

аВТО

№1-2 Январь-Февраль 2019

КОМПОНЕНТЫ

Российский рынок:
итоги и прогнозы

Моторная Эволюция

ИСТОЧНИКИ СВЕТА:

В ногу со временем



www.a-kt.ru

автО

КОМПОНЕНТЫ



Реклама

Ищите нас в Google Play и App Store

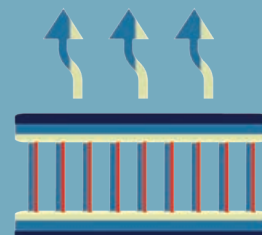
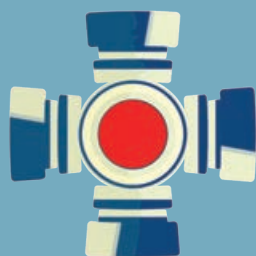
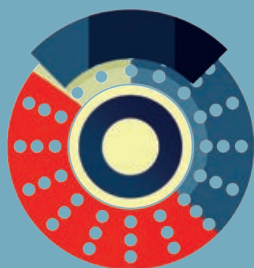
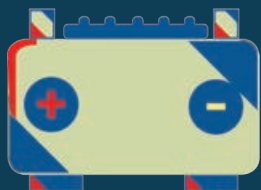
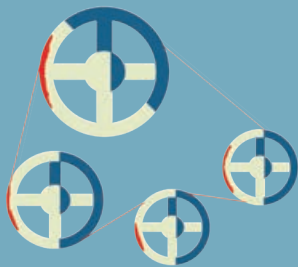


Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах

www.A-KT.ru



YES WE HAVE

30.000 артикулов • 140 товарных линеек • ассортимент для азиатских, американских и европейских автомобилей

MIMS AUTOMECHANIKA 26-29.08.2019
MOSCOW HALL FORUM

НОВЫЙ СКЛАД
ОБЩЕЙ
ПЛОЩАДЬЮ
53.000 КВ.М.



**МЫ РАСШИРЯЕМ
ЕВРОПЕЙСКИЙ
АССОРТИМЕНТ**

www.japanpartsgroup.com

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo



58



16



20



24



26



36



38



42

И.о. главного редактора

Иван Баракин
i.barakin@maks-m.com

Редактор

Анастасия Федоткина

Арт-директор

Андрей Стоцкий

Художник

Алексей Шухардин

Корректор

Вероника Матвеева

Аналитический отдел

research@maks-m.com

Над номером работали:

Владимир Кузьменко, Сергей Дьяконов,
Анастасия Федоткина

Отдел распространения

distrib@maks-m.com

Отдел рекламы

Руководитель – Тамара Поторочина
p.tamara@maks-m.com
Тел.: +7(495) 955-90-80,
E-mail: reklama@maks-m.com

Руководитель проекта

Елена Баракина
f.elena@maks-m.com

Контактная информация:

107996, г. Москва,
ул. Бутлерова, 17б, 6 этаж
Тел.: +7(495) 955-90-80
Факс: +7(495) 955-90-80
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

Отпечатано в ООО «Юнион Принт»,
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2.
Тираж 27000 экз. Выходит ежемесячно.

Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Регистрационный номер
ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011
Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубликованной
информации несут авторы публикаций.
За содержание рекламных материалов редак-
ция ответственности не несет. Перепечатка
материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с разрешения ООО «Макс
Медиа Групп». При цитировании ссылка на
журнал «Автокомпоненты» обязательна.

RM Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 8.02.2019 г.

Распространяется во всех регионах России,
странах СНГ и Балтии, дальнего зарубежья.
Цена свободная.

Содержание

Новости. События. Презентации

Новая площадка для отрасли 58

Рынок автокомпонентов

Источник света: автомобильные лампы 16

OSRAM:

Когда звание «лучший» не пустые слова 20

Уникальные светодиодные
матричные фары 22

Bosch сохраняет позиции на рынке 24

Технологии Valeo для автомаркетолога 26

«МАК» подскажет 28

Статистика автозапчастей 2018 30

Гибридная составляющая 32

Моторная эволюция 36

Автоматические трансмиссии 38

Экономика. Бизнес. Практика

Маркетинговый комплекс 42

Российский рынок 2018/2019:
автомобили и запчасти 44

Авторетейл: новые тренды 48

Сервис. Эксплуатация. Оборудование

Bosch 2019: от теории к практике 50

Современный двигатель:
можно ли починить? 52

Атмосферник начинает и выигрывает 54

+ ТУРБОКОМПРЕССОРЫ NISSENS

НОВИНКА АССОРТИМЕНТА!

+ Автомобильные системы
Эффективность двигателя

+ ТУРБОКОМПРЕССОРЫ

100 АРТИКУЛЬНЫХ НОМЕРОВ
30% - ПОКРЫТИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ



ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ НАХОДИТСЯ В КОРОБКЕ
КОМПЛЕКТ ПРОКЛАДОК, БОЛТЫ РАСТЯЖЕНИЯ,
СМАЗКА, ИНСТРУКЦИЯ ПО УСТАНОВКЕ



ТЕСТИРОВАНИЕ
УРОВНЯ ВЫХЛОПНЫХ
ГАЗОВ СОГЛАСНО
СТАНДАРТАМ
ОРГАНИЗАЦИИ TÜV



Правильный
расход топлива



Надежность
и долгий срок
службы



Отличная
производительность
двигателя



Полная
совместимость
с транспортным
средством



Экологичность

выберите лучшее

Выбирайте долговечность, производительность и легкость установки
с качеством оригинала и ценами вторичного рынка.

Турбокомпрессоры Nissens изготавливаются из компонентов высочайшего качества, соответствующих качеству оригинала. Отсутствует необходимость возврата снятой с автомобиля детали. Материалы разрабатываются с учетом необходимости выдерживать экстремальные условия работы. Внутренние компоненты проходят тестирование на производительность и долговечность, а также калибровку для соответствия оригинальной производительности и температурам более 1000 С°. Вал турбины и турбинное колесо проходят балансировку для соответствия оригинальной производительности, частота их вращения может достигать 250 000 оборотов в минуту.



Простота в
обращении



Легкая
установка



Тестирование
в реальных
условиях



Техническая
поддержка

Новые заводские
турбокомпрессоры
- не нужно
возвращать снятую
с автомобиля
деталь!

Узнайте больше о нашей продукции и услугах на www.nissens.com/turbo

THE
WIDEST
PRODUCT
RANGE



Nissens
Training
Concept



ISO 9001
ISO/TS 16949
ISO 14001



www.nissens.com

Nissens

DELIVERING THE DIFFERENCE

Следствие плодотворной работы



Компания TMD Friction подвела итоги работы в 2018 году. Как основной результат компания выделила рост совокупного объема продаж продукции афтермаркет-сегмента на территории России и стран Таможенного союза. Показатели выросли на 10% по сравнению с 2017 годом. Таких результатов удалось добиться благодаря расширению регионов сбыта и ассортимента поставок, обеспечивших максимальное покрытие тормозными комплектующими как европейского, так и азиатского автопарка. «Стабильную динамику продаж традиционно обеспечивает продукция Textar», — пояснил Евгений Сушилиин, руководитель отдела маркетинга «ТМД Фрикшн Евразия».

Кроме того, в 2018 году успешно стартовали продажи продукции Nisshinbo, переданные японским холдингом в управление дочерней компании TMD Friction. После проведенного компанией ребрендинга и налаживания новых каналов сбыта российскому подразделению удалось обеспечить продажи на уровне показателей 2017 года, создав надежный фундамент для дальнейшего развития. С появлением японского бренда в портфеле компания обеспечила для своих клиентов максимально широкое покрытие автопарка азиатских легковых моделей тормозными комплектующими премиального уровня. В 2019 году ассортимент будет пополняться позициями, предназначенными для новых моделей и модификаций автомобилей азиатского производства, а также тормозными колодками для барабанных тормозов и автохимией.

Рост эффективности

Компания «Мишлен» объявила о приобретении 80% акций компании PT Multistrada Arah Sarana TBK (Multistrada), производителя шин из Индонезии. При объеме производства на уровне 180 тысяч тонн (11 млн шин для легковых автомобилей, 9 млн шин для двухколесной техники и 250 тысяч шин для грузовых автомобилей) чистый объем продаж компании Multistrada за 2017 год составил 281 млн долларов США.

Условиями сделки предусматривается получение компанией «Мишлен» 20% акций дилерской сети PT Penta Artha Impresi (Penta) в партнерстве с компанией Indomobil и частными инвесторами. Это будет способствовать росту эффективности маркетинговой и сбытовой деятельности Группы «Мишлен» в Индонезии и обеспечит расширенный доступ на крупнейший рынок, а также заложит прочную основу для будущего роста и расширения.



Новые детали

Компания CTR показала новые рулевые наконечники, шаровые опоры и стойки стабилизатора для популярных моделей автомобилей.

Так, Lada Vesta получила шаровые опоры: CBFI-7R/L, применимость: OEM-номера: 8450006741, 8450006742. А для Toyota Land Cruiser 100 ввели в ассортимент верхние шаровые опоры (1998-2007), арт. CBT-103, применимость: OEM-номера: 48630-60040, 48630-60010. Также стало возможным приобрести и нижние шаровые опоры для этой модели: арт. CBT-100, применимость: OEM-номера: 48620-60010, 48620-60020.

Компания активно работает с расширением ассортимента деталей для европейских и корейских автомобилей. Недавнее пополнение каталога: рулевые наконечники для BMW 7-й серии, арт. CEB-2R/L, применимость: OEM-номера: 32106784796, 32106784790. Стойка стабилизатора для Hyundai Sonata (2012-2014), арт. CLKH-73, применимость: OEM-номер: 54840-4K4000.

Более того, компания позаботилась об удобстве клиента и укомплектовала все необходимое для замены в одну упаковку. В набор вошли: стойка стабилизатора, втулки, гайки и шайбы. Такой комплект обозначается приставкой «К» в конце артикула.

Минимальный уровень шума

Компания MEYLE обновила ассортимент тормозных колодок MEYLE-PD для легковых автомобилей. Новое поколение тормозных колодок, предназначенных для динамичного вождения, отличилось минимальным уровнем шума.

Конструкция тормозных колодок, уже адаптированная под особенности соответствующих классов автомобилей, была дополнительно доработана с учетом результатов многочисленных испытаний и тест-драйвов.



Помимо использования более совершенного фрикционного материала, были внесены некоторые изменения в конструкцию тормозных колодок: расположение фасок и прорезей на фрикционных накладках было оптимизировано в соответствии с особенностями разных моделей автомобилей. Кроме того, в конструкцию новых тормозных колодок входят промежуточные слои (так называемые прокладки), которые обеспечивают максимальное поглощение вибраций и снижение уровня шума.

ВСЕГДА ЭЛЕКТРОНИКА НА ЛАДОНИ



Синергия конвейерного поставщика
и специалиста в области
диагностического оборудования
для сервисных станций и мастерских.

Реклама. Товар сертифицирован.



Собственные мультимедиа от «Яндекс»



«Яндекс» выпустил собственный бортовой компьютер для автомобилей, который может заменить штатную мультимедийную систему.

В комплекс входит мультимедийная система «Яндекс.Авто» с различными сервисами, в числе которых «Навигатор», «Музыка» и «Погода», управление которыми можно осуществлять при помощи голоса. На одном экране водителю доступна информация сразу нескольких сервисов. Например, в одной части дисплея можно следить за подсказками «Яндекс.Навигатора», а в другой – смотреть прогноз «Яндекс.Погоды» и при этом управлять аудиосистемой.

На данный момент бортовой компьютер совместим с автомобилями Renault Kaptur, Renault Duster, Volkswagen Polo и Lada X-Ray разных годов выпуска. Скоро появятся устройства для автомобилей Lada Vesta, Nissan Qashqai, Toyota RAV4, Skoda Rapid и Kia Rio.

Статус лидера подтвержден

В Перу завершился ралли-марафон «Дакар-2019». Триумф экипажей Эдуарда Николаева и Дмитрия Сотникова подтвердил абсолютное лидерство команды «КАМАЗ-мастер» в своем классе. В грузовом зачете экипажи российского «КАМАЗ-мастера» заняли первое и второе места, осуществив третий победный дубль КАМАЗов за последние пять лет. Новые грузовики под руководством профессиональных пилотов продемонстрировали выдающуюся скорость, выносливость и управляемость в экстремальных условиях трассы.

Для таких результатов команде пришлось значительно обновить техническую составляющую подготовленных к гонке КАМАЗов. Так, для новых двигателей с уменьшенным до 13 литров объемом компания «Тотал Восток» разработала новое инновационное синтетическое масло. Созданный специально для участия в спортивных ралли новый продукт обеспечил максимальную производительность и надежность работы машин при сверхвысоких нагрузках на протяжении всей гонки. Новая разработка Total не потребовала замены моторного масла во время всего «Дакара», несмотря на постоянное жесткое воздействие песков и высоких температур на моторный отсек. Наоборот, она позволила уменьшить их влияние в отдельных частях двигателя и помогла избежать износа и сажевых отложений на его деталях.

Новое моторное масло с успехом прошло самую тяжелую и ответственную проверку. Отработавший материал будет взят техническими специалистами компании на экспертизу для анализа и последующей возможной доработки и еще большего усовершенствования. Показатели работы КАМАЗов с новым моторным маслом на ралли-марафоне впоследствии лягут в основу инновационных формул моторных масел Total и ELF для легкового и коммерческого транспорта.

Ford выбирает российские шины

Экипаж Нассера Аль-Аттия и Матье Бомеля на автомобиле Toyota (команда Overdrive Racing) стал первым в ралли «Дакар». Болид был оснащен шинами BFGoodrich, для которых победа стала 15-й, а для Toyota награда стала первой.

Второе место завоевал Нани Рома, третьим стал Себастьян Леб, прохождение маршрута которому осложняли постоянные неисправности приводного вала на автомобиле Peugeot команды PH Sport. Таким образом, итоговый подиум в Лиме был полностью занят экипажами, выбравшими шины BFGoodrich.

Общая протяженность маршрута 41-го ралли «Дакар», состоящего из 10 этапов, составила 5537 километров, 2877 км пришлось на спецучастки. Многие участники отметили, что вторая неделя выдалась невероятно сложной как с технической точки зрения, так и в плане психологического напряжения. Специалисты сервисного центра BFGoodrich оказывали участникам поддержку на протяжении всего ралли «Дакар», в том числе и в дни отдыха, которые выдалась насыщенными для шиномонтажников: в общей сложности было заменено 2000 шин.

Новые позиции в каталоге

Компания LESJOFORS пополнила каталог новыми позициями винтовых (детали подвески) и газовых (упоры капота и багажника) пружин.

Продукция стала полноценным аналогом оригиналов и подходит для следующих популярных на российском рынке моделей – Mercedes, Audi, «Форд», Peugeot, Hyundai, Mazda, Nissan и др. Вся продукция изготовлена на заводах Швеции и Европы.

Производитель дает трехлетнюю гарантию без ограничения пробега, при этом, как заявляют в компании, цена значительно ниже оригинальных компонентов.

Новая технология покрытия поршней

Компания Federal-Mogul рассказала про новую технологию покрытия поршней EcoTough NG, разработанную одним из ее брендов Nugal. Новинка снижает износ юбки поршня почти на 40%, что способствует повышению долговечности и производительности двигателя.



Технология разработана специально для применения в экстремальных температурных условиях, характерных для двигателей внутреннего сгорания.

Использовать технологию планируется в новом 3-цилиндровом двигателе FIAT 1.0L GSE и 4-цилиндровом двигателе 1.3L GSE Euro 6 Firefly. Благодаря структуре, усиленной оксидом металла, и дополнительно внедренным частицам твердого смазочного материала покрытие обеспечивает улучшенную усталостную прочность даже при самых экстремальных тепловых условиях и нагрузках. Кроме того, это покрытие уменьшает потери на трение поршня почти на 15%, что позволяет улучшить эффективность двигателя без его значительного удорожания.

Международная конференция GiPA Day

Во Франкфурте прошла 10-я международная конференция GiPA Day, которую организует компания GiPA Group.

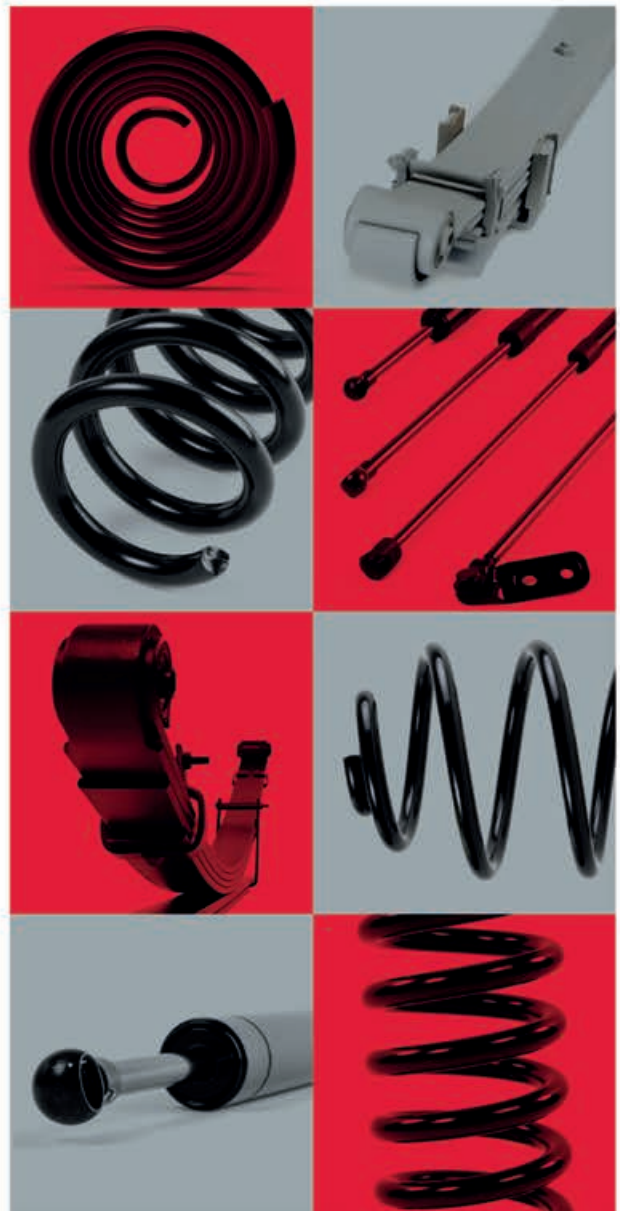
В этом году в GiPA Day приняли участие более 150 делегатов из 17 стран мира. Это были представители 102 компаний – топ-менеджеры, директора по маркетингу, директора по послепродажному обслуживанию, руководители департаментов развития и стратегического планирования, а также аналитики, эксперты и журналисты профильных изданий.

С докладами выступили президент GiPA Group Эрик Девос и Оскар Балкасар, директор «GiPA Мексика». В работе круглого стола приняли участие Массимилиано Милани, исполнительный директор, маркетинг на рынках Европы, Ближнего Востока и Африки компании Тенпесо, Энди Гамильтон, коммерческий директор LKQ Europe, Стефан Антильо, глава Parts Holding Europe, Кристоф Мюзи, старший вице-президент по услугам и автокомпонентам PSA, Сильван Шарбоннье, руководитель подразделения по послепродажному маркетингу и продажам Volkswagen Group.



В своем выступлении Эрик Девос рассказал о развитии рынка гибридных автомобилей в странах Западной Европы. Он напомнил, что ряд крупнейших автопроизводителей, таких как Volkswagen, Volvo, Nissan, Toyota, заявляли о намерениях полностью остановить производство автомобилей с классическими ДВС и переориентироваться на выпуск машин как минимум с гибридным приводом уже в самом ближайшем будущем. По подсчетам GiPA Group, в случае реализации этих достаточно агрессивных планов на гибриды к 2025 году будет приходиться больше половины от всех продаваемых в Европе новых автомобилей. Однако на послепродажном обслуживании это сильно не скажется. Даже при очень агрессивном прогнозе о количестве продаваемых автомобилей с гибридным приводом их парк составит лишь 16% от всего европейского парка. Очевидно, что гибриды пока еще долго не смогут вытеснить с рынка послепродажного обслуживания традиционные машины. Но нельзя игнорировать тот факт, что объем парка гибридных авто превысит 25 млн ед. И этим машинам необходим сервис, который существенно отличается от обслуживания автомобилей с традиционными ДВС. Что приводит к новым задачам независимые автосервисы. По результатам исследования GiPA Group, сейчас около 32% автосервисных станций заявляют, что могут обслуживать автомобили с гибридными силовыми установками. А у остальных СТО остается не так много времени, чтобы получить эти знания.

Производитель полного ассортимента пружин



**САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
ПРОДУКЦИЯ СООТВЕТСТВУЕТ КАЧЕСТВУ
ОРИГИНАЛА
ГАРАНТИЯ 3 ГОДА**

Контакт между машинами



Компания Bosch рассказала о системе Vehicle-to-Everything, или V2X, которая поможет машинам общаться. Теперь автомобили смогут предупреждать друг друга о возможных опасностях и предотвращать их, в то время как водитель будет слушать свою любимую музыку.

Система V2X использует многоканальный/многоуровневый подход. Инженеры компании разработали универсальный блок связи, который может работать со всеми типами передачи данных. Тем самым компания объединила блоки подключения и телематические устройства, которые индивидуально способны работать только с одной технологией передачи, создавая тем самым единый универсальный блок связи.

Автомобили смогут использовать сети Wi-Fi, доступные в городах, или пользоваться сотовой связью в случае отсутствия первой. Управлять этими разнообразными коммуникационными параметрами возможно благодаря программным решениям от резидента Кремниевой долины, компании Veniam. Их технология следит за состоянием различных сетей и может автоматически переключаться с одной на другую в конкретных ситуациях.

В планах, что к 2025 году количество подключенных к сети транспортных средств на дорогах Европы, США и Китая превысит 470 миллионов. Первоначально большинство автомобилей будут подключаться непосредственно к облаку; но благодаря V2X все большее число автомобилей в будущем смогут напрямую контактировать друг с другом, а также с предметами дорожной инфраструктуры: светофорами, дорожно-строительными площадками, пешеходными переходами, зданиями и т.д. Затем они смогут предупреждать друг друга о потенциальных опасностях на дорогах, например о пробках, авариях или гололеде. Исходя из полученных данных, транспортные средства будут регулировать скорость движения, что обеспечит более эффективное движение трафика, особенно в городах. Однако в настоящее время стандартизированной технической базы для связи V2X не существует.

О планах на год

Japanparts рассказала, какие отраслевые мероприятия намерена посетить в наступившем году. Компания составила для себя плотный календарь событий, который должен познакомить с широким ассортиментом продуктов, включающим 140 различных линий товаров, охватывающих все типы запасных частей, от деталей двигателей до тормозов, от сцеплений до электроузлов подвесок.

В этом году производитель намерен укрепить позиции на международном рынке послепродажного обслуживания и представить свой стенд на следующих выставках:

- * 22–26 мая – Autopromotec, г. Болонья.
- * 04–06 июня – Automechanika, г. Бирмингем.
- * 26–29 августа – Mims Automechanika, г. Москва.
- * 15–19 октября – Equipauto, г. Париж.

Прибавил в весе

Первый квартал 2019 года компания Gates начала с увеличения ассортимента продукции по программе расширения линейки фирменных шлангов на более чем 1500 единиц. Цель программы – предоставить широкий выбор этих деталей для СТО и новые возможности для роста бизнеса для дистрибьюторов.

Первоначальное расширение ассортимента шлангов качества OE охватывает различные группы продуктов, включая:

- модульные разветвленные шланги;
- формованные шланги;
- шланги для турбонадувных агрегатов.

Расширение ассортимента модульных шлангов и включение в него шлангов для турбонадувных агрегатов автомобилей – результат приобретения компании Rapro в начале 2018 года. Являясь специализированным производителем формованных и разветвленных шлангов качества OE, она имеет репутацию надежного поставщика на рынке послепродажного обслуживания более чем в 40 странах мира.

Новые запчасти подойдут для всех популярных марок автомобилей, включая BMW, Mercedes, Volkswagen/Audi и Land Rover. Сразу после истечения срока гарантийного обслуживания эти автомобили становятся объектами ремонта независимых автомастерских, и в то же время у них появляются первые признаки износа шлангов.

Противодействие контрафакту

Компания Osram провела рейд в столице Уральского региона в рамках программы по противодействию контрафакту.

По итогу мероприятия на Кировском оптовом рынке в Екатеринбурге был задержан владелец торговой точки, реализующей поддельные автолампы под маркой Osram. Ввезенная из Китая партия контрафакта была изъята и уничтожена правоохранительными органами, в отношении продавца возбуждено дело об административном нарушении.

За прошедший год была пресечена торговля поддельными автомобильными лампами на рынках в московском Кунцево и Южном порту, «Ялян» в Алматы и «Неокор» в Краснодаре и ряде других, конфисковано в общей сложности свыше десяти тысяч подделок. Кроме того, в конце 2017 года был ликвидирован крупный подпольный цех в Санкт-Петербурге, где контрафактные лампы ведущих брендов изготавливались миллионными партиями.

Политика компании, направленная на борьбу с подделками, включает целый комплекс мероприятий. Для начала осуществляется мониторинг торговых точек на территории России и СНГ, проводятся информационные кампании, выпускаются инструкции, помогающие определить подлинность продукции, и применяются специальные технологии для защиты продукции – идентификационные коды и голограммы на упаковке, лазерная маркировка на цоколе ламп и др. Для ксеноновых ламп разработана отдельная программа Osram Trust для проверки оригинала с помощью онлайн-сервиса или мобильного приложения.

ВИН-КОД.РФ

Marketplace



Автоматизируем магазины
запчастей и розничные сети



Win-СТО
Управление автосервисом



Digital-Marketing



Online-обучение продавцов
и мастеров СТО



Управление Call-центром
мощная CRM система

Аналитика **aftermarket РФ** для производителей запчастей

+7 (499) 490-07-21

mit@vincodrf.ru

<https://вин-код.рф>



Две недели испытаний

Компания «Мишлен» оснастила четыре экипажа российской гоночной команды «Газ Рейд Спорт» внедорожными шинами BFGoodrich – All-Terrain T/A KO2 и Mud-Terrain T/A KM3. Гонщики дебютировали в ралли-марафоне «Африка Эко Рейс – 2019».

Сама гонка продлилась две недели и проходила в основном по пустыне Сахара. Трасса включала самые различные препятствия: высоченные барханы, горные перевалы, каменистые плато, высохшие русла рек и песчаные пространства с крайне опасными для автомобилей и шин верблюжьими колючками, а также дороги с многовековой пылью «феш-феш».

Команда преодолела все 12 этапов гонки, экипаж Евгения Суховенко/Евгения Павлова занял 10-е место в самой мощной категории T1 суперпродакшн и 3-е место в классе полноприводных дизельных автомобилей. Экипаж Болеслава Левицкого/Станислава Долгова занял 7-е место в категории T4 и 1-е место в категории грузовиков с объемом двигателя до 10 литров.

Завод электрических батарей в Польше

В Польше появится завод по производству электрических батарей для автомобилей Mercedes-Benz. Производство должно стать площадкой для создания электрических батарей для электромобилей и гибридов.

Завод будет построен в Яворе Нижнесилезского воеводства, на территории которого будет создано около тысячи новых рабочих мест. Также отмечается возможность трансфера новейших технологий.



Двигатели Hyundai будут собирать в России

Минпромторг и концерн Hyundai заключили инвестиционный контракт, который направлен на увеличение локализации производства легковых автомобилей в Российской Федерации.

Теперь корейский производитель имеет возможность собирать на российском заводе двигатели, автоматические коробки передач и элементы системы управления. Срок специального инвестиционного контракта составил 10 лет.

В планах компании построить отдельное предприятие по производству двигателей в России. По предварительной информации, оно может начать работу в 2021 году и расположиться в Санкт-Петербурге.

Новая упаковка тормозных накладок

Новый формат упаковки тормозных накладок Textar показала компания TMD Friction. Вместо прозрачной оберточной пленки и картонных коробок накладки для барабанных тормозов коммерческого транспорта теперь будут поставляться в высокопрочной ПЭТ-упаковке с логотипом на фоне яркого желтого принта.

Новая упаковка должна стать дополнительной защитой продукции от подделок. Более того, производитель побеспокоился об утилизации картонных коробок, отказавшись от подобной упаковки.

Петербургский международный автомобильный салон – 2019

В апреле 2019 года в Северной столице пройдет Петербургский международный автомобильный салон – 2019, который в этом году будет единственным автосалоном федерального уровня на территории России. Организаторами мероприятия выступят выставочное объединение «ФАРЭКСПО» совместно с открытым акционерным обществом «Автосельхозмаш-холдинг».

В 2019 году на новой выставочной площадке КВЦ «ЭкспоФорум» экспозиция автосалона будет представлена тремя крупными разделами:

1. Автомобили – легковые, грузовые, автобусы, легкие грузовики и коммерческий транспорт, специальная автотехника. Среди них: серийная автомобильная техника, инновационные разработки от ведущих автомобильных брендов и фирм-производителей, экспозиции перспективных образцов автомобильной техники, таких как концепт-кары, прототипы, электромобили, гибридные автомобили, экологически чистый транспорт, работающий на альтернативных источниках питания. Кроме того, будут представлены новые разделы, а имен-

но: инновационные материалы и технологии в автомобилестроении, оборудование для производства автомобильной техники, нанотехнологии в автомобилестроении и др.

2. Автокомпоненты, запасные части и расходные материалы для автопрома. Среди них: запасные части и автокомпоненты для легковых и грузовых автомобилей, а также автомобильных двигателей, узлов и деталей трансмиссий, ходовой части, автомобильной электроники и осветительных приборов, аккумуляторные батареи и радиаторы, шины и РТИ. На экспозиции будет представлено гаражное и ремонтно-диагностическое оборудование, оборудование для чистки и мойки автомобилей, а также ГСМ, автокосметика, специализированный инструмент для ремонта и обслуживания автомобилей. Помимо этого, запланирован показ современных технологий и средств защиты запасных частей от контрафакта, а также примеров решения задач по локализации производства и импортозамещению комплектующих изделий и запасных частей.

3. «Автофестиваль». В рамках работы выставки впервые откроет свои двери весенний

«Автофестиваль». В программе его работы запланирован ряд мероприятий и экспозиций на закрытых и открытых выставочных площадях.

Также планируется проведение Петербургского международного автопромышленного форума на тему «Российская автомобильная промышленность: проблемы и перспектива развития производства и авторынка до 2025 года», направленного на создание условий для эффективной реализации Стратегии развития отечественного автомобилестроения до 2025 года.

Автосалон будет проходить при официальной поддержке Комитета по промышленности Государственной думы Российской Федерации, Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства транспорта РФ, Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Объединения автопроизводителей России, Комитета по транспорту правительства Санкт-Петербурга, правительства Ленинградской области, Национальной ассоциации производителей автокомпонентов (НАПАК).

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН 2019

4-7 АПРЕЛЯ

АВТОМОБИЛИ
АВТОКОМПОНЕНТЫ
АВТОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

WELCOME
ДОБРО
ПОЖАЛОВАТЬ

CONGRESS
CENTRE

РЕКЛАМА

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:

auto.ru

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: КВЦ «ЭКСПОФОРУМ», ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

Больше новинок в ассортименте

Компания TMD Friction к уже имеющимся 200 позициям тормозных дисков Nisshinbo добавила еще более 100 наименований.

Продукция разработана в соответствии с допусками ECE R90 и требованиями, предъявляемыми к оригинальному оборудованию. При производстве деталей был применен высококачественный чугун. Львиная доля ассортимента представлена дисками с антикоррозийным покрытием: оно обеспечивает надежную защиту диска, сохраняет его привлекательный внешний вид и делает возможной установку на автомобиль по принципу «из коробки». Во время создания продукции инженеры компании следуют жестким нормативам качества в изготовлении тормозных дисков – по балансировке, отсутствию биения и разнотолщинности. Так, диски имеют разнотолщинность менее 0,01 мм, биение – не более 0,05 мм.

Вывод на рынок тормозных дисков бренда стал одним из результатов комплексного ребрендинга под управлением компании TMD Friction, являющейся подразделением Nisshinbo Holdings и официальным поставщиком продукции Nisshinbo на рынки разных стран, включая Россию и страны Таможенного союза. Изменения коснулись не только дизайна упаковки, но и политики продвижения товара на рынке. Также была проведена унификация артикульных номеров комплектующих Nisshinbo в соответствии со стандартами, установленными для всех брендов в портфеле TMD Friction.

Расширение партнерства

Концерн ZF объявил о решении расширить свое партнерство с компанией Microsoft для создания одной из самых универсальных и передовых облачных платформ на автомобильном рынке.

Сотрудничество позволит компании предлагать услуги в области автономного вождения, управления движением транспортных средств, создания комплексных систем безопасности и электромобильности, инновационные решения для крупных автопарков, приложения для контроля технического состояния транспортных средств и автоматизации процессов на основе облачных технологий ZF. Всего год назад компания анонсировала собственную IoT-платформу на основе облачной платформы Microsoft Azure.

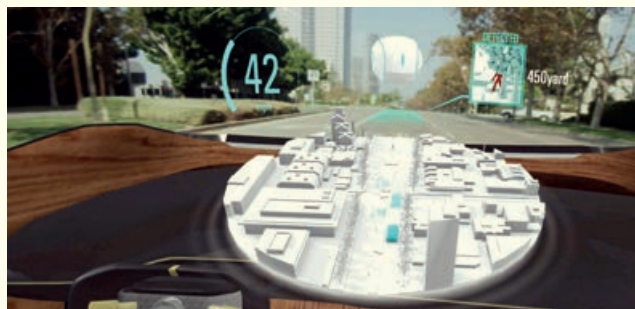
Итоги 2018 года

Компания LIQUI MOLY подвела итоги по обороту продукции на 2018 год. Как отметили в компании, «рост был более сдержанным, чем в предыдущие годы», но это не помешало установить новый рекорд. Итоговый показатель 2018 года составил 544 млн евро, что на 2% больше, чем в прошлом году.

Октябрь 2018 года установил новый рекорд оборота для одного месяца за более чем 60-летнюю историю компании – 54 млн евро, что выше аналогичного периода 2017 года на 34%. Сохранить такие темпы в течение года не позволил ряд факторов, например увеличение издержек компании. Среди них скрытые глобальные торговые споры, крупные инвестиции в программное обеспечение и исследования, увеличение транспортных расходов и высокие цены на базовое сырье.

Также в прошедшем году компания значительно увеличила расходы и на маркетинг, инвестировав в узнаваемость бренда более 20 млн евро. Самым большим спонсорским решением стал контракт с баскетбольным клубом NBA «Чикаго Буллз».

Новая система видит невидимое



Концерн Nissan рассказал о новой автомобильной системе помощи водителю, которая объединяет реальный и виртуальный миры, – I2V (Invisible-to-Visible). Презентация технологии прошла в начале января на выставке потребительской электроники CES.

Система работает следующим образом: она объединяет информацию от датчиков автомобиля с данными, полученными из облачного хранилища. В итоге технология контролирует пространство вокруг машины и прогнозирует, что ждет автомобиль на дальнейшем пути его следования. Таким образом, водителю будет известно, что находится за углом здания или за поворотом, а также система подскажет о приближающемся пешеходе и дорожном знаке. Все это будет представлено в интерактивной и «человечной» манере при помощи аватаров, что будут находиться внутри машины.

Система не оставит без внимания и самого водителя, она будет отслеживать его состояние на протяжении всего пути и подскажет, когда нужно сделать остановку, чтобы отдохнуть и выпить кофе.

Эффективная динамика

Компания Webasto в рамках премии BMW Supplier Innovation Award (SIA) (2018 год) получила награду в категории Efficient Dynamics («Эффективная динамика»). Автопроизводитель оценил инновационный подход к разработке передней дуги складной крыши для BMW i8 Roadster.

Специалисты компании использовали бумажный сотовый наполнитель (PHC) – этот материал никогда ранее не применялся при изготовлении складной крыши – и обработали его с помощью процесса формования методом напыления (CSM). Бумажный сотовый наполнитель, являющийся основой конструкции, заключен в оболочку из смеси полиуретана и армированного стекловолокна. Передняя дуга отличается не только исключительно малым весом, но и высокой размерной стабильностью. Масса снижена на целых 50% по сравнению с аналогичной деталью, выполненной из стали.



MIMS automechanika MOSCOW

**80%
SOLD
OUT**

23rd Международная выставка запасных частей,
автокомпонентов, оборудования и товаров
для технического обслуживания автомобиля

23rd Russia's Leading International Trade Fair
for the Automotive Service Industry Targeting
Trade Visitors from Russia and Eastern Europe

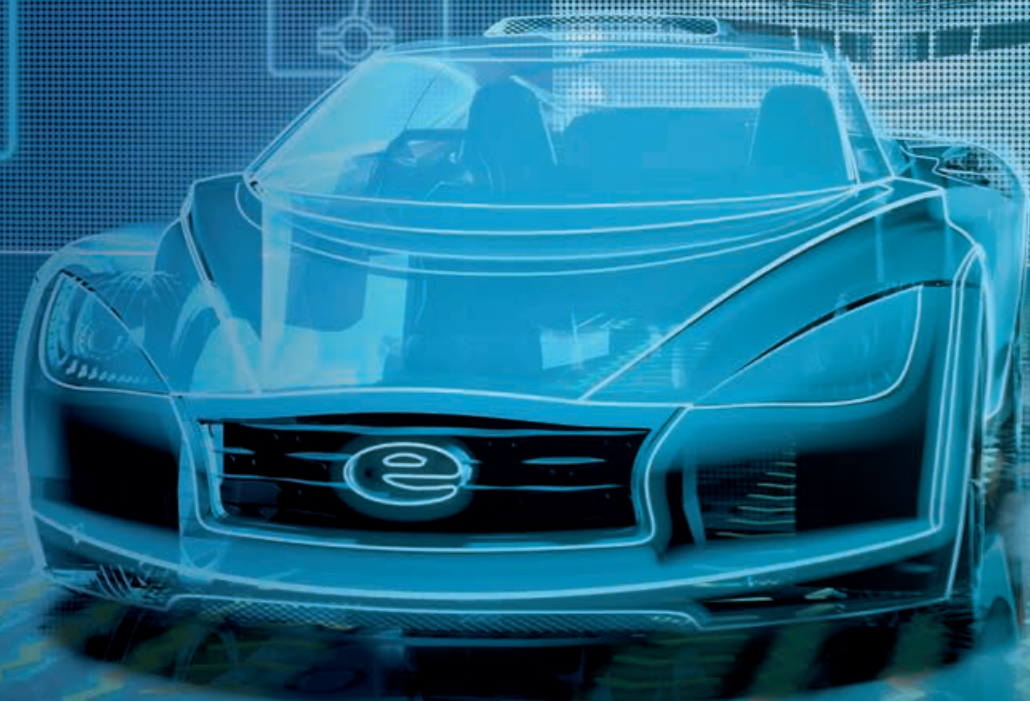
26–29.08.2019

ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия
IEC «Expocentre», Moscow, Russia

www.mims.ru

Организатор
Organized by

ITEMF
EXPO





Платформа Nissens для самостоятельного онлайн-обучения NTC доступна практически из любой точки земного шара на всех устройствах

Компания Nissens Automotive расширяет программу обучения

NTC (Nissens Training Concept). Сокращенное название флагманской программы компании для независимого рынка автозапчастей постоянно завоевывало все большее внимание и популярность среди ключевых дистрибьюторов и их клиентов. Благодаря более чем 4000 специалистов автосервисов и автомагазинов, посетивших обучение на наших семинарах по всему миру, платформа обмена знаниями Nissens Automotive оставила след в стандартах ремонта автомобилей, предлагаемых производителями запасных частей. Теперь концепция NTC вступает в новую эру: запуск онлайн-платформы самообучения.



При запуске концепции обучения Nissens в 2015 году тщательно разработанные учебные материалы по климатической системе были разделены на три уровня: базовый, специалист и эксперт. Ресурсы, потраченные за первые четыре года на обучение специалистов независимого рынка автозапчастей, теперь окупались и мотивируют на более высокие цели. Исполнительный вице-президент Nissens Automotive Klavs T. Pedersen объясняет: *«Мы не можем переоценить преимущества и эффект, полученные от концепции обучения Nissens, в частности от запуска обучения по климатической системе, начатой в 2015 году. Нашей основной целью было расширение понимания сложности системы кондиционирования воздуха и соблюдения правильных процедур установки. Теперь мы решили сделать еще один шаг, твердо*

веря, что сейчас самое время предложить рынку еще больше образования».

Вывод проента по обучению на новый уровень

Недавно Nissens Automotive выпустила турбокомпрессоры. Из-за сложности компонента и работы системы было естественно начать новую главу NTC с этих тем. Один из первых онлайн-курсов посвящен основам турбонаддува, обмену опытом в поиске и устранении неисправностей автомобиля и системы, а также процессу установки турбокомпрессора. Уроки самообучения основаны на существующих презентационных материалах NTC, но предлагают гораздо больше, чем обычное обучение с преподавателем. Jan Zieleskiewicz, менеджер по маркетингу Nissens Automotive, поясняет: «Пользователи могут присоединиться к учебной сессии практически из любой точки земного шара и делать это 24/7.



Классические семинары NTC, на которых слушатели и тренер находятся в одной аудитории, по-прежнему являются важным инструментом обучения. А теперь они дополняются онлайн-платформой самообучения

Курсы работают на компьютерах и на большинстве мобильных устройств, содержат много интерактивной информации, чтобы помочь аудитории при изучении новых, сложных деталей, таких как турбины. Профессиональное поведение и постепенный переход от простого к сложному гарантируют, что студенты узнают именно то, что важно. Наконец, каждый студент может быть сертифицирован, и все это выполняется в электронном виде без какого-либо ожидания при выдаче официального документа, подписанного Nissens. Это развитие платформы NTC предлагает нашим клиентам больше свободы и гибкости».

Будущая платформа обмена знаниями

Новая концепция самостоятельного обучения опирается на существующую платформу NTC, повышая легкость и эффективность обучения. Однако платформа самообучения не будет ограничиваться онлайн-курсами, говорит Jan Zieleskiewicz: «Со временем платформа превратится в площадку для обмена знаниями,

предлагая доступ к специализированной технической информации, представленной в том числе и в визуальной форме. Наконец, планируется создать виртуальное сообщество экспертов автомобильной отрасли, которые смогут общаться друг с другом. Все это как минимум на шести языках, а новые языки будут доступны уже через несколько месяцев после за-

планированного запуска в январе 2019 г. Платформа самообучения не ограничивает и не исключает живое обучение, предлагаемое Nissens, – объясняет Jan и делает вывод: – Обе платформы – это способы показать наше отличие на независимом рынке автозапчастей, продолжая предлагать нашим клиентам обучение высокого качества и повышать

их знания технически сложных продуктов и процедур установки. Мы с нетерпением хотим поделиться возможностями с нашими клиентами».


С февраля и в течение марта мы предлагаем бесплатную регистрацию для пользователей по следующей ссылке: www.nissens.com/freetraining



Jan Zieleskiewicz,
менеджер по маркетингу Nissens
Automotive



Klavs T. Pedersen,
исполнительный вице-президент
Nissens Automotive



Источник света: автомобильные лампы



Лампы накаливания в свое время произвели прямо-таки революцию в деле освещения всего и вся. Автомобиль также не стал исключением, и позже электрические лампы всех разновидностей стали использоваться как в целях освещения, так и для подачи соответствующих сигналов другим участникам дорожного движения.

Владимир Кузьменко

Обычные галогенки в фарах головного света – явление чрезвычайно распространенное даже сейчас, когда появились более экономичные, а самое главное, долгоиграющие варианты, речь идет о газоразрядных лампах – ксеноновых и совсем новом веянии в деле освещения – светодиодах. Разумеется, ксенон и светодиоды более экономичны и могут похвастаться значительным сроком службы по сравнению с обычными галогенками, но стоимость ламп накаливания по сравнению с более продвинутыми вариантами столь мала, что они до сих пор активно используются на автомобильной технике, особенно бюджетной.

Итак, что нужно знать, приобретая галогеновую лампу для фары взамен перегоревшей? Срок службы у ламп накаливания около 600 часов, плюс минус, так что менять их лучше сразу парами – если перегорела одна, значит, скоро сгорит и вторая. В отличие от бытовых электроламп, например в домашней люстре, автомобильные лампы накаливания подвергаются постоянной тряске, что дополнительно снижает их срок службы, а вот у новых вариантов

вроде ксенона и светодиодов спирали накаливания нет, отсюда и соответствующая наработка на отказ: у ксенона порядка 3000 часов, у LED-источников – 10 000 часов, а у новейших органических светодиодов, OLED, вообще до 30 000 часов.

Сейчас в автомагазинах предлагается огромный ассортимент продукции, но стоит понимать, что заниматься «улучшениями» в таком деле не всегда оправданно, например, использовать более мощные лампы взамен штатных категорически не рекомендуется, поскольку более мощный источник света перегружает стандартную проводку, что может привести даже к пожару. Вообще, приобретая любые лампы, предпочтение лучше отдавать проверенным брендам, таким как Osram, Phillips, GE и т.п., нет смысла заниматься экспериментами на собственной машине. Ныне на прилавках магазинов появились совсем экзотические варианты, обычно из Китая и стран Юго-Восточной Азии, например, вместо стандартной галогенки можно подобрать подходящий по разьему светодиод, но делать это крайне не рекомендуется, световой пучок в результате подобного «тюнинга» будет непредсказуем, и нехорошо будет как водителю, так и

окружающим. Стоит напомнить, что за подобный «колхоз» с этого года сотрудники ГИБДД будут лишать прав. Существует, правда, одно исключение – Phillips выпускает светодиод под цоколь H8, H11 и H16, но в фарах головного света использовать их все равно нельзя – только в противотуманках.

Теперь рассмотрим довольно распространенный случай, когда галогенки явно не выхаживают положенный срок службы, попросту говоря, часто перегорают. В чем дело? Обычно виновата бортовая сеть, выдающая повышенное напряжение, так что при таком раскладе стоит обратиться к электрику. Идеальное напряжение для галогеновых ламп – 13,2 В; если это значение превысит даже на 5%, срок их службы снизится аж на 40%. С другой стороны, более низкие значения напряжения способны продлить жизнь лампе, но за счет падения интенсивности светового пучка, что тоже плохо. В общем, за напряжением бортовой сети надо следить, тогда будет все в порядке и со сроком службы, и с освещением.

В 1992 году компания Phillips совершила очередной прорыв в деле освещения, создав газоразрядную лампу для автомобиля. Она получила название D2S и

обозначение HID (High Intensity Discharge). Новинка вышла недешевой, поскольку, кроме собственно самой лампы, к ней необходим еще и блок управления, называемый в народе блоком поджига, – при включении HID сначала на лампу подается напряжение порядка 25 000 В, а после этого блок должен поддерживать стабильные 80 В при частоте 300 герц. В общем, по сравнению с копейными галогенками стоимость ксенона существенно выше. Так стоило ли городить огород? Стоило, конечно. Ксенон по ряду ключевых параметров значительно превосходит лампы накаливания, это совершенно бесспорно. С энергопотреблением все ясно: на нагрев галогенок идет около 40% энергии, у ксенона всего 7%. В среднем HID потребляет 35 Вт, а лампы накаливания – от 55 Вт и выше, и при всем при том световой поток у ксенона обладает в два раза большей интенсивностью.

Ну и напоследок стоит вспомнить о такой важной характеристике, как комфортность. Если у галогеновой лампы цветовая температура свечения порядка 2800 К, то у ксенона от 4300 К и выше, например, лампа Philips Diamond Vision может похвастаться цветовой температурой



5000 К, что вплотную приближает ее характеристики к дневному свету.

Интересно, что первыми начали делать лампы и блоки HID немцы: Philips и Osram, однако теперь инициативу перехватили корейские производители. Если для Европы по-прежнему выпускается только две лампы: D2S и D2R, то корейцы уже освоили цоколи H1, H2, H3 и т.д., до H5 включительно, а также биксенон под H4.

В отличие от светодиодных ламп ксенон вполне можно поставить на большинство автомобилей, естественно, придется учесть все нюансы и запастись соответствующими суммами, зато на выходе вы получите несравнимый уровень освещения. Довольно часто автомобилисты ставят на свою машину HID, а когда приходит время ее продавать, снимают ксенон и возвращают на место штатную оптику.

Но время идет, и на смену даже удачной конструкции всегда приходит следующая, еще более удачная. Технологии LED и OLED позволяют сделать для освещения то, что раньше было или очень сложно, или невозможно вообще.

Итак, светодиод, или Light Emitting Diode, – полупроводниковый прибор, излучаю-

щий некогерентный свет при пропускании через него электрического тока. Его работа основана на явлении возникновения светового излучения при прохождении тока через p-n-переход. Органические светодиоды по сравнению с обычными – еще один уверенный шаг вперед, у оных еще ниже электропотребление, значительно выше срок службы, а само устройство подобных ламп OLED, которые состоят из пленок органического происхождения, позволяет получить абсолютно равномерное свечение, и это тоже существенный плюс. Кроме того, OLED-диоды можно сделать исключительно компактными.

Чем же так привлекательны LED и OLED-технологии? Если говорить о сигнальных световых приборах, тот тут все очевидно – энергопотребление и срок службы, а вот если вспомнить о фарах головного света, то здесь уже все намного интереснее. С галогенками ясно, ни о какой адаптации к дорожным условиям речи даже не идет, а вот поменять интенсивность и направленность светового пучка на HID-фарах можно, но довольно сложно, и все равно такого результата, как в случае с LED и OLED-фарами, не достичь. Со светодиодной

головной оптикой можно творить все что угодно: цветовые характеристики зависят от химического состава полупроводника, сделать излучение наиболее комфортным для глаза не проблема. Менять интенсивность, форму и направление светового пучка можно моментально: скорость включения светодиода – 50 наносекунд. По данному параметру светодиод даже превосходит обычную галогенку, у которой нить накала набирает мощность за 0,3 сек. Адаптивная LED-фара способна самостоятельно включить и выключить дальний свет, задействовать дополнительные секции, освещающие, например, дорогу в повороте и т.д. и т.п. Но каким образом?

А вот тут и начинаются сложности, которые самым непосредственным образом отражаются на конечной цене изделия. LED-фара – это не просто рассеиватель со светодиодом; для того, чтобы устройство работало, ему нужно много чего еще. Светодиодный световой прибор представляет собой систему, состоящую из светодиодов, источников питания, преобразователей напряжения, драйверов светодиодов, цепей контроля и управления, а также оптических устройств для смешивания, рассеивания и выведения света.

В случае адаптивной фары необходим еще и блок управления вкупе с адекватным алгоритмом работы, посему подобные системы головного света и стоят соответствующие суммы. Пока еще повсеместное применение LED и OLED-технологий не совсем оправданно, хотя, возможно, китайские товарищи со мной и не согласятся. На многих автомобилях из Поднебесной, которые пока явно не претендуют на премиум-сегмент, светодиодная оптика уже повсюду применяется. Еще одним неприятным моментом для владельца автомобиля с LED/OLED-оптикой является то, что фары необслуживаемые, их нельзя разобрать и поменять вышедшую из строя деталь. Покупка же устройства в сборе может здорово ударить по семейному бюджету, адаптивная LED-фара может потянуть на несколько сотен тысяч рублей.

В общем, все как всегда – наука не стоит на месте, но новинки в данной сфере пока не всем по карману. Вероятнее всего, что с определенного момента весь мировой автопром перейдет на OLED-системы, осталось подождать, когда в результате роста технологий и массового производства светодиодная оптика значительно упадет в цене. ■





OSRAM:

когда звание «лучший» не пустые слова

На протяжении семи лет компания OSRAM номинируется на премию «Мировые автомобильные компоненты» и одерживает победу в номинации «Автолампы».

В октябре 2018 года состоялась ежегодная торжественная церемония вручения наград победителям международной премии «Мировые автомобильные компоненты» (МАК). По традиции на сцену выходили представители компаний, которые были отмечены

за качество и ответственность перед потребителем. Так, OSRAM засвидетельствовала мировое лидерство в производстве ламп и источников света для грузовых и легковых автомобилей, продемонстрировав высокое качество работы на российском рынке. Что подтвердила награда, которая

была присуждена компании в результате голосования в рамках премии. Экспертное жюри премии «Мировые автомобильные компоненты», а также интернет-пользователи, голосовавшие на сайте проекта, единогласно присудили OSRAM победу в номинации «Автолампы».

Достижения компании подтверждают успех стратегии, направленной на поддержание высокого качества продукции, разработку новых, высокотехнологичных решений в сфере автомобильной светотехники.

За прошедший год OSRAM вывел на российский рынок



несколько новинок. Одной из них стали автомобильные лампы ORIGINAL, которые стали на 20% лучше по сравнению с предшественниками. Срок службы новых галогенок был увеличен до 1100 часов (H18) и 1600 часов (H19) непрерывной работы. Необходимо отметить, что лампы с цоколями H18 и H19 не взаимозаменяемы с лампами типа H7 и H4. В настоящее время лампы с цоколями H18 и H19 доступны для замены в фарах на Ford EcoSport и Kuga, Geely FE6, Kia Forte и Sportage, Lada Granta и ряде других.

Компания также объявила о расширении гарантийной программы на ксеноновые лампы, предназначенные для фар головного света. Гарантия сроком на один год введена на дополнительный ассортимент автоламп, продаваемых компанией на территории России и стран Таможенного союза. Гарантия распространяется на четыре серии ксеноновых ламп – Xenarc Night Breaker Laser, Xenarc Night Breaker Unlimited, Xenarc Cool Blue Intense и Xenarc Cool Blue Boost. На упаковке с ксеноновыми лампами появилась соответствующая наклейка – как дополнительное обозначение установленного



производителем гарантийного срока.

Компания создала немало прорывных разработок, которые в итоге изменили стандарты отрасли. Одним из таких ноу-хау стала инновационная система полуавтономного вождения Super Cruise, которой оснастили флагманский седан Cadillac CT6 2018 модельного года. Это технология управления автомобилем на трассе, которая может в полной мере реализовать принцип вождения «без рук» (hands-free driving). Инфракрасные и свето-

диодные компоненты от Osram были встроены в рулевое колесо, что позволило системе отслеживать положение головы и распределение внимания водителя.

Сама система представляет собой следующую ступень эволюции адаптивного круиз-контроля. Она работает только в том случае, если водитель сам следит за дорогой. Когда водитель надолго отвлекается от курса машины, система посылает серию предупреждающих сигналов, призывая водителя сфокусировать внимание на про-

езжей части. Если водитель не реагирует на предупреждения, компьютер автомобиля задействует весь арсенал электронных ассистентов для помощи водителю, а в крайнем случае безопасно остановит автомобиль в автоматическом режиме.

На рулевой колонке машины установлен инфракрасный элемент Osram Oslon Black SFH 4715S IRED – он контролирует движение глаз водителя. Другой узел «умного руля» – Osram RGB Multiled – информирует о статусе работы системы Super Cruise. При ее активации светодиоды светят зеленым цветом. Когда водитель отвлекается от дороги, система реагирует синим сигналом светодиодов. А при отключении «суперкруиза» рулевое колесо полыхнет красным светом. Кроме того, светодиоды начинают мигать, когда инфракрасная камера по какой-то причине не может распознать направление взгляда водителя.

Многообразие новинок и разработок красноречиво свидетельствует о стремлении OSRAM не только удерживать титул лидера, но и разработать максимально полезные и эффективные для автомобильной отрасли решения. ■





УНИКАЛЬНЫЕ СВЕТОДИОДНЫЕ МАТРИЧНЫЕ ФАРЫ – ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОСВЕЩЕНИЯ!

Светодиодные матричные фары с адаптируемыми параметрами обеспечивают непревзойденную функциональность автомобильного освещения.



75 светодиодных модулей ближнего и дальнего света формируют адаптивный световой поток системы освещения. Дополнительные 53 светодиода обеспечивают такие функции как освещение непосредственно перед автомобилем, поворотный свет, дневной ходовой и позиционный свет, а также индикацию поворота.

Каждый из светодиодов активируется соответствующим блоком управления, который анализирует сигналы, поступающие от передней камеры, а также данные цифровой карты и координаты от блока GPS. Кроме того, учитываются такие параметры как угол поворота рулевого колеса и скорость движения. За счет анализа всех этих данных система за доли секунды идеально адаптирует характеристики освещения дороги и прилегающей местности.

Динамическая адаптация освещения не только обеспечивает индивидуальное управление светодиодами, каждая из которых может включаться и выключаться независимо от других, но и позволяет регулировать параметры освещения в зависимости от конкретной местности, окружающей обстановки и дорожной ситуации. Система освещения

автомобиля получает множество различных сигналов от устройств и систем. Это позволяет автомобилю «узнавать», где он находится: в городе, на грунтовой дороге за городом, на шоссе или на пересеченной местности, а также определять примерные координаты других участников дорожного движения. Благодаря точной адаптации светового потока система фар со светодиодной матрицей позволяет никогда не ослеплять других водителей и участников движения. Поэтому при максимально высоком качестве освещения и комфорте для водителя автомобиль не мешает другим водителям и пешеходам. Адаптируемая система защищает от ослепления и самих водителей. Перед попаданием света фар на дорожные знаки видекамера автомобиля посылает в систему освещения сигнал о временном снижении яркости света от светодиодов. Высокоточная система позволяет нивелировать даже свет, отражаемый от мокрой поверхности дороги. Кроме того, водители обязательно оценят более высокую мощность освещения, которую обеспечивает новое световое решение. ■

Совместно разработанный HELLA и Volkswagen система фар на базе светодиодной матрицы – мощная и функциональная система освещения на рынке.

Инновационная система освещения для нового внедорожника класса люкс, которую Volkswagen предложит водителям, называется IQ.LIGHT -- LED Matrix Headlamps. Благодаря индивидуальному управлению диодами световой матрицы обеспечивается не только мощный световой поток, но и высокая точность его распределения и регулирования. Количество индивидуально управляемых светодиодов достигает 128 штук. По сравнению с традиционными системами автомобильного освещения

светодиодная система IQ.LIGHT позволяет значительно повысить безопасность и комфорт вождения. Ведь с системой фар на базе светодиодной матрицы водители имеют гораздо более четкую картину дорожной обстановки и намного раньше видят возможные препятствия.

Светодиодные фары состоят из индивидуально управляемых светодиодов, образующих адаптивную световую матрицу с модулями ближнего и дальнего света, которые входят в единую электрическую цепь. При необходимости применяется режим индивидуального управления светодиодами. Модуль ближнего света состоит из 48 светодиодов. Количество светодиодов в модуле дальнего света – 27. Именно эти



В этом году премия «Мировые Автомобильные Компоненты» впервые ввела номинацию «Фары головного освещения», в которой победителем стала – HELLA, и, по мнению экспертов, и по выбору потребителя. Уверенные позиции компании и бренда, а также инновационные разработки подтверждают, что премия получена заслуженно.



«BOSCH»



**Иван Денисов,
продюкт-специалист
Bosch по светотехнике**

«Автокомпоненты»: Расскажите о ключевых событиях в работе компании в 2018 году.

– В 2018 году компания Bosch представила на российском рынке новую блистерную упаковку ламп. Она объединила в себе яркий дизайн и высокую узнаваемость бренда Bosch. Упаковка позволит потребителям быстро подобрать именно тот товар, который им требуется.

«Автокомпоненты»: Какие новые разработки в сфере автомобильного освещения представила компания в прошлом году?

– В ответ на растущий спрос Bosch разработал и выпустил на рынок линейку ламп LED Retrofit для применения в сало-

не автомобиля. Современные светодиодные источники света с элегантным внешним видом от Bosch обладают характеристиками, недостижимыми для традиционных ламп накаливания. Стандартные цоколи C5W и W5W позволяют получить совершенно новое восприятие интерьера путем простой замены штатных ламп.

Кроме того, компания продолжает развивать традиционные галогенные лампы накаливания. Продукция новой серии Ultra White 4 200 K для внешнего освещения дает приятный белый свет с ксенонным оттенком

и обладает на 30% большей светоотдачей, чем стандартные галогенные лампы.

«Автокомпоненты»: Расскажите о том, каким был прошлый

год на российском рынке. Какие основные тенденции определяли работу вашей компании? Как изменились спрос на рынке и поведение покупателей?

– Bosch сохраняет позиции на рынке. Мы наблюдаем повышение интереса потребителей к светодиодным источникам света. В то же время традиционные галогенные лампы остаются востребованы и спрос на них сохраняется.



«Автокомпоненты»: Какие ожидания вы связываете с 2019 годом (в России)? Какие новинки ассортимента можете анонсировать на этот год?

– В 2019 году в ассортименте Bosch появятся галогенные лампы серии Plus 150, а также новые лампы H15 и H16. Кроме того, готовится производство светодиодных ламп наиболее популярных типоразмеров, в том числе предназначенных для установки взамен галогенных.

С 1 февраля по 31 марта 2019 года в программе лояльности eXtra для СТО и магазинов действует специальная акция с двойными баллами за светотехнику. Спланировав закупку светотехники Bosch в указанный период, магазин или СТО могут получить в два раза больше бонусов программы лояльности. ■





Технологии Valeo

для автомаркета

Первым автомобилем, оснащенным системой адаптивного света, был Citroen DS. По задумке французской компании Cibie, такие фары должны были помогать водителям вовремя замечать препятствия ночью. Сегодня производитель стал частью концерна Valeo и также продолжает получать патенты на изобретения. Многие из них были прорывными и стали началом целых направлений производства автокомпонентов.

Опыт Cibie пытались повторить и другие компании, но все сталкивались с одной и той же проблемой: из-за жесткой механической связи фары не всегда успевали освещать дорогу, если автомобиль двигался на большой скорости.

Долгое время адаптивный свет был скорее игрушкой, чем инновацией. Но приложенные усилия инженеров обеих компаний принесли свои плоды. Системы, делавшие ночное вождение безопасным, эволюционировали сумасшедшими темпами.

В ногу со временем

Сегодня же всюду процветают умные технологии. Такое течение касается различных отраслей, в области подобной стала технология Valeo Matrix Beam для обеспечения высокого уровня видимости в темное время суток. Такой свет устанавливается на автомобили Audi A3 (2016), но теперь он доступен и для вторичного рынка.

Смысл адаптивного света в том, что световой поток затеняет отдельные участки дороги, когда в зоне видимости появляются встречные и попутные автомобили. Это позволяет водителю не переключаться с ближнего на дальний свет, не ослепляя при этом других участников движения.

Несмотря на высокую эффективность, большая часть адаптивных систем имеют некоторые функциональные недостатки. Прежде всего, из-за того, что они способны затемнять только один участок дороги. Если в зоне видимости появляется два или более транспортных средства, то классическая система адаптивного света затемняет сразу всю группу, и водитель не видит, что происходит между автомобилями.

Инженеры компании постарались создать технологию,

в которой количество света, проецируемого по обе стороны от затененной области, не является суммой светового потока правой и левой фары, как у обычного дальнего света.

Система Valeo Matrix состоит из нескольких светодиодных модулей, и каждый модуль отвечает за свою область на дороге. Благодаря тому что система может автоматически отключать один или несколько чипов, управляющих светодиодными матрицами, появляется возможность затенять сразу несколько участков дороги.

Работа над оптимизацией

Помимо разработок в области адаптивного освещения компания представила новые светодиодные противотуманные фары серии Fogstar,



созданные по новой технологии. Традиционно серия фар соответствует стандартам Европы, Японии и США. Длина светового пучка достигает 500 метров. Новые технологии создания препятствуют попаданию влаги, но обеспечивают хорошую циркуляцию воздуха.

Такой результат был достигнут благодаря тому, что линзы фар на 100% сделаны из стекла, новые фары обладают стойкостью к высоким температурам. Они также поставляются сразу с соединительными проводами, что заметно упрощает подготовку к их установке и эксплуатации. Фары подходят для оптики многих автомобилей различных годов выпуска марок Nissan, Renault, Opel, Jaguar, Suzuki, Ford и Citroen. ■



МАК подскажет, как не заблудиться в темноте

Когда встает вопрос качества и безопасности того или иного предмета, что мы делаем? Верно, обращаемся к профессионалу в данной области. Это могут быть человек, книга или Всемирная сеть. В автокомпонентной отрасли семь лет назад появился свой эксперт, и это не один человек, а целая команда «знатоков», которая объединилась в премию «Мировые автомобильные компоненты». Ежегодно узкий круг профессионалов выявляет производителя, который думает не только о том, как заработать, но и о своих клиентах, выпуская с конвейера действительно качественную продукцию.

Мы думаем, что никого не надо убеждать в том, насколько сильно зависит безопасность дорожного движения от качественного освещения. Именно поэтому производители всячески модернизируют и развивают выпускаемую продукцию. А премия «Мировые автомобильные компоненты» (МАК) отслеживает и выявляет действительно качественное и технологичное производство деталей. Так, без внимания не обходится ни один автокомпонент. В течение всего года огромная команда премии «МАК» старается определить качественного производителя.

Мы же в свою очередь решили напомнить, как складывалось мнение профессионалов за всю историю существования МАК. Решаете, какой деталью какого бренда лучше всего оснастить свой автомобиль? Итак, топ-3 брендов в сегменте автомобильного освещения по версии премии «Мировые автомобильные компоненты»:

■ Автолампы года – OSRAM (7 наград премии МАК).

■ Автолампы года – Philips (3 награды премии МАК).

■ Фары головного освещения – Hella (1 награда премии МАК).

В ходе голосования на сайте премии «МАК-2018» в номинациях «Автолампы года» и «Фары головного освещения» голоса распределились следующим образом:

- OSRAM – 25% (6375 человек).
- Philips – 15,02% (3876 человек).
- Hella – 41% (10 455 человек).



ВСЕ СПЕКТР
АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ



ИНТЕРАВТО

15-я международная выставка автомобильной индустрии

Автомобильные двигатели
и их компоненты

◆
Шины и ремонт шин,
резинотехнические изделия

Гаражное и диагностическое
оборудование

◆
Оборудование и
комплектующие для автомоек

Оборудование для кузовного
ремонта автомобилей

◆
Автомобильная
химия, масла

Автоэлектрика
и автоэлектроника

◆
Автомобильные
аксессуары

2-5 СЕНТЯБРЯ
2019

МОСКВА,
КРОКУС ЭКСПО

Организатор:

 **Крокус Экспо**
Международный выставочный центр

Генеральный информационный
партнёр:



Информационный партнёр
«Крокус Экспо»:



www.interauto-expo.ru

12+

Электрика, датчики, вентиляторы, провода, щетки стеклоочистителя, форсунки Зимний ассортимент запчастей

Статистика автозапчастей – 2018

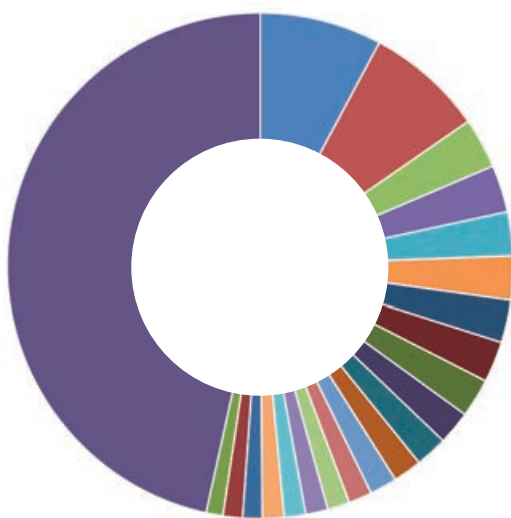


Данные предоставлены маркетплейсом автозапчастей **ВИН-КОД.РФ**.

Методология. В сравнении участвуют бренды сегмента **aftermarket**. В основе анализа – статистика предложений, которые продавцы платформы делают розничным покупателям при обработке VIN-запросов. Продажи отображают текущее состояние рынка. Предложения продавцов отображают тенденцию рынка, поскольку именно рекомендация эксперта оказывает существенное влияние на выбор клиента. Трафик сайта – 4,5 млн посетителей в год. Анализ произведен на основе данных из 0,5 млн запросов конечных покупателей (автовладельцев).

1. Электрика – датчики

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)

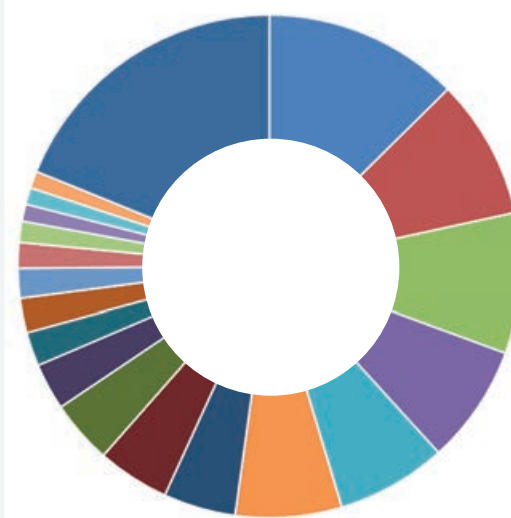


Бренд	Доля
BOSCH	8%
ERA	8%
PATRON	3%
FAE	3%
DENSO	3%
STELLOX	3%
MOBILETRON	3%
NGK	3%
DELPHI	2%
HANS PRIES	2%
BREMI	2%
JP GROUP	2%
MEAT & DORIA	2%
СТАРТВОЛЬТ	1%
DOMINANT	1%
QUATTRO FRENI	1%
FENOX	1%
ZZVF	1%
DELLO	1%
SAT	1%
FACET	1%
Прочие	47%

■ BOSCH ■ ERA ■ PATRON ■ FAE ■ DENSO ■ STELLOX ■ MOBILETRON ■ NGK
 ■ DELPHI ■ HANS PRIES ■ BREMI ■ JP GROUP ■ MEAT & DORIA ■ СТАРТВОЛЬТ ■ DOMINANT
 ■ FENOX ■ ZZVF ■ DELLO ■ SAT ■ FACET ■ Прочие ■ QUATTRO FRENI

2. Провода высоковольтные

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)

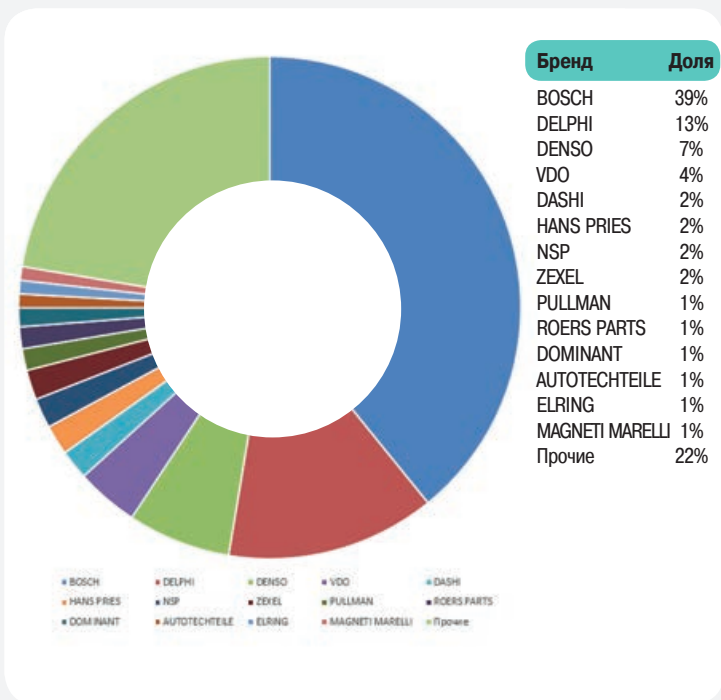


Бренд	Доля
NGK	13%
BOSCH	9%
BREMI	9%
TESLA	8%
JANMOR	7%
AVANTECH	7%
PARTS-MALL	5%
LYNXAUTO	5%
BERU	4%
SEIWA	3%
ONNURI	2%
VALEO	2%
NIPPARTS	2%
STELLOX	2%
MASUMA	1%
FAE	1%
JP GROUP	1%
PATRON	1%
Прочие	19%

■ NGK ■ BOSCH ■ BREMI ■ TESLA ■ JANMOR ■ AVANTECH ■ PARTS-MALL
 ■ LYNXAUTO ■ BERU ■ SEIWA ■ ONNURI ■ VALEO ■ NIPPARTS ■ STELLOX
 ■ MASUMA ■ FAE ■ JP GROUP ■ PATRON ■ Прочие

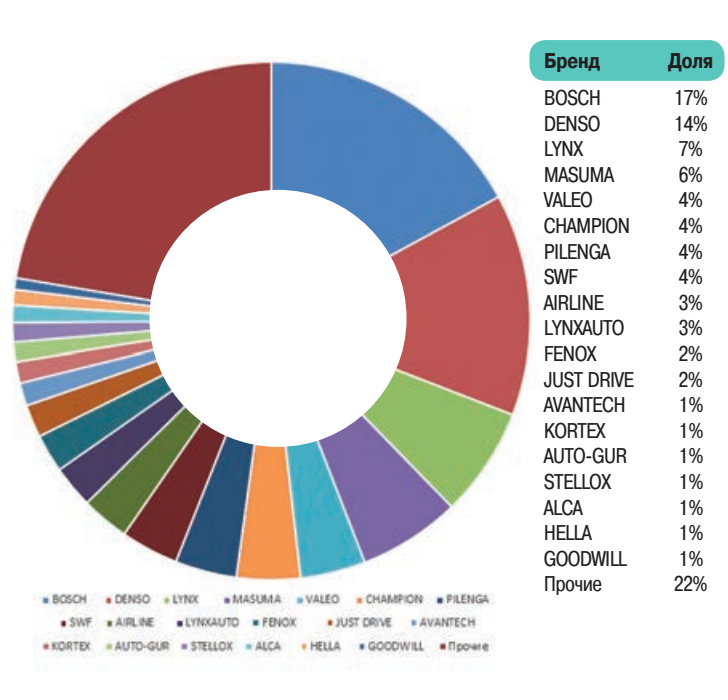
3. Форсунки топливные

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)



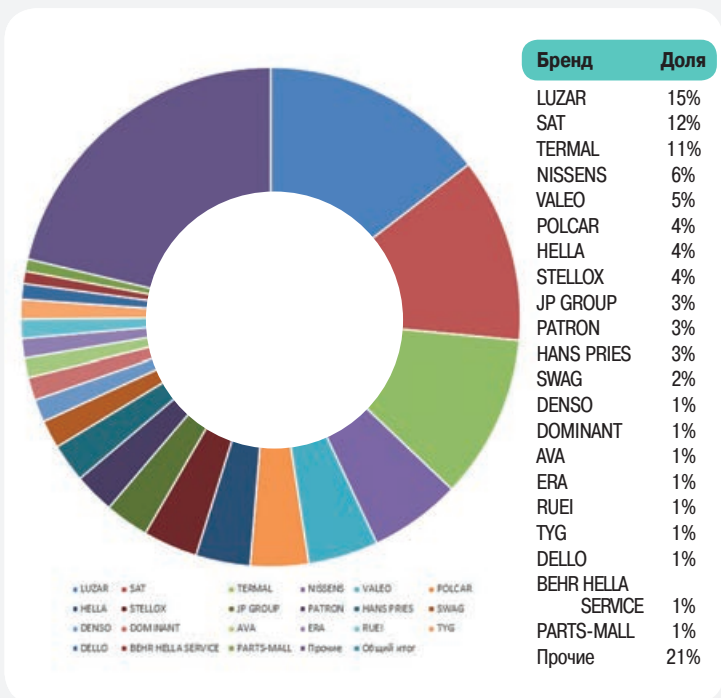
5. Щетки стеклоочистителя

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)



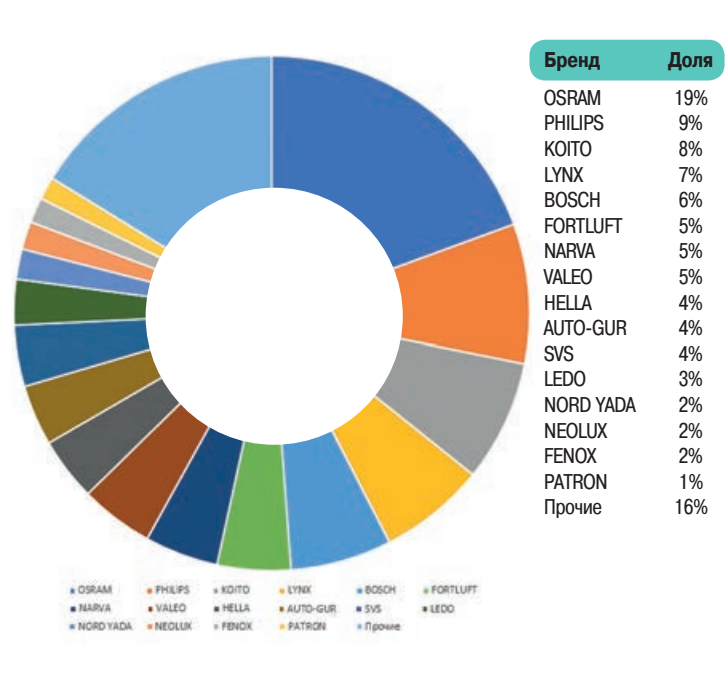
4. Вентиляторы-моторы

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)



6. Автолампы

Доля бренда в товарной группе от общего объема запросов (% шт.)



ВИН-КОД.РФ – маркетплейс автозапчастей. Партнеры получают трафик и доставку заказов до покупателей по всей России. Автоматизация для магазинов запчастей и СТО.



Гибридная составляющая

По мнению большинства экспертов, в ближайшее десятилетие гибридные силовые установки получат широкое распространение. Почти все крупные производители автокомпонентов, специализирующиеся на производстве трансмиссий и деталей привода, уже представили перспективные разработки в этой области. Чем они отличаются между собой, какие преимущества дает их использование и есть ли альтернатива гибриднему приводу?

Сергей Дьяконов

Вопреки распространенному мнению, гибридные автомобили далеко не новинка, они появились около ста лет назад с целью избавить электромобиль от основного недостатка – малого запаса хода, однако тогда они не получили широкого распро-

странения. Сейчас гибридные автомобили переживают второе рождение, даже можно сказать, третье, учитывая то, что Toyota Prius серийно выпускается уже более двадцати лет. Более того, в Европе в ближайшее десятилетие автомобили с гибридной установкой, скорее всего, станут самыми массовыми средствами передвижения. Долгое время



американская, европейская, корейская и, возможно, китайская, хотя в Поднебесной больших успехов добились в проектировании и развитии инфраструктуры полностью электрических транспортных средств.

В настоящее время самым массовым гибридным автомобилем в мире остается Toyota Prius, сейчас уже выпускается четвертое поколение данной модели, при этом схема привода принципиально не менялась. В конструкции Toyota Prius реализована параллельно-последовательная схема гибридного привода, включающая ДВС, работающий по циклу Аткинсона, и два электромотора-генератора, которые через редуктор передают тягу на ведущие колеса. На автомобилях Chevrolet Volt и Opel Ampera используется схожая, но чуть более сложная схема, при которой крутящий момент от силовой установки передается при помощи фрикционов.

На ряде кроссоверов Lexus, Mitsubishi, Peugeot используется схема, где один из электромоторов приводит в действие задние колеса, при этом можно обойтись без тяжелой полноприводной трансмиссии. Однако французы недавно отказались от использования такой компонов-

ки, все современные кроссоверы Peugeot имеют привод только на передние колеса.

Honda зарекомендовала себя как компания, использующая во всем свои оригинальные технические решения. На суперкаре Acura NSX, у которого основные ведущие колеса задние, привод на переднюю ось обеспечивается с помощью двух небольших электромоторов, по одному на каждое колесо.

Интересное решение использует BMW – там электромотор установлен между двигателем и автоматической коробкой передач, что позволило обойтись без гидротрансформатора. Похожую схему применяет Volkswagen Group, только там вместо автоматической коробки передач используется робот с двумя сцеплениями.

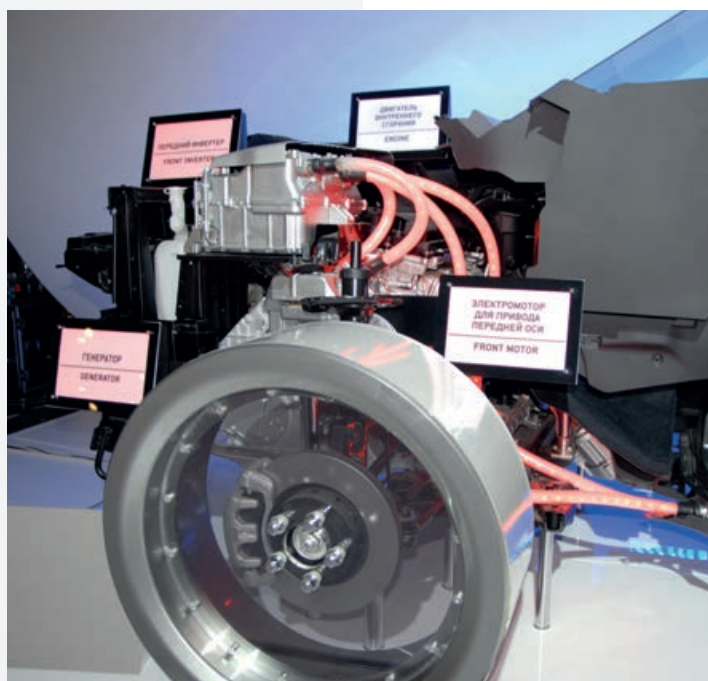
Hyundai ответила тем, что выпустила на рынок модель Ioniq сразу в трех модификациях: обычный гибрид, подзаряжаемый гибрид и чистый электромобиль. Также Hyundai активно работает над дизель-электрическими силовыми установками.

По надежности и долговечности современные гибридные автомобили практически не уступают обычным автомобилям, о чем свидетельствует многолетний опыт эксплуатации Toyota Prius. Однако высокая стоимость и сложность обслуживания ограничивают их распространение, один из руководителей крупного дилерского центра признался, что, когда к ним приезжает гибридный автомобиль на обычное ТО, это «ЧП районного масштаба», ведь для его обслуживания требуется допуск для работы с высоковольтным оборудованием. При этом существуют независимые СТО, которые успешно занимаются ремонтом гибридных автомобилей.

В общем, проблемы с гибридными автомобилями были и остаются, что мешает их широкому распространению, и требовалось какое-то более практичное решение. И оно было найдено, причем одновременно сразу в нескольких ведущих компаниях – производителях автокомпонентов. Это гибридные

многие эксперты полагали, что гибридные автомобили – тупиковый путь развития, дескать, они сложны, обладают большим весом, однако перспективные экологические нормы, которые в странах Евросоюза вступят в действие в 2021 году, делают их едва ли не единственными возможными средствами передвижения.

Поэтому сейчас многие ведущие производители автокомпонентов разработали системы гибридного привода. Что интересно, они разные. С одной стороны, это связано с защитой патентов, с другой стороны, у каждого крупного автопроизводителя существуют свои поставщики комплектующих. Сейчас уже сложилось несколько конструктивных школ гибридных автомобилей: японская,



силовые установки с напряжением 48 В. Они дешевле и проще по конструкции, чем высоковольтное оборудование, и не требуют специального допуска персонала для работы. Низковольтные гибридные системы позволили решить сразу несколько проблем.

Самое главное – соответствие перспективным экологическим нормам. С 2021 года в странах Евросоюза выбросы CO₂ автомобилями не должны превышать 95 г/км. До такого уровня можно довести только 3-цилиндровые бензиновые двигатели. Однако благодаря гибридной составляющей и самые популярные сегодня 4-цилиндровые двигатели укладываются в эти рамки. Гибридные 48-вольтовые компоненты универсальны и стоят относительно недорого, что вполне устраивает автопроизводителей. В выигрыше и потребители, при покупке и обслуживании такие автомобили будут не намного дороже обычных, при этом они расходуют меньше топлива.

Еще одна проблема, которую позволяет решить 48-вольтовое оборудование, – это надежное обеспечение бортовых потребителей электроэнергией. Современные автомобили становятся все сложнее, у них все больше электроники, стандартного на-



пряжения бортовой сети 12 В становится уже недостаточно, поэтому некоторые производители уже перешли на 24 В, но 48 В гарантированно позволяют обеспечивать всех потребителей электроэнергии с большим запасом.

Конструктивно схемы низковольтных гибридов (их еще называют мягкими) у разных производителей несколько отличаются, но в целом они схожи. Такая гибридная установка состоит из трех основных компонентов: электродвигатель, блок управле-



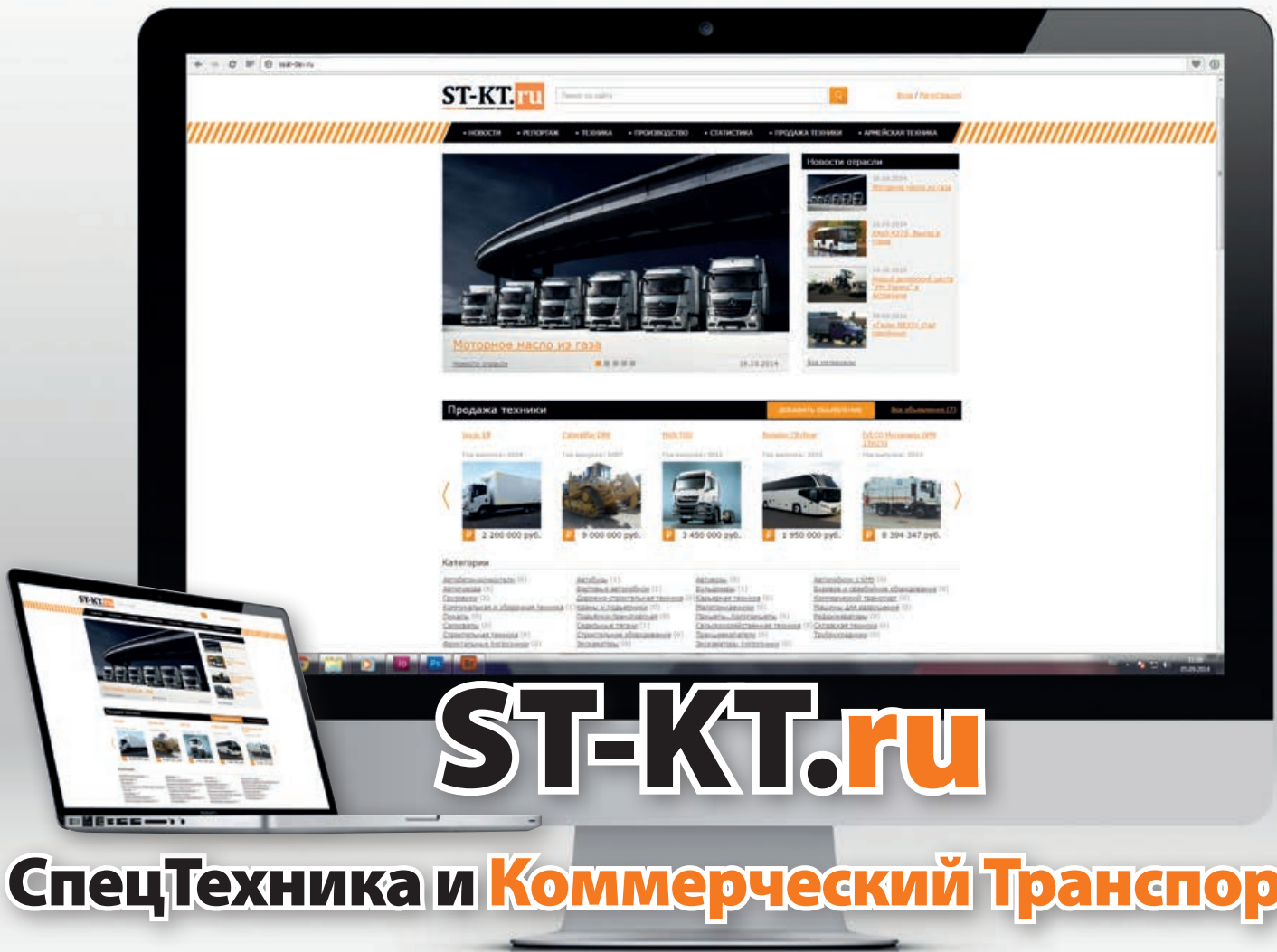
ния и отдельный литий-ионный аккумулятор на 48 В. При этом 12-вольтовый аккумулятор сохраняется, он нужен для работы тех компонентов автомобиля, которые адаптированы под это напряжение. По сравнению с полноценной гибридной схемой мягкие гибри-

дные установки дешевле примерно втрое, они компактные и универсальные, могут быть интегрированы в различные автомобили, как в легковые, так и в коммерческие.

Низковольтные гибридные установки обеспечивают быструю и в то же время плавную работу систем «старт-стоп», возвращение энергии в режиме рекуперации, позволяя безопасно двигаться накатом с полностью отключенным ДВС. Некоторые мягкие гибриды способны перемещаться на короткие расстояния исключительно на электротяге. Недавно появился даже такой термин, как «последняя миля», означающий, что на ограниченном пространстве, например в пределах паркинга или склада, автомобиль перемещается только с помощью электромотора, в ряде случаев даже в автономном режиме.

Согласно прогнозам, в 2020 году в мире будет произведено 4 млн низковольтных гибридных автомобилей, в 2030-м – 25 млн. ■

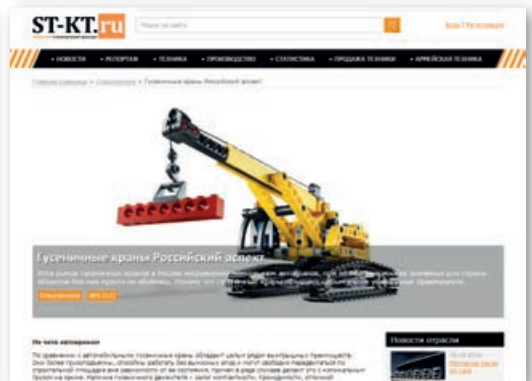
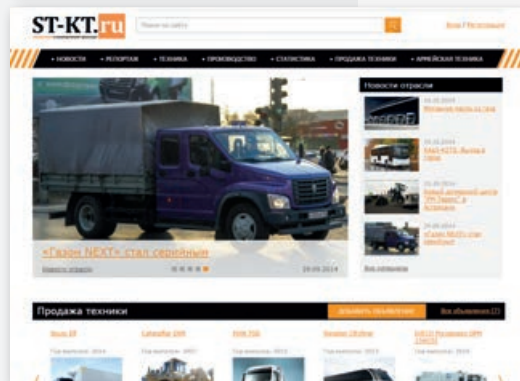




СпецТехника и Коммерческий Транспорт

Новый сайт, который появился под именем ST-KT.RU, предоставляет оперативную и всеохватывающую информацию в виде новостей, статей, обзоров и репортажей о появлении на рынке, производстве, возможностях приобретения и последующей эксплуатации новых моделей и модификаций автотранспортной, строительной, дорожно-строительной, карьерной, дорожно-уборочной и коммунальной техники, о связанных с ее изготовлением, продвижением или применением выставках и конференциях, об изменениях в законодательстве, регламентирующем использование такой техники, о финансировании ее приобретения и возможностях сервиса.

Сайт развивает тематику журнала «Спецтехника и коммерческий транспорт», издаваемого издательством «Макс-Медиа» с 2012 года. ■





Моторная ЭВОЛЮЦИЯ

Отечественные моторостроители в последнее время представили немало интересных разработок, предназначенных для легковых автомобилей различных классов, причем изменения произошли не только в конструкции двигателей, но и в технологии их производства.

Сергей Дьяконов

В разработке и производстве силовых агрегатов наша страна идет своим путем, да, где-то заимствуются иностранные технологии, далеко не самые современные, но по ряду направлений удалось достичь прорывных результатов, вопрос только в том, пойдут ли они в серийное производство, и если пойдут, то насколько быстро.

У нас пока нет таких революционных разработок, как

например, двигатель с изменяемой степенью сжатия, как у Infiniti, или бензиновый мотор Mazda Skyactiv-X, который в некоторых режимах работает как дизель, то есть воспламенение топлива происходит от сжатия, но в условиях нашей страны, со сложными климатическими условиями и топливом далеко не лучшего качества, важнее другое – создать массовые надежные силовые установки, хорошо адаптированные для суровых условий эксплуатации. И вот

как раз в данном направлении в минувшем году удалось сделать многое, и, что самое главное, эти разработки уже пошли в серийное производство.

Прорыв прошлого года – это начало серийного производства автомобилей Aurus. Далеко не каждая страна может позволить себе разработку собственного президентского автомобиля, да и появление новых премиальных брендов – событие мирового масштаба. На производственной площадке НАМИ в прошлом году было собрано несколько десятков автомобилей Aurus, в том числе и в бронированном варианте, включая: седан Senat, кроссовер Komendant и минивэн Arsenal. В перспективе ООО «Аурус» планирует выпускать 10 000 автомобилей в год. В нынешнем

году модель Aurus Senat поступит в свободную продажу. Под капотом полноприводного седана 4,4-литровый двигатель V8, мощностью 598 л.с., разработанный НАМИ совместно с Porsche Engineering. А вот передовая по конструкции 9-ступенчатая планетарная автоматическая коробка передач без гидротрансформатора московской компании КАТЕ – полностью отечественная разработка.

Другие новинки НАМИ – двигатель V12 и семейство модульных силовых агрегатов, включающих моторы от одного до четырех цилиндров, пока находятся в стадии опытных разработок.

На этом фоне новинки «Авто-ВАЗ» в области моторостроения не столь громкие и революци-

онные, но, пожалуй, не менее значимые, поскольку предназначены для самых массовых автомобилей в стране. Летом 2018 года стартовало серийное производство модификации 1,8-литрового двигателя мощностью 145 л.с., предназначенного для модели LADA Vesta Sport, премьера которой состоялась на Московском автосалоне.

А вот другая разработка «АвтоВАЗ» оказалась почти незамеченной СМИ, хотя именно она окажет большое влияние как на обслуживание современных автомобилей LADA, так и на рынок автозапчастей. Учитывая специфику нашего журнала, расскажем о новой технологии подробнее. Итак, осенью 2018 года все 1,6-литровые вазовские двигатели модернизированы,

в конструкции и технологии – ролики и помпы, которые поставляет Тольяттинский завод автоагрегатов. При разрушении роликов или подшипников помпы, что нередко случается даже при небольших пробегах, может произойти обрыв ремня. Именно поэтому специалисты рекомендуют периодически проводить диагностику системы ГРМ и в случае износа менять все детали в комплекте: ремень, ролики и насос охлаждающей жидкости.

Вообще, современный тренд отечественного моторостроения – это повышение надежности и ремонтнопригодности силовых агрегатов, что не может не радовать.

УАЗ также активно работает в данном направлении. Осенью 2018 года на обновленные мо-

дели УАЗ Патриот и УАЗ Пикап начали устанавливать двигатели ZMZ PRO или ЗМЗ-409051.10, ранее успешно опробованные на автомобилях коммерческой линейки. У нового двигателя увеличена степень сжатия с 9,1 до 9,8, изменены фазы газораспределения, новый выпускной коллектор. В результате модернизации мощность удалось повысить со 135 до 150 л.с., максимальный крутящий момент с 217 до 235 Нм. При модернизации повышена не только эффективность двигателя, но и его надежность. В частности, в системе привода ГРМ используется двухрядная цепь, вместо прежней однорядной, которая со временем вытягивалась. Также усилена головка блока цилиндров, устанавливаются поршни и клапаны из более жаростойких материалов. Такие конструктивные решения позволяют в перспективе предложить покупателям серийную модификацию автомобиля, работающего на газовом топливе, а также упрощают процесс перевода бензинового двигателя на газ.

Широкое использование газового топлива – еще один тренд отечественного моторостроения. Примерно с 2015 года в конструкции двигателей коммерческих автомобилей стали активно применяться более жаростойкие материалы, позволяющие успешно переводить моторы на газовое

топливо, сейчас эта тенденция начинает распространяться и на легковые автомобили.

Компании Ford Sollers и Volkswagen Group, организовавшие в России производство двигателей, постепенно повышают уровень локализации. Растет объем производства и экспорт силовых агрегатов.

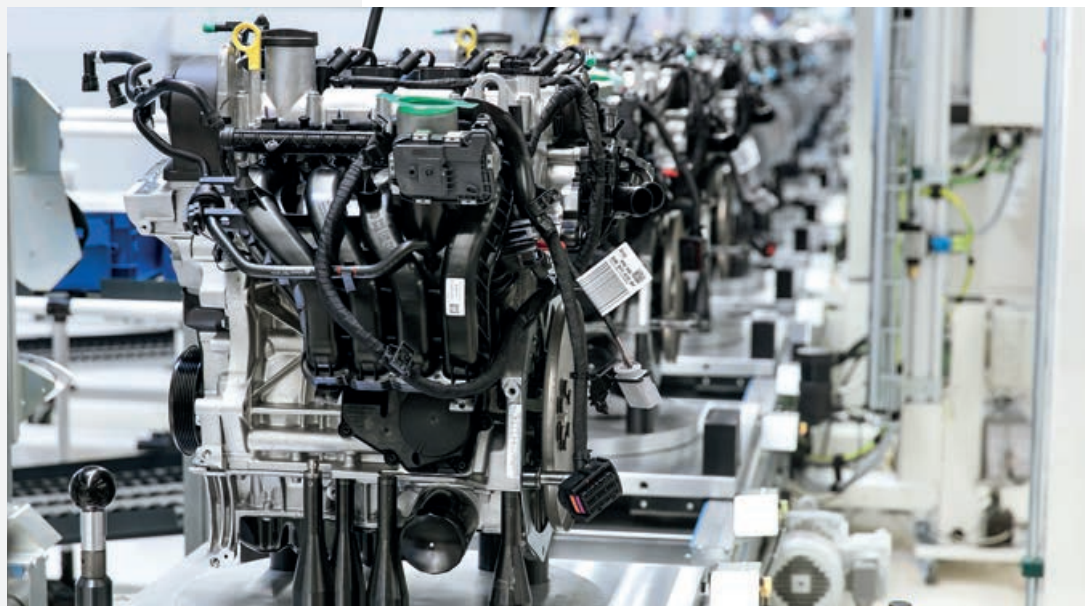
В частности, завод по производству двигателей Volkswagen Group Rus в Калуге выпустил 161 000 двигателей, что на 56,3% превышает показатели прошлого года. Столь высокого результата удалось достичь благодаря растущему спросу на российский рынок, высокому уровню эффективности локальной сборки и увеличению объема экспорта. В 2018 году 44 000 бензиновых двигателей 1.6 MPI серии EA211 было поставлено на различные производственные площадки по всему миру, в том числе на заводы в Испании и Чехии.

В перспективе количество производителей силовых агрегатов в России будет расти, в частности, в декабре 2018 года ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» подписало специальный инвестиционный контракт, предусматривающий в том числе и создание центра исследований и разработок, организацию производства двигателей и коробок переключения передач. ■



они получили новую поршневую группу Federal Mogul. При обрыве ремня ГРМ поршни теперь не встречаются с клапанами. При обрыве ремня ГРМ детали двигателя не получают повреждения, надо лишь заменить сам ремень, ролики и желательно помпу. На современных автомобилях такое конструктивное решение сегодня почти не встречается, но для потребителей оно позволяет существенно снизить расходы на ремонт.

Справедливости ради надо отметить, что ремни ГРМ Gates, которые устанавливаются на автомобили LADA, практически не изнашиваются в процессе эксплуатации, слабое звено





Автоматические трансмиссии:

классика с гидротрансформатором, «робот» или вариатор?

Каковы преимущества и недостатки каждого типа, с точки зрения производителя и потребителя?

Что надежнее, насколько такие трансмиссии ремонтнопригодны? Как тип трансмиссии влияет на расход топлива и количество вредных выбросов?

Как правильно обслуживать различные типы автоматических трансмиссий?

Сергей Дьяконов

Все эти вопросы до сих пор волнуют потребителей, поскольку на нашем рынке автомобили с автоматическими трансмиссиями появились относительно недавно и культура их эксплуатации и обслуживания не успела окончательно сформироваться. Даже у многих крупных официальных дилеров нет оборудования для ремонта автома-

тических трансмиссий. Многие автопроизводители заявляют, что трансмиссионное масло не требует замены в течение всего срока службы автомобиля, в то время как у всех поставщиков автоматических трансмиссий срок службы масла ограничен, как правило, он не превышает 60–80 тысяч км, в тяжелых условиях (например, постоянная эксплуатация в городских условиях) замена требуется в два раза чаще.

Вообще, первые два десятилетия XXI века войдут в историю автомобилестроения как период с самым большим выбором коробок передач: «механика», «роботы» различных конструкций, «автоматы» и вариаторы. Немудрено, что покупателю трудно разобраться. Но уже в ближайшем времени такого разнообразия не будет. Первыми сойдут со сцены «роботы» с одним сцеплением. Еще недавно такую конструкцию широко применяли французские и итальянские производители, но сейчас она массово используется только на автомобилях LADA. Недостатки такой конструкции очевидны: неудобный алгоритм работы и ограниченный ресурс сцеплений.

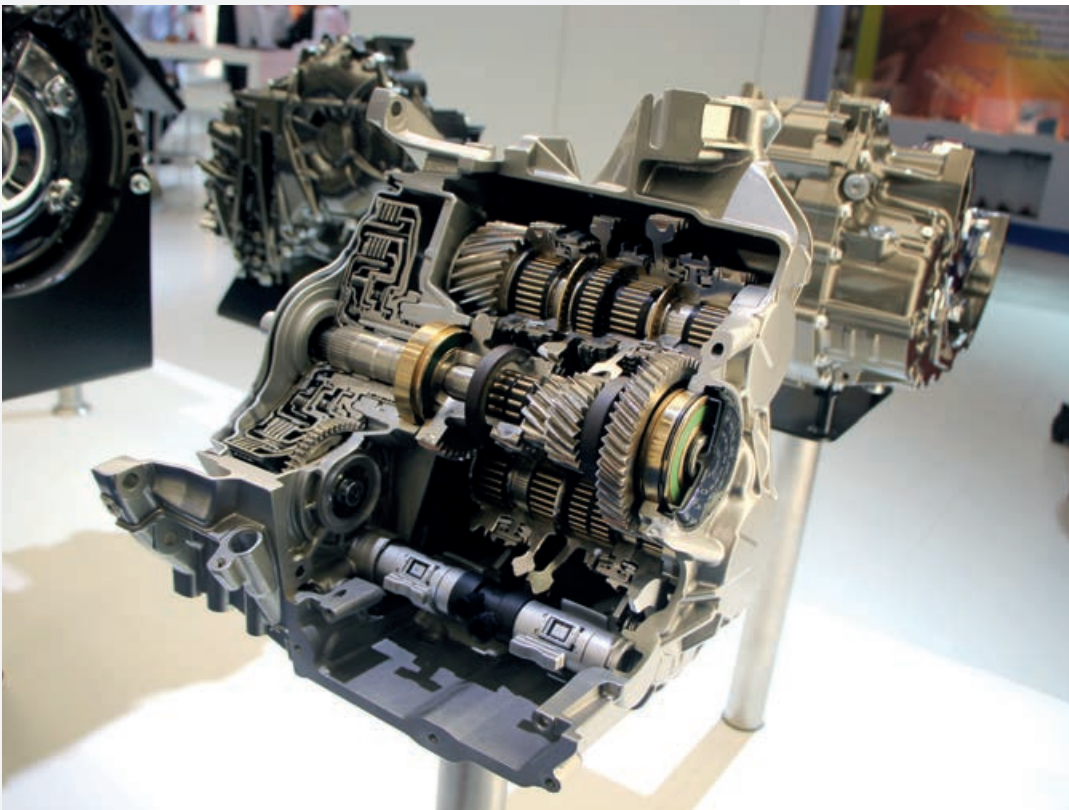
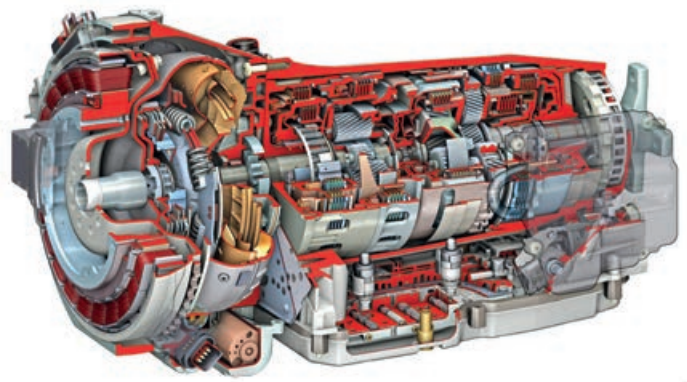
При этом роботизированные коробки передач с двумя сцеплениями, наоборот, получают более широкое распространение. Раньше их в основном использовали европейские автопроизводители, теперь они широко применяются и на корейских автомобилях. На сегодняшний день коробки передач данного типа имеют самый высокий КПД, что позволяет

экономить топливо и снизить вредные выбросы в атмосферу. У первых образцов «роботов» с двумя сцеплениями были проблемы с надежностью различных компонентов, но постепенно их удалось решить. Кроме этого, по мере роста производства снижалась стоимость комплектующих и, как следствие, ремонт стал более доступным. Конструктивно такие трансмиссии делятся на два типа: с сухими сцеплениями и сцеплениями, погруженными в масляную ванну. Второй вариант сложнее, такая конструкция более тяжелая, но при этом способна передавать больший крутящий момент и обладает более высоким ресурсом. У роботизированных трансмиссий с двумя сцеплениями большое будущее, они легко интегрируются в автомобили с гибридной силовой установкой.

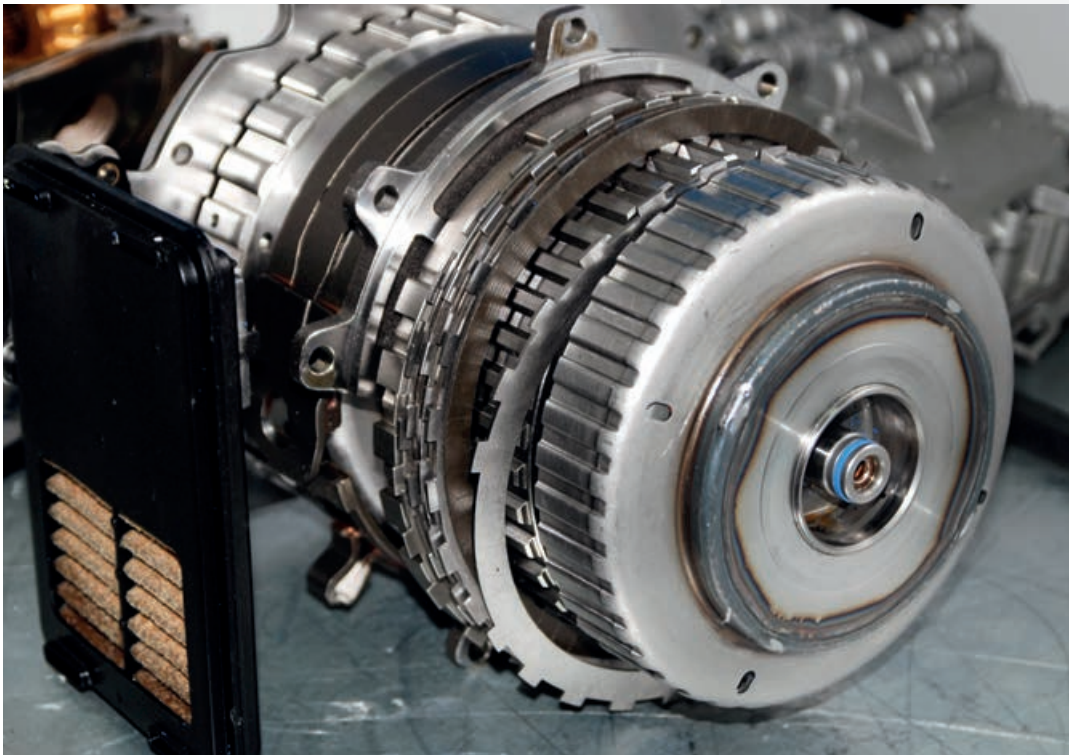
Не сдают позиций и классические автоматические коробки передач с гидротрансформаторами. Основные преимущества трансмиссий такого типа следующие: комфорт для пользователей, нет ограничений по крутящему моменту, возможность интегра-

ции с системами автономного управления. Недостатки также хорошо известны: сложность конструкции, большой вес, КПД ниже, чем у вариаторов и роботизированных трансмиссий. С последним недостатком научились бороться путем блокировки гидротрансформатора на высших передачах. Также КПД удалось повысить благодаря увеличению количества передач в трансмиссии. Еще недавно 4–6 передач было нормой, сей-

час и 8–10 передач не редкость. Благодаря большому количеству передач в трансмиссии удается обеспечить оптимальный режим работы двигателя в широком диапазоне оборотов, что позволяет снизить расход топлива. Обратная сторона медали – при увеличении количества передач растет вес трансмиссии, которая и так тяжелая, из-за более частого переключения передач износ компонентов происходит быстрее. Тем не менее при



условии грамотной эксплуатации классические автоматические коробки передач по надежности превосходят трансмиссии другого типа. Главное, своевременно менять масло, также для «автоматов» с гидротрансформатором критичен тепловой режим, они ускоренно изнашиваются как при перегреве, так и при работе в условиях низких температур. Многие автопроизводители не комплектуют автоматическую коробку передач отдельным радиатором, что приводит к ускоренному износу. Автоматические трансмиссии ремонтнопригодны, полностью сломать их почти невозможно, но, чтобы, как говорится, снизить масштаб бедствия, уже при первых признаках неисправности надо заниматься ремонтом, иначе неисправные элементы и продукты износа начнут ускоренно убивать исправные детали. Ремонт автоматических коробок передач не так сложен и дорог, как может



показаться на первый взгляд, но требует высокой культуры производства, поэтому в основном выполняется специализированными мастерскими. Стоимость ремонта обычно не превышает 100 тысяч рублей.

Конструкция автоматических коробок передач постоянно совершенствуется. Такой тип трансмиссий лучше всего подходит для автономных автомобилей, за которыми будущее.

Также такие коробки передач хорошо интегрируются с гибридными силовыми установками. В частности, если между двига-

телем внутреннего сгорания и автоматической трансмиссией установить электромотор, то можно обойтись без гидротрансформатора и тем самым значительно увеличить КПД «автомата».

И, наконец, третий тип автоматической трансмиссии, широко используемой сегодня, – вариатор, который еще называют CVT. Вариатор изобретен гораздо раньше автомобиля, во времена Леонардо да Винчи он был уже известен. Данный тип бесступенчатой трансмиссии широко применялся в ткацкой

промышленности, в приводах сельскохозяйственных машин и механизмов. Первый серийный автомобиль с вариатором начал выпускать DAF в 1958 году, затем он по наследству достался Volvo. Однако ресурс конструкции того времени не превышал 60 000 км, и от него отказались. Затем эстафету подхватили японцы, современные материалы позволили значительно увеличить ресурс, сегодня он сопоставим со сроком службы самого автомобиля, особенно если речь идет о клинцепной конструкции, которую применяет, например,

Subaru. Основные преимущества трансмиссии CVT следующие: конструктивно она чуть проще «автомата», имеет меньший вес, себестоимость производства ниже, КПД более высокий. Недостатки: меньший ресурс по сравнению с «автоматом», ограничения по крутящему моменту, поэтому такие трансмиссии не устанавливают на тяжелые машины, вариатор плохо переносит ударные нагрузки. Частично эти недостатки производители устранили, но путем усложнения конструкции, что привело к удорожанию и снижению ремонтопригодности. Например, на некоторых автомобилях Nissan и Renault установлен вариатор модели JF015E разработки Jatco. Фактически это гибридная трансмиссия CVT и классического «автомата», у него есть гидротрансформатор и двухступенчатая планетарная передача.

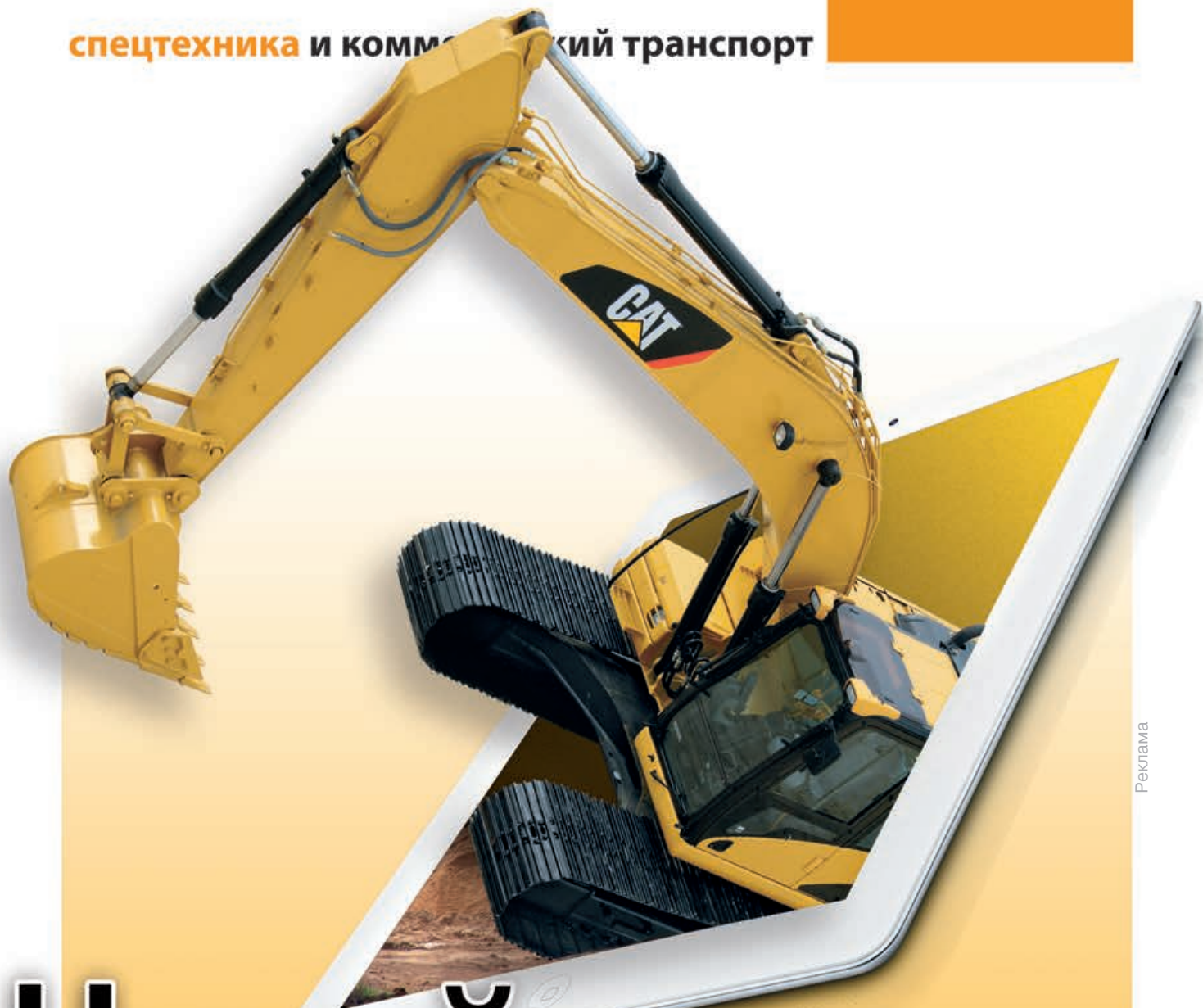
Современные вариаторы ремонтнопригодны, но их восстановление не всегда целесообразно по экономическим причинам. Дело в том, что круг производителей запчастей для ремонта вариаторов ограничен, поэтому детали дорогие. В результате стоимость ремонта оценивается в 150–200 тысяч рублей, в то время как новый оригинальный вариатор стоит от 200 до 300 тысяч рублей.

Чтобы продлить срок службы вариатора, необходимо своевременно (обычно через каждые 60 000 км) менять масло и фильтры. ■



ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт



Реклама

Читайте

электронную версию

Ищите нас в Google Play и App Store



нашего журнала на своих планшетах

www.ST-KT.ru



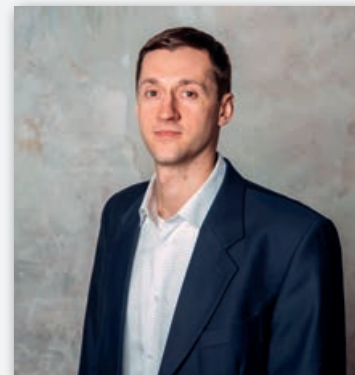
Маркетинговый комплекс –

голая теория или полезный инструмент?

В «кабинетном» маркетинге есть одно странноватое понятие – маркетинговый комплекс, обозначаемый различными «шифрами» – 4P, 5P, реже 7P или 5C, а некоторые добавляют цифру побольше или новые буквы. Нужно ли это знать в «реальной» жизни? Применимо ли это к малому бизнесу или годится только для гигантов потребительского рынка, ворочающих огромными маркетинговыми бюджетами, и для маркетологов-консультантов?

Виктор Кондратьев,
региональный менеджер
Sogefi по странам СНГ

В Соединенных Штатах во времена послевоенного бума появилась аналогия, что для успеха компании нужно, как в миксере, смешать целый ряд ингредиентов. Недостаточно иметь суперуникальный товар или самую низкую цену, а нужно скомбинировать





Product (товар или услуга)	Насколько полно ваши товары или услуги удовлетворяют потребности клиентов на рынке? Первыми привозите все новинки? Предлагаете уникальные услуги, которых нет у конкурентов? А может, какие-то ваши продукты приносят вам больше издержек, чем доходов? Ваш продукт или услуга должны быть постоянным объектом вашего внимания.
Price (цена)	В современных рыночных условиях цена является основополагающим фактором на стадии принятия потребителем решения относительно приобретения товара или услуги.
Place (место)	Понятие «место предоставления услуги» приобретает первостепенное значение, поскольку рассматривается с позиции досягаемости услуг для потребителей.
Promotion (продвижение)	Сюда входит все многообразие мероприятий по продвижению продукции и услуг. Поскольку качество услуг во многом зависит от оказывающих их людей, для привлечения потребительского внимания желательно расставлять акценты не только на самих услугах, но и на тех специалистах, которые работают в данной компании и занимаются их разработкой и предоставлением.
People (люди)	Это многогранный компонент (еще его называют «маркетингом отношений»), и без такой составляющей, как «люди» (а на рынке это не только производители и потребители, но также покупатели и поставщики), невозможно реализовать остальные составляющие маркетингового микса. В таких условиях управление человеческими ресурсами становится приоритетной стратегической задачей организации. Термин «люди» применяется в маркетинге услуг и для обозначения деятельности по управлению клиентской базой, решения вопросов по упорядочению и распределению потоков посетителей. В сфере b2b маркетинг отношений способствует грамотному и эффективному налаживанию контактов с потенциальными партнерами и проведению с ними переговоров.
Process (процесс оказания услуг)	Ключевой элемент для сферы услуг. Отлаживание всех процессов и постоянный контроль за их воплощением жизненно важны для поддержания требуемого уровня качества.
Physical evidence (физическое окружение услуги)	Включает в себя все те материально-вещественные объекты и визуальные образы, которые позволяют потенциальному потребителю оценить и спрогнозировать качество будущей услуги. Внешний вид вашего магазина, СТО, сотрудников так же важен, как и качество самой услуги.

это с грамотной дистрибуцией, рекламой, привлекательной упаковкой, сервисом и целым рядом других элементов. Для систематизации все эти ингредиенты объединили в «маркетинговый микс» 4P: продукт (product), цена (price), место продажи (place) и продвижение (promotion). Позднее концепцию дополнили пятым «пи» – люди (people), потом еще процессами (process) и физическими характеристиками (physical evidence).

В отношении потребителя была выработана концепция 4C: потребности клиента (customer needs), расходы потребителя (cost), доступность или удобство для потребителя (convenience) и коммуникации с потребителем (communication). Она практически полностью соответствует модели 4P, но при этом более клиентоориентирована и поэтому получила большое распространение.

Итак, рассмотрим составляющие более подробно.

Цель комплекса маркетинга – включить все нужные характеристики, которые можно держать под контролем для продвижения товара или услуги на рынке.

Дочитав до данной строчки, вы могли решить, что это одна теория, придуманная преподавателями маркетинга, чтобы понятнее донести информацию студентам, которые не поступили на факультет, где преподают реально нужные вещи. Однако ценность данной концепции не только в том, что она простая и понятная, но также в том, что она эффективна. Использование можно уместить в пару предложений.

Важно, что 4P – это как 4 ножки стула. Если одна ножка короче, то весь бизнес находится в шатком положении и постоянно теряет клиентов. Значит, нужно срочно найти слабое звено и ликвидировать его.

Делать это мы предлагаем в три этапа.

Первый: определите свой маркетинговый микс: используйте в качестве основы концепции 4P, 5P, 7P или 4C. Еще лучше, если в каждом элементе вы выделите еще несколько подпунктов, создав, таким образом, чек-лист вашей компании.

Второй этап: оцените, на сколько баллов каждый элемент реализован у вас. В результате вы определите «самое слабое звено», то есть наиболее приоритетную зону совершенствования. Однако не будем игнорировать и другие сферы.

Третий этап: определите, ЧТО можно сделать, чтобы улучшить оценку на один балл. Не нужно стремиться к достижению идеала – ведь он недостижим по определению. Представить конкретные меры, которые могут повысить оценку «всего» на один балл и которые можно реализовать в ваших сегодняшних условиях, намного легче. Важно определить также, КТО и В КАКИЕ

СРОКИ будет реализовывать эти меры. Пусть это будут маленькие шажки, но регулярное выполнение такого упражнения выведет вас на траекторию непрерывного развития. ■





Российский рынок – 2018/2019: автомобили и запчасти

В январе состоялась традиционная пресс-конференция Комитета автопроизводителей АЕБ, посвященная итогам 2018 года и перспективам развития российского автомобильного рынка в нынешнем году.

Сергей Дьяонов

В целом прошлый год, особенно первое полугодие, стал успешным для российского рынка. Продажи по сравнению с 2017 годом увеличились на 12,8%. Однако

есть и тревожные симптомы. Во второй половине года темпы роста стали снижаться, в декабре рынок вырос только на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И это несмотря на то, что в последние месяцы прошлого года актив-

ность покупателей выросла, поскольку многие стремились приобрести новые автомобили до повышения НДС. То есть фактически многие машины, реализованные в ноябре – декабре прошлого года, – это те, которые не будут проданы в начале нынешнего года, поэтому первое полугодие ожидается трудным. Еще один тревожный момент для отрасли – начиная с осени стали падать продажи у некоторых лидеров рынка, чего ранее не наблюдалось. В целом по итогам года продажи выросли у всех десяти популярных брендов, но в декабре ситуация уже совсем другая, например, у Renault продажи упали на 44% относительно декабря 2017 года.

Комментирует Йорг Шрайбер, председатель Комитета автопроизводителей АЕБ: «Декабрь, с продажами на 5,6% лучше по сравнению с прошлым декабрем, подвел итог года, отмеченного 12-месячным периодом непрерывного роста. Таким образом, суммарно рынок в 2018 году достиг уровня 1,801 миллиона единиц, что составило плюс 12,8% по сравнению с предыдущим годом. Перспек-

тива на 2019 год не столь ясна. Увеличение НДС и возможное ужесточение санкций США создают существенные риски и неопределенности на рынке, в особенности в первом квартале. Однако, основываясь на предположении о неизменности правительственной политики и поддержки автомобильного сектора, участники рынка ожидают, что фундаментально спрос будет достаточно устойчив для удержания уровня продаж и выхода на рост в течение года. С учетом этого наш прогноз на 2019 год по рынку пассажирских и легких коммерческих автомобилей в России составлен с небольшим улучшением, а именно 1,87 миллиона единиц, что на 3,6% больше, чем в прошлом году».

По итогам 2018 года российский рынок стал пятым в Европе после Германии, Великобритании, Франции и Италии. В целом 2019 год будет непростым на фоне той геополитической ситуации, которую мы наблюдаем. Ожидаются трудное начало и возобновление роста во втором полугодии. Помимо геополитики из возможных

тревожных факторов, которые могут негативно повлиять на развитие рынка, следует отметить нестабильность курса рубля, рост цен на автомобили в связи с повышением НДС, возможное повышение ставок утилизационного сбора. Ситуация с обязательным введением в ноябре 2019 года электронного ПТС также до конца не ясна. Так называемые специальные инвестиционные контракты, которые вводятся взамен ранее действовавших соглашений о промборке, также подходят далеко не всем автопроизводителям.

Из положительных факторов в развитии авторынка следует отметить подписание Меморандума о взаимопонимании между Комитетом автопроизводителей АЕБ и РОАД, который вступил в действие в октябре 2018 года. В настоящее время 430 членов РОАД и 15 автопроизводителей уже присоединились к Меморандуму.

Также в этом году состоится значимое событие в автомобильной отрасли – Festival of Motoring, который пройдет в Сочи 18–21 июля 2019 года. Его

организаторами выступают выставочная компания Messe Frankfurt Rus и АЕБ. Фестиваль, участие в котором уже подтвердили BMW, Mercedes-Benz, Porsche, станет динамичной альтернативой традиционным автосалонам. Мероприятия в таком формате демонстрируют более высокую эффективность по сравнению со статичными выставками.

Теперь о самом главном – об изменении структуры российского автомобильного рынка, поскольку это непосредственно влияет на рынок автозапчастей. Комитет автопроизводителей АЕБ ведет статистику с 2007 года, и за это время накоплена исчерпывающая информация обо всех брендах, представленных на российском рынке.

Локомотивами роста в прошлом году стали компактные легковые автомобили и кроссоверы. Доля кроссоверов и внедорожников в общем объеме продаж достигла 41,5%. Этот факт не может не радовать производителей автокомпонентов, поскольку кроссоверы сложнее по конструкции, чем обычные легковые автомобили, они тре-



буют более частного и дорогого обслуживания, что повышает доходность СТО и производителей запчастей. Если говорить о брендах, то абсолютными лидерами рынка в 2018 году стали LADA (360 204 проданных машин), KIA (227 584) и Hyundai (178 269). Все остальные автопроизводители значительно отстают. Если оценивать динамику развития, то среди массовых брендов лучшие показатели продемонстрировали Honda (+110%), Mitsubishi (+87%), Subaru (+32%) и Skoda (+31%). Значительно улучшили позиции многие китайские компании, но в абсолютном значении продажи у них пока невелики. Положительный фактор – все бренды, за исключением Ravon, сохранили свое присутствие на российском рынке.

В целом в 2018 году значительно увеличились продажи корейских автомобилей и LADA, что в перспективе окажет влияние на рынок запчастей. Более того, продажи корейских

машин росли даже в самые неблагоприятные годы, что в перспективе приведет к росту продаж комплектующих для них во всех товарных группах.

Для независимого рынка запчастей большое значение имеет статистика продаж автомобилей в 2013 году. Во-первых, это был последний по-настоящему успешный год для отечественного авторетейла, затем продажи начали падать, и, несмотря на рост в последние два года, рынок так и не восстановился и вряд ли когда-либо восстановится. Во-вторых, в среднем владельцы автомобилей меняют автомобили через каждые пять лет и перед продажей стремятся привести их в порядок, что ведет к росту продаж запчастей, в том числе и в премиальном сегменте. В-третьих, гарантия на такие авто уже закончилась, и большинство владельцев предпочитают их обслуживать в независимых СТО или самостоятельно. Вообще, автомобили в возрасте от 5 до 15 лет – самый

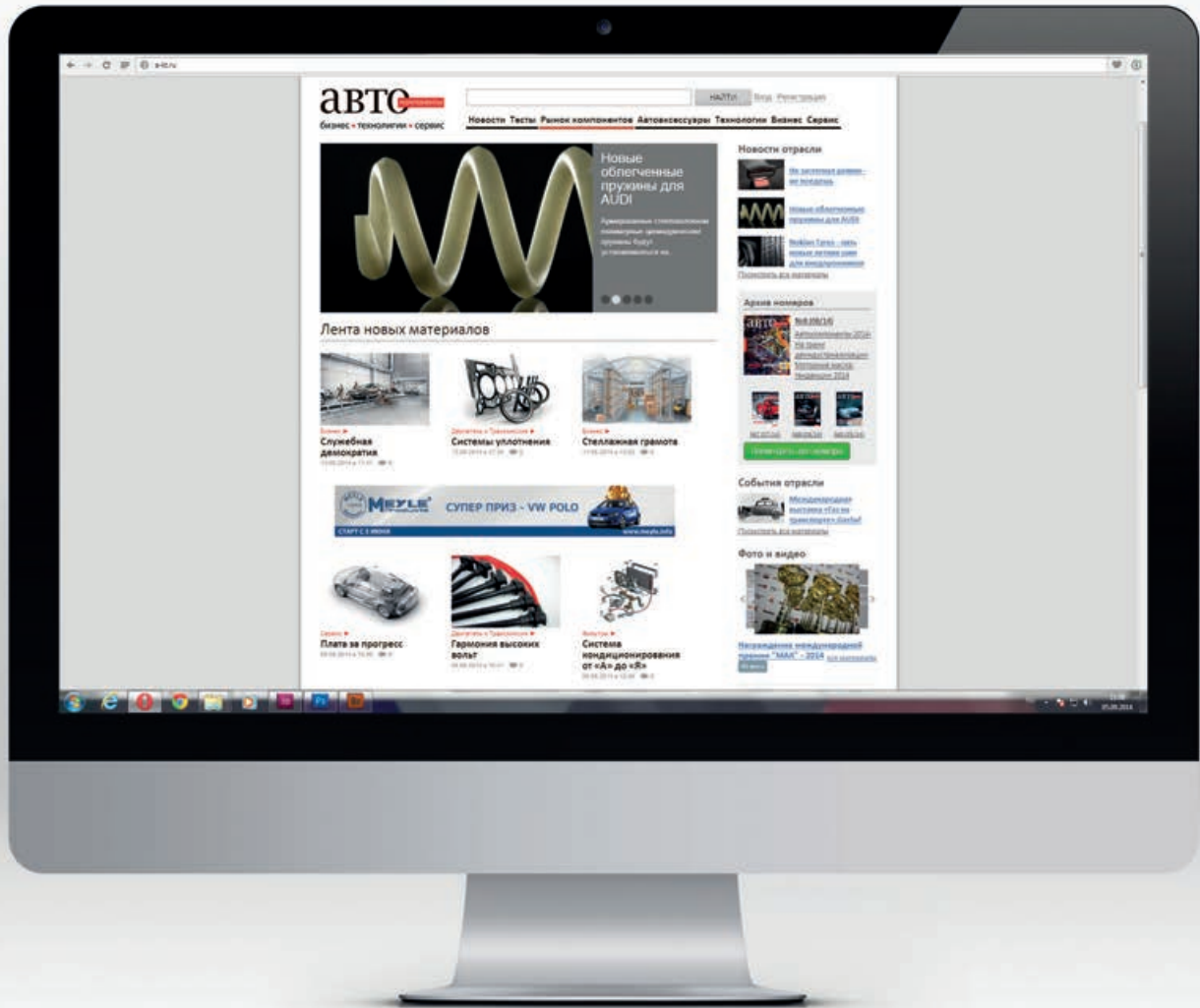
доходный сегмент для производителей запчастей и СТО. Так что хорошая новость – это то, что на рынок идет волна автомобилей, нуждающихся в ремонте. А плохая – по всей видимости, волна эта будет последней. Еще один негативный фактор для рынка запчастей – сейчас массово выводятся из эксплуатации автомобили, выпущенные в начале 2000-х годов, а объем продаж новых машин не столь высок, чтобы возместить эти потери, то есть автопарк в ближайшие годы будет сокращаться.

Итак, в благополучном 2013 году, по данным Комитета автопроизводителей АЕБ, в России было продано 2,78 млн легковых и малотоннажных коммерческих автомобилей, то есть примерно на 1 млн больше, чем в 2018 году. Но для рынка запчастей также большое значение имеет структура рынка, а она с тех пор существенно изменилась. В 2013 году лидировали на рынке три

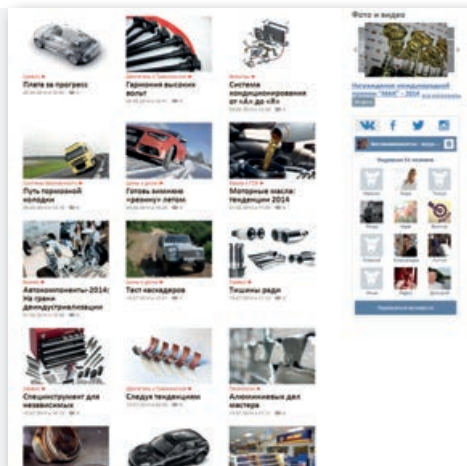
группы: AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN, VW GROUP и GM GROUP, в сумме они продали почти половину всех автомобилей, точнее, 49,7%. В 2018 году «тройку» покинула GM GROUP и ее место заняли KIA и HYUNDAI GROUP, и доля четырех лидирующих компаний на рынке теперь составляет 67,8%. О чем это говорит? О том, что некоторые автопроизводители ушли с рынка, а многие сократили продуктовую линейку до двух-трех моделей, прежде всего это касается американских и европейских компаний. Уже в ближайшее время это приведет к сокращению спроса на запчасти для таких автомобилей, значительно сократится их номенклатура. Положительный фактор в связи с этим только один – у дистрибьюторов и СТО сократятся складские расходы. А в целом ситуация как в авторетейле, так и на независимом рынке автозапчастей – тревожная. ■



Первый автокомпонентный



www.A-KT.ru





Авторетейл: новые тренды

В январе в Международном мультимедийном пресс-центре МИА «Россия сегодня» состоялась пресс-конференция Ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) об итогах и о планах развития российского автомобильного рынка.

Сергей Дьяконов

В начале конференции президент Ассоциации РОАД Олег Мосеев рассказал о результатах прошлого года, о том, какие основные тенденции наблюдаются на российском автомобильном рынке, а также сделал прогноз на текущий год.

Дилерская сеть в России в прошлом году продолжала сокращаться, количество дилерских

центров уменьшилось с 3410 до 3355. Причем, если бы не китайские компании, где наблюдается обратная тенденция, падение было бы еще более масштабным. Количество официальных дилеров китайских автопроизводителей за прошлый год увеличилось с 456 до 552, это 16,5% всех автосалонов в России. Бренды Haval, Geely, Zotye, DFM, FAW в 2018 году значительно увеличили объемы продаж. Haval в 2019

году запускает современный завод в Тульской области.

Еще один положительный фактор – эффективность дилерских центров растет, в среднем по стране в 2018 году на один дилерский центр пришлось 763 проданных автомобиля, в 2017 году было 669.

В целом 2018 год оказался успешным для автомобильной отрасли, общий объем рынка составил 7,22 млн штук, включая новые машины и подержанные, из них 5,42 млн – это авто с пробегом. Как можно заметить, по ряду причин подержанных автомобилей реализовано в несколько раз больше, но при этом доля машин с пробегом, проданных официальными дилерами, пока

небольшая – 760 тысяч штук, или 14%. В то время как в развитых странах дилеры контролируют до 35% рынка авто с побегом. Поскольку этот сегмент отличается высокой доходностью, РОАД планирует к 2022 году увеличить долю продаж в данном сегменте до 30%. Но на этом пути есть ряд проблем – прежде всего это непрозрачность рынка. По различным оценкам, от 10 до 30% автомобилей в России имеют скрученные показания одометра. Чтобы сделать рынок более цивилизованным, нужны изменения в законодательстве, вплоть до уголовной ответственности за искажение пробега.

Одним из инструментов на пути к цивилизованному рынку

авто с пробегом может стать информационной базой «Автотека», о которой на конференции рассказал представитель компании «Авито Авто» Вадим Иванов. «Автотека» стала дальнейшим развитием Национальной базы данных. Цель проекта – создание условий для цивилизованного рынка авто с пробегом. Для успешного развития рынка, помимо введения ответственности за скручивание пробега, необходима отмена двойного НДС, должен быть открыт доступ к данным по залогам и обремененным транспортным средствам.

В настоящее время развитие автомобильного рынка в России сдерживается комплексом проблем, связанных с недостатком информации об автомобилях. Как следствие, на вторичном рынке распространена недобросовестная конкуренция, в том числе намеренное искажение информации, завышение цен, мошеннические действия. В результате страдают потребители и ограничивается развитие цивилизованного автомобильного бизнеса, в том числе смежных отраслей. Многие участники авторынка осознают масштаб и значимость проблемы и принимают активное участие в ее решении.

Информационная база «Автотека» объединяет все имеющиеся на рынке данные и может стать эффективным инструментом на рынке авто с пробегом. «Автотека» содержит данные о ремонтах и пробегах, полученные не только от дилеров, но и от независимых СТО. Регулярное обновление базы данных происходит в режиме реального времени. Здесь отслеживается вся хронология продаж авто на «Авито». Действует система одного окна, все данные о конкретном автомобиле доступны по одному запросу. В базе данных есть информация по юридическому статусу всего автопарка РФ. Данные по пробегу, сервисной истории получены по 9 млн авто. По 90% объявлений авто с пробегом на «Авито» в «Автотеке» можно получить отчет по истории продаж. В 2018 году более 2 млн клиентов воспользовались сервисом, к

проекту присоединились более 800 дилерских центров.

Одним из основных источников дохода дилерских центров является оказание сервисных услуг, в этом сегменте рынка за последнее время произошли существенные изменения, но для более эффективной работы здесь также необходима трансформация бизнеса. Как отметил Олег Мосеев, необходимо создание равноправных условий для всех игроков рынка, официальных дилеров и независимых сервисных центров.

Одним из перспективных направлений для сервиса является ремонт автомобилей по ОСАГО. Потенциал рынка ремонтов по ОСАГО – не менее 100 млрд рублей в год. Но чтобы его реализовать, необходимо вводить в Закон об ОСАГО изменения, что, возможно, будет сделано уже в этом году. Предлагаемые РОАД изменения включают

снятие ограничения двумя годами срока восстановительного ремонта гарантийного парка автомобилей и заменой на срок, соответствующий гарантийным обязательствам каждого бренда. Также необходимо нивелирование разницы в методике расчета для денежной компенсации и натурального возмещения по ОСАГО. При ремонте гарантийных автомобилей цены в справочниках Единой методики расчета (ЕМР) должны соответствовать ценам на оригинальные запчасти, одобренные автопроизводителями.

Подробнее о работе с автостраховщиками рассказала Наталья Жильцова, вице-президент Ассоциации РОАД. Несмотря на то что в среднем стоимость деталей в справочниках ЕМР составляет 55% от рекомендованных цен автопроизводителей, 2018 год стал переломным на рынке ремонтов по ОСАГО. В прошлом

году произошел значительный рост доли выплат в натуральной форме по ОСАГО. В массовом порядке страховщики стали заключать соглашения с дилерами на условия ЕМР без учета износа деталей. В результате у дилеров появилась возможность ставить новые оригинальные детали на гарантийные автомобили.

Также рабочая группа при ЦБ внесла предложение в РСА: при определении стоимости деталей при ремонте по ОСАГО установить прямую зависимость в справочниках запчастей ЕМР ОСАГО от рекомендованных розничных цен производителей. РСА готов на переговоры, что для РОАД уже является огромной победой, ранее страховщики отказывались обсуждать данный вопрос.

Наталья Жильцова отметила, что в течение ближайших 2–3 лет мы перейдем на механизм выплат по ОСАГО, похожий на КАСКО. Некоторые ведущие страховые компании предлагают подобные продукты уже сейчас.

Также Наталья Жильцова рассказала о развитии проекта Академии РОАД. В нынешней рыночной ситуации дилерам, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, приходится непрерывно учиться, постоянно менять бизнес-модель. Практика показала, что эффективность дилерских центров, персонал которых прошел обучение в Академии РОАД, повышается минимум на 15%.

В 2018 году РОАД запустила еще один новый проект – так называемый Индекс РОАД, в котором отражена динамика продаж автомобилей относительно предыдущего месяца. Согласно этим данным, в ноябре 2018 года продажи стали падать, но в декабре вновь выросли, что связано с тем, что многие покупатели стремились приобрести автомобили до повышения ставок НДС.

2019 год ожидается сложным для отрасли; согласно прогнозам РОАД, рынок новых и поддержанных автомобилей вырастет на 3% и составит 7,45 млн штук, из них на новые транспортные средства придется 1,85 млн, с пробегом – 5,6 млн. ■



Bosch 2019: от теории к практике

Компания Bosch организовала традиционную декабрьскую встречу с представителями СМИ в Учебно-консультационном центре подразделения автозапчастей и диагностического оборудования.

Сергей Дьяконов

В начале Григорий Рузавин, руководитель службы технической поддержки и сервиса, руководитель Учебно-консультационного центра Bosch, рассказал о новых программах обучения, о стратегии развития компании на ближайшие годы и о новинках в области гаражного и диагностического оборудования.

В 2019 году Bosch значительно увеличит количество тренингов, также существенно изменятся стандарты по их проведению. Пилотный проект по новым обучающим программам успешно прошел тестирование в 2018 году, и сейчас работа в данном направлении будет активно развиваться. Одно из главных новшеств –

тренинги можно будет проходить дистанционно за исключением практических экзаменов. Новые стандарты обучения «Бош Авто Сервис» включают: базовые тренинги, подготовку техников-диа-

гностов и системных техников. В наше время рынок автокомпонентов и отрасль сервисного обслуживания стремительно меняются – мир становится все более цифровым. Bosch идет в ногу со временем, одна из новинок будущего сезона LMS – система виртуального обучения сотрудников СТО.

Одна из перспективных системных разработок Bosch – концепция Connected Repair – программное обеспечение для объединения оборудования мастерской в единую сеть. Оно позволяет управлять протоколами обслуживания, сохранять историю общения с клиентами и создавать общую базу данных с доступом для всех подключенных устройств. Это означает, что автомобиль, поступивший в ремонт, достаточно идентифицировать один раз, а не регистрировать его на каждом устройстве отдельно, как это было раньше, что значительно экономит время. Программное обеспечение Bosch



Connected Repair позволяет оптимизировать работу СТО и существенно повысить эффективность. В итоге значительно уменьшается объем документооборота, поскольку теперь можно заменить бумажный заказ-наряд электронным носителем. Повышается эффективность работы мастера-приемщика, увеличивается пропускная способность СТО, благодаря прозрачности диагностики и ремонта повышается лояльность клиентов, вследствие чего растет прибыль, при этом одновременно снижается риск опасности проведения электронного экстремизма. Становится возможным более легкое согласование дополнительных работ, что ведет к увеличению продаж услуг и запасных частей. Также разработчики программного обеспечения предусмотрели возможность встраивания Connected Repair в имеющуюся DMS-систему (например, 1С), что позволяет сохранять бизнес-процессы СТО и тем самым снизить расходы. Все перспективное диагностическое оборудование производства Bosch может быть подключено к программе Connected Repair.

При этом компания Bosch в последнее время приняла для себя стратегически важное решение, реализованное в так называемом проекте Sumatra, который предусматривает выход из бизнеса Around the wheel. То есть отныне

Bosch будет производить только диагностическое оборудование для обслуживания оборудования вокруг мотора, включая не только ДВС, но и электрические и гибридные силовые установки. В компании пришли к выводу, что для разных продуктов необходимы разные каналы дистрибуции, что приведет к реструктуризации дилерской сети.

Затем настал черед практической демонстрации технических новинок Bosch, которую провел Игорь Галахов, продукт-специалист по гаражному и диагностическому оборудованию. В рамках мероприятия были представлены три новые разработки.

Новый универсальный системный сканер KTS 250 оптимален для небольших мастерских с ограниченным бюджетом или для использования в качестве второго или третьего прибора для больших СТО. Возможности аппаратного обеспечения у него на уровне модели KTS 350, но при этом он доступнее. KTS 250 позволяет проводить параллельную и одновременную диагностику, сканер поддерживает быструю связь с несколькими блоками управления по разным каналам связи. Такое оборудование идеально подходит для использования при прямой приемке в СТО или для подразделений, занимающихся диагностикой автомобилей с пробегом. Устройство оснащено

пользовательским интерфейсом на базе Android. База данных KTS 250 охватывает около 150 марок легковых автомобилей и может автоматически идентифицировать модель с поддержкой VIN-номера машины. Одними из преимуществ KTS 250 являются простота использования и оперативность. По сравнению с системными сканерами прошлого поколения у него более простая процедура идентификации модели автомобиля. Полное обновление базы данных теперь происходит через Интернет, без всяких дисков, как было раньше. Универсальный системный сканер KTS 250 станет доступен на рынке в начале 2019 года.

Другая представленная новинка – установка для обслуживания кондиционеров воздуха ACS 653, которая позволяет осуществлять проверку систем на герметичность с помощью азота (95%/5%) в автоматическом режиме. ACS 653 чуть проще и дешевле ранее представленной модели ASC 763, но при этом почти не уступает ей по функциональным возможностям, в частности, она также позволяет обслуживать автомобили с гибридной силовой установкой. В качестве дополнительного оборудования ACS 653 может быть оснащена комплектом для промывки систем кондиционирования, одобренным автопроизво-

дителями. Установка отличается высокой эффективностью, благодаря 2-ступенчатому вакуумному насосу производительностью 170 л/мин время вакуумирования можно сократить до 10 минут. Еще одно преимущество – благодаря уникальной технологии Bosch в процессе работы до 99% хладагента сохраняется. Установка подключена к сетевому программному обеспечению Connected Repair, дистанционное управление и отслеживание осуществляются при помощи мобильного приложения.

Еще одна новая разработка – стенд для проверки дизельных форсунок DCI 700. Главное его преимущество – благодаря инновационной технологии крепления форсунок время проверки сокращается в четыре раза. У стенда восемь измерительных ячеек. Монтаж и демонтаж четырех форсунок занимают пять минут, а время их проверки не превышает 10–15 минут. Стенд DCI 700 поступит в продажу в августе – сентябре 2019 года.

В целом представленное в рамках мероприятия перспективное оборудование Bosch позволит СТО не только более качественно проводить диагностику, но и сделать этот процесс более простым и быстрым по сравнению с использованием устройств аналогичного назначения прошлого поколения. ■



Современный двигатель: можно ли