объемом 7684 см³ класса Euro-4 в сочетании с механической 9-ступенчатой коробкой передач Eaton.

Еще один фургон-рефрижератор с грузоподъемным бортом с колесной формулой 4x2 базируется на шасси Hino 300 XZU650L. Габаритные размеры рефрижератора следующие: 6400 x 2000 x 2800 мм. Грузоподъемность данного шасси составляет 1278 кг. Автомобиль оснащен дизелем рабочим объемом 4009 см³. КП – механическая 5-ступенчатая. Холодильная установка – Thermo King C-450e MAX 30. Производителем надстройки рефрижератора выступила компания «СибЕвроВэн».

Эвакуатор со сдвижной платформой на базе Hino 300 XZU720L разработан при участии компании «СМАРТЭКО-НН». Габаритные размеры платформы с механизмом фиксации в транспортном положении составляют 5720 x 2300 x 810 мм. Среди основных особенностей модели отметим откидные боковые ограждения из алюминия, гидравлическую лебедку с тяговым усилием 4,1 т с поперечным смещением, гидросистему с использованием оцинкованных гидравлических трубок. Для обеспечения долговечности автомобиля произведена трехслойная окраска (обработка в дробеструйной камере, цинксодержащий грунт, полиуретановая эмаль).

Андрей Киселев, руководитель направления маркетинга ООО «Хино Моторс Сэйлс»:

– *Формат выставки «Комтранс» прекрасно подходит для развития бизнеса HINO. Презентации новых моделей и специальных программ, отзывы клиентов и экспертов и, конечно, новые партнеры – на «Комтранс» мы легко достигаем этих целей. Выставка пока-*

зала нарастающий в России интерес к надежной, качественной, долговечной технике, а значит, и блестящие перспективы для японских грузовиков HINO.

На стенде официального дистрибьютора коммерческой техники в России Hyundai Truck and Bus Rus в этом году представлен целый ряд новых моделей, которые в ближайшее время выйдут на российский рынок.

Главное место в экспозиции занимала модель Hyundai HD35City, созданная преимущественно для рынка России и стран СНГ. Новинка должна занять место популярного Hyundai Porter на городских улицах.

Водители Hyundai HD35City оценят возросший внутренний объем, выверенную эргономику, более высокую посадку и обзорность, ставшую намного лучше. Кроме того, применение рамы с лонжеронами увеличенной прочности позволило довести грузоподъемность шасси до 1568 кг при неизменной полной массе 3500 кг. А увеличение колесной базы до 2810 мм дает возможность установить платформу длиной 3400 мм, что на 290 мм больше, чем у многих «одноклассников». На стенде Hyundai HD35City представлен в виде шасси с самым востребованным в настоящее время кузовом – изотермическим фургоном.

С учетом работы в городе и ближайшем пригороде в качестве силовой установки был выбран компактный 2,5-литровый двигатель D4CB, отвечающий экономам Euro-5. Небольшая, на первый взгляд, мощность – 130 л. с. – компенсируется использованием 6-ступенчатой коробки передач, а применение системы Common Rail позволяет экономить топливо даже при полной загрузке автомобиля.

Второй премьерой на стенде Hyundai Truck and Bus Rus, но уже российской, стала модель Hyundai Mighty с изотермическим фургоном.

Семейство Mighty представляет собой новое поколение популярного сегмента развозных грузовичков с полной массой 6000–8000 кг. В России будут доступны две версии: Mighty EX6 – полная масса 6500 кг, грузоподъемность 3880 кг – и Mighty EX8 – полная масса 7800 кг, грузоподъемность 5115 кг.

Перевозчики смогут выбирать между четырьмя вариантами колесной базы от 2850 до 4200 мм, что позволит устанавливать разнотипные надстройки различной кубатуры. Кроме того, для восьмитонника будет пред-

ложена экстрадлинная колесная база 4200 мм.

Также на выбор будут предлагаться три типа кабин – стандартная, полторная или двойная. Последняя будет актуальна для версии Mighty EX6 в комплектации шасси под спецнадстройки (пожарная, аварийная и т. п.), где требуется одновременная перевозка оборудования и рабочей бригады из 4–6 человек.

В качестве силового агрегата для нового поколения предлагается тандем двигателя D4GA мощностью 140 или 170 л. с. и 5-ступенчатой механической коробки передач T060S5. Для тех, кто предполагает использовать автомобиль на междугородных маршрутах, есть и альтернативный вариант в виде 6-ступенчатой механической КП T060S6.

Новая модель позиционируется как существенно доработанная на основе пожеланий потребителей премиальная версия «рабочей лошади» Hyundai HD78. С учетом роста популярности данного класса грузовиков в России Hyundai Mighty станет интересной альтернативой европейским и японским аналогам, предоставляя перевозчикам аналогичный комфорт и экономичность при более выгодных вложениях.

Кроме самого автомобиля нового семейства Mighty на стенде Hyundai Truck and Bus Rus демонстрируется и его F-двигатель экологического стандарта Euro-5, разработанный по собственной технологии компании Hyundai. Посетителям представлена 3,9-литровая рядная «четверка» D4GA17 – это «топовая» модификация мощностью 170 л. с., развиваемой при 2500 об/мин.





Благодаря использованию системы подачи топлива Common Rail и прямо-му впрыску моторы данной серии пользуются репутацией экономичных. В то же время отработанная конструкция позволяет им претендовать на звание одних из самых надежных и долговечных в своем классе.

Подтверждением серьезности намерений присутствовать в сегменте LCV является демонстрация на стенде модели Hyundai H350. Презентованный в феврале 2017 г. в версии цельнометаллического фургона, на выставке «Комтранс-2017» автомобиль был представлен в виде микроавтобуса для туристских перевозок с 13-местным салоном повышенной комфортности.

На российском рынке Hyundai H350 будет предложен в трех вариантах: цельнометаллический фургон, микроавтобус и шасси под установку различных надстроек. Все три версии имеют два варианта колесной базы и, соответственно, два варианта длины. При этом вместимость составит 10,5 (4 европоддона) либо 12,9 м³ (5 европоддонов), а микроавтобус сможет перевозить от 10 до 13 пассажиров. Для расширения возможностей шасси по работе со спецнадстройками опционально предусмотрена установка механизма отбора мощности.

Компания «Исузу Рус» показала на «Комтранс-2017» первый сертификационный образец нового автомобиля с газовым двигателем на малотоннажном шасси Isuzu NPR82/CNG. Во II квартале 2018 г. планируется старт производства первой партии автомобилей, с июля того же года начнут продажи через дилерскую сеть Isuzu.

Новая модель будет выпускаться на производственных мощностях «Исузу Рус» в г. Ульяновске. Автомобиль получит полностью оригинальную заводскую конструкцию с газобаллонным оборудованием (ГБО) и гарантию Isuzu (200 тыс. км пробега или 3 года). Сборка будет осуществляться по японской технологии с высокими стандартами качества.

Автомобиль на шасси Isuzu NPR82/CNG станет первой моделью в линейке Isuzu, на которую газобаллонное оборудование будет установлено в заводских условиях. В соответствии с требованиями законодательства РФ обеспечивается соответствие новой техники экологическому стандарту Euro-5. Ранее шасси Isuzu NPR82/CNG не было представлено в России и производилось для нужд японского рынка, а также рынков ряда других стран, в частности Австралии.

Игорь Давыдов, операционный директор АО «Исузу Рус»:

– У автомобилей с газовыми двигателями огромный коммерческий потенциал, реализовать который в полной мере мешает отсутствие газозаправочных станций. Однако уже сегодня проекты по их созданию обретают реальность: с семью субъектами РФ подписаны соглашения о развитии заправочной инфраструктуры на срок до 2018–2020 гг. Мы понимаем, что распространение нашей новой модели газового авто на федеральном уровне будет привязано к наличию заправок. В связи с этим целевые регионы для нас в среднесрочной перспективе – это Урал, Южный, Северо-Кавказский и Приволжский федеральные округа,

а также Москва и Санкт-Петербург, где газозаправочная инфраструктура развита лучше всего.

В стандартную комплектацию газового авто на шасси Isuzu NPR82/CNG входят подогрев зеркал заднего вида, моторный тормоз-замедлитель (горный тормоз), стабилизатор поперечной устойчивости передней оси, противотуманные фары, дневные ходовые огни, складные рычаги стояночного тормоза и КП, двери кабины с углом открывания 90°, полная обшивка интерьера кабины, тканевые сидения. В качестве дополнительных опций можно заказать кондиционер, электрические стеклоподъемники, центральный замок и другие опции комфорта.

Компания Krone представила рефрижераторный полуприцеп KRONE Cool Liner. Особенности Cool Liner: цельная стальная конструкция без тепловых мостов, с прочными стыками. Все панели диффузионно непроницаемы благодаря двухстороннему гелиевому слою и не содержат хлорфторуглерод (100 % CFC-Free). Внутренние размеры: длина 13 310 мм, ширина 2470 мм, высота 2630 мм.

Полуприцеп может быть под заказ оснащен системой телематического контроля полуприцепа TelematicsKSCool 1, включающей следующие функции: информацию о состоянии полуприцепа, позиционирование, сообщения об ошибках тормозной системы, контроль открытия дверей, контроль температуры в полуприцепе и функционирования холодильной установки, статус сцепки с тягачом.

Грузовой автомобиль MAN TGS по-настоящему многогранен: готов к эксплуатации в любых условиях – от шоссе и магистралей до стройплощадок и лесного бездорожья. Лаконичный дизайн и мощь в сочетании с надежностью и безопасностью.

«Гвоздь» стенда MAN – эксклюзивный TGX 18.640 4 2 LLS в комплектации PerformanceLine Edition. Двухосный седельный тягач MAN TGS 19.440 4x2 BLS-WW цвета Titanium Silver демонстрируется в специальной комплектации для перевозки опасных грузов.

Отличие от седельных тягачей общего назначения – в дополнительном оснащении. Прежде всего, здесь предусмотрено все, что требует стандарт безопасности перевозки опасных грузов ADR – от специального исполнения конструктивных элементов до

особой укладки электропроводки. К дополнительному оснащению можно отнести противопожарную крышку над КП, двойной аварийный выключатель АКБ, взрывобезопасную 15-контактную розетку за кабиной, а также два проблесковых маяка оранжевого цвета на крыше.

Под кабиной установлен двигатель MAN D2066LF62 мощностью 440 л. с. экологического стандарта Euro-4. Справа установлен комбинированный топливный бак на 680 л. Запас реагента AdBlue – 75 л.

Кабина применена спальная – L, так что в случае необходимости в этой кабине можно отдохнуть. Предусмотрены даже небольшой бытовой холодильник и небольшой откидной обеденный столик. Проведена подготовка под установку радиостанции, установлено устройство громкой связи для двух мобильных телефонов.

На выставке также были представлены и два TGX с двигателем мощностью 540 л. с. в двухосном и трехосном вариантах, а также двухосный вариант с двигателем мощностью 480 л. с.

Идеальная конфигурация для настоящих профессионалов – инновационный автопоезд на шасси MAN TGS 28.360 6x2-2 BL-WW с кузовом Schmitz Cargobull, представитель новой серии грузовых автомобилей, которую уже первым эксплуатирует крупнейший российский продовольственный ритейлер – сеть «Магнит». У созданной по новому техническому заданию клиента модификации полноценная спальная кабина заменена укороченной. Это позволило увеличить длину кузова грузовика с 7800 до 8050 мм. В связи с сокращением плеча доставки уменьшен запас топлива с 900 до 490 л и, следовательно, уменьшен собственный вес грузовика. В тандеме с прицепом в новом автопоезде теперь можно перевозить на один европаллет больше.

Минский автомобильный завод показал на выставке «Комтранс-2017» четыре новинки: автобус большого класса, в котором установлен специальный лифт для инвалидов-колясочников, трехосный седельный тягач, автопоезд в составе двухосного седельного тягача и изотермического полуприцепа и среднетоннажный бортовой автомобиль.

Большой интерес для потребителей представляет вместительный автобус MAZ-231185 для междугородных и пригородных перевозок, который

оснащен подъемником для инвалидов-колясочников. Новинка может найти применение на пригородных маршрутах в СНГ и в некоторых странах Европы. Автобус вмещает до 87 человек, причем число сидячих и стоячих мест примерно одинаково. Так, в салоне установлено 47 сидений, в том числе два откидных. Предусмотрено и отдельное место для человека в инвалидной коляске. Еще один атрибут безбарьерной среды – специальный лифт для людей с физическими особенностями. Комфортный микроклимат в салоне обеспечит климатическая установка Eberspacher.

MAZ-231185 выделяется большими для своего класса размерами: длина – 12,0 м, ширина – 2,55 м. Высота незначительно превышает 3,0 м. Эту 18-тонную машину разгоняет немецкий двигатель от Daimler, который дополняет автоматическая коробка передач от Allison. Предельная скорость ограничена электроникой на отметке 100 км/ч.

На выставке «Комтранс-2017» также представлен автопоезд в составе седельного тягача MAZ-5440C9-520-031 и полуприцепа «MAZ-Купава» 930011. Он предназначен для международных перевозок различных тарных грузов на дальние расстояния. Тягач оснащен 6-цилиндровым двигателем экологического класса Euro-5 с системой SCR, созданным Ярославским моторным заводом. Среди преимуществ двигателя – улучшенная топливная экономичность и, как следствие, выше ресурс, увеличенный интервал замены масла. Автомобиль получил новый интерьер с более просторным верхним спальным

местом. Для обивки используется износостойкий материал бежевых тонов. Изменения коснулись и панели приборов, которая изготовлена в серых тонах: установлены новый щиток приборов с бортовым компьютером увеличенной диагонали, а также новые дефлекторы и кнопки. В центральной части – столик с двумя подстаканниками и нишей для хранения различных принадлежностей. Над ветровым стеклом предусмотрена противосолнечная шторка с электроприводом, на водительской двери – шторка с механическим приводом.

Новинка Минского автомобильного завода – среднетоннажный бортовой автомобиль 4x2 MAZ-4381CO на шинах размерности 245/70R19.5. По сути, это «развозной» автомобиль, предназначенный для работы в городских условиях. Что важно, он не подпадает под систему оплат российской системы взимания платы с грузовиков «Платон», поскольку его полная масса составляет 12 т. Для сокращения времени на погрузочно-разгрузочные работы на MAZ-4381CO установлена бортовая платформа шторного типа объемом 38,9 м³. (Ее внутренняя длина – 6150 мм, что позволяет вместить 14 европоддонов.)

Среди представленных на выставке «Комтранс-2017» автомобилей Mercedes-Benz с трехлучевой звездой есть один, заслуживающий особого упоминания. Пикап Mercedes-Benz X-класса демонстрирует настоящий стиль и высокую функциональность моделей «Mercedes», начиная от оформления передней части и заканчивая задними фонарями.



Разумеется, в наличии масса электронных помощников и ассистентов: система слежения за объектами в слепых зонах зеркал заднего вида, система автоматического торможения с функцией обнаружения пешеходов, помощники при старте в горку и спуске с холма, система слежения за несанкционированным пересечением линии разметки, камера заднего вида или система кругового обзора, адаптивный круиз-контроль.

В основе немецкого пикапа – мощная рамная конструкция и задний неразрезной мост на пружинах. Базовая версия будет предлагаться только с задним приводом. Правда, за доплату скоро будет доступен полный привод с фирменной системой полного привода 4Matic с блокировками центрального и заднего дифференциалов.

Гамма моделей пополнится модификацией с дизелем V6 (258 л. с.) – самым лучшим силовым агрегатом в сегменте среднеразмерных пикапов. Пикап Mercedes-Benz X-класса придет на российский рынок во II квартале 2018 г.

На стенде французской компании RENAULT были представлены грузовые автомобили Renault Trucks для магистральных перевозок и строительства: седельный тягач серии T High (4x2); седельный тягач T (4x2) и самосвал K (8x4).

Флагманский тягач новой гаммы Renault Trucks T High с колесной формулой 4x2 и мощностью двигателя 520 л. с. – грузовик в люксовой комплектации с высокой спальней кабиной и ровным полом для максимального комфорта водителя. Автомобиль оснащен экономичным двигателем DXi13 520 л. с., автоматизированной 12-ступенчатой коробкой передач Renault Optidriver, моторным тормозом Optibrake+. Высокая кабина оборудована полноценными спальными местами, сиденье водителя выполнено в комплектации «Комфорт» на пневмоподвеске с электроподогревом.

Седельный тягач T с колесной формулой 4x2 – практичное решение для региональных и среднемагистральных перевозок. Грузовик оснащен 11-литровым двигателем мощностью 430 л. с. экологического класса Euro-5 и автоматизированной 12-ступенчатой коробкой передач Optidriver. Кабина оборудована двумя спальными полками: складная верхняя, для экономии места, и нижняя спальная полка.

Самосвал K 8x4 с кузовом Wielton объемом 20 м³ оборудован двигателем DXi11 мощностью 460 л. с. экологического класса Euro-5, моторным тормозом Optibrake, а также 14-ступенчатой механической коробкой передач, системой помощи при трогании на подъеме, усиленным парковочным тормозом и усиленным шасси. Автомобиль нацелен на повышенные нагрузки в самых суровых условиях, обеспечивая комфорт для водителя.

Шведская Scania показала на своем стенде семь единиц техники, среди которых три седельных тягача нового поколения: S730 A4X2NA, R500 A4X2NA, G410 A6x2/4NB. Грузовики представлены в трех типах кабин: базовая G, кабина R повышенной комфортности и флагманская кабина S с ровным полом. Новые кабины имеют улучшенные аэродинамические показатели, что способствует снижению расхода топлива и уровня аэродинамических шумов. Высокой топливной эффективности способствуют и новые двигатели с обновленными топливными форсунками, термостатом в системе смазки двигателя и оптимизированным процессом сгорания топлива. Благодаря применению инновационных решений конструкторам удалось снизить расход дизельного топлива всех моделей семейства независимо от двигателя на 5 %. Дебют новинок состоялся в августе 2016 г. в Париже, и теперь техника представлена российской публике.

Кроме того, теперь для клиентов будет доступен новый 13-литровый 6-цилиндровый рядный двигатель, предлагаемый с диапазоном мощности от 500 до 730 л. с. Представленная силовая установка отличается более эффективными показателями по сравнению с предшественниками, преимущественно за счет увеличения мощностных характеристик при сниженной массе агрегата.

На сегодняшний день европейские клиенты, которым было отгружено более 11 тыс. автомобилей нового поколения, уже успели оценить новые грузовики и в полной мере убедиться в том, что все обещания конструкторов оправдались – более 10 лет разработок стоили полученных результатов. Кроме того, это подтвердили и многочисленные независимые тесты, и экспертизы. Например, новое поколение автомобилей Scania отлично справилось с одним из сложнейших тестов для грузовой техники 1000 Point Test, набрав 943 балла из 1000 возможных и обогнав по сумме

показателей всех конкурентов. Кроме того, новые автомобили серии S получили награду Truck of the Year 2017 на выставке IAA в Ганновере, став лучшими грузовиками этого года во всем мире.

Компания Schmitz Cargobull на «Комтранс-2017» показала уже зарекомендовавший себя рефрижераторный полуприцеп S.KO COOL COMPLETE с пакетом EXECUTIVE: холодильная установка Schmitz Cargobull, договор о полном сервисном обслуживании и система телематики трейлеров.

Андреас Шмитц, глава правления Schmitz Cargobull:

– Рынок полуприцепов в России стабилизируется, увеличивается спрос. В I квартале 2017 г. Schmitz Cargobull укрепила лидирующее положение на российском рынке седельных полуприцепов. Мы очень рады значительному росту рынка, и особенно укреплению нашего на нем положения.

На выставке была представлена обновленная модель S.KO COOL с улучшенной рентабельностью. Этого удалось достичь, в том числе, за счет улучшения изоляции с помощью панелей FERROPLAST. Кроме того, конструкция полуприцепа теперь еще лучше защищена от повреждений. Доступная в качестве дополнительной опции полная аэродинамическая обшивка кузова способствует снижению расхода топлива почти на 4 %. Опционально доступна система двухъярусной загрузки, позволяющая перевозить до 66 паллет.

В этом году Schmitz Cargobull празднует 125-летие существования. Начав свою историю в 1892 г., из простой кузницы компания выросла в европейского лидера по производству полуприцепов. Для своих клиентов в качестве особого подарка на день рождения Schmitz Cargobull предлагает лимитированную юбилейную серию по выгодной юбилейной цене. Варианты полуприцепов из линейки изотермических полуприцепов, полуприцепов-шторников и самосвальных полуприцепов с эксклюзивным оснащением в сочетании с пакетом Executive Schmitz Cargobull предоставляют клиенту комплексное современное решение.

Thermo King представила новую холодильно-обогревательную установку серии SLXi для полуприцепов. Это первая в мире ХОУ, имеющая в базовом оснащении устройства связи и телематики, с помощью которых возможно дистан-

ционно осуществлять контроль над температурным режимом и управлять установкой. SLXi предоставляет полный отчет пользователю о заданном и фактическом температурных режимах, состоянии дверей, отклонениях от заданного маршрута, потребленном топливе и электроэнергии. Установка своевременно предупреждает о возможных проблемах, точно классифицирует неисправность в случае ее возникновения, обеспечивает строгое ограничение доступа к информации и управлению установкой и т. д.

Управление установкой может осуществляться со смартфона с соответствующим фирменным приложением.

На уличной экспозиции VOLVO внимание посетителей «Комтранса-2017» привлекли седельный тягач Volvo FH 4x2 с 13-литровым двигателем мощностью 500 л. с. для магистральных перевозок; зерновоз Volvo FM 6x4 с 13-литровым двигателем мощностью 460 л. с., автоматической КП I-Shift и кузовом Wielton объемом 30 м³ с трехсторонней разгрузкой; лесовоз Volvo FH16 мощностью 600 л. с. с колесной формулой 6x4, кабиной Globetrotter, АКП I-Shift с понижающими передачами, усиленным передним бампером и надстройкой Alucag и мусоровоз Volvo FM 6x2 с 11-литровым двигателем мощностью 330 л. с., дневной кабиной с двумя пассажирскими сиденьями.

Кроме популярных моделей грузовиков на стенде компании можно было увидеть специальные версии автомобилей, в частности Volvo FH «Викинг» и Volvo FH Ocean Race.

Посетители выставки также увидели Volvo FMX 6x6 с усиленным самосвальным кузовом Meiller объемом 16 м³ для сверхтяжелых условий эксплуатации. Благодаря 24-дюймовым колесам грузовик справится с любыми экстремальными заданиями. А мощный и тяговитый 13-литровый двигатель мощностью 420 л. с. обеспечивает внушительные 2100 Н·м крутящего момента, что в сочетании с КП Powertronic позволит без труда транспортировать различные виды строительных грузов.

Помимо российской премьеры Crafter немецкий концерн Volkswagen показал 10 специальных версий своих коммерческих автомобилей. Наиболее социально значимой спецверсией выступил Caddy Maxi Ambulance. Автомобиль медицинской службы предназначен для перевозки пациентов в сопровождении медперсонала. Наличие необходимого медицинского оборудования, а также

СГУ (сигнально-говорящее устройство – проблесковый маячок и громкоговорящее устройство) позволят с минимальными временными потерями доставить пострадавшего в медицинское учреждение и при необходимости оказать первую помощь на месте.

Грузовой автомобиль-рефрижератор Caddy Refrigerator предназначен для перевозок разнообразных грузов, требующих особых температурных условий во время транспортировки. Рефрижератор изготавливается по современным европейским технологиям, отвечает мировому стандарту СПС (Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок).

Crafter35 Mobile Service Unit (мобильный сервис) предназначен для доставки персонала и оборудования для обслуживания техники в полевых условиях. Автомобиль оборудован всем необходимым для работы механика:

комплектном инструмента, компрессором для работы пневмоинструмента, мобильным генератором для питания переносного освещения и электроинструмента. На базе VW Crafter также была представлена спецверсия Crafter35 Snoeks (грузопассажирский фургон).

Линейку Т6 на выставке представляли сразу несколько спецверсий автомобилей Transporter: Transporter FgSt Eka, предназначенный для перевозки грузов, не требующих специальных условий при транспортировке, Transporter FgSt Eka – промтоварный фургон, грузопассажирский автомобиль Transporter Snoeks, сервисмобиль Transporter Mobile repair depot, служащий для транспортировки оборудования и инструментов к месту проведения обслуживания автомобилей, и бронированный автомобиль инкассации Transporter Armoured. Серию Т6 также представила VIP-версия VW Caravelle («Эльбрус»), предназначенная для транспортировки VIP-персон.



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

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

ПОДПИСКА

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж

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

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2017 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:

- заполнить подписной купон и оплатить его в ближайшем отделении банка;
- отправить копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

Квитанция

Кассир

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

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2017 г.

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

Подпись плательщика: _____

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

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО! ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ – ОРИГИНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО



www.groupautorussia.ru





ВСЕ ПОД РУКОЙ!

LuK GearBOX - не упущено ни одной нужной детали.

Каждый комплект LuK GearBox разработан для определенного типа коробки передач и содержит все необходимые компоненты для профессионального ремонта.

Больше информации:

www.schaeffler-aftermarket.ru

www.rexpert.ru



SCHAEFFLER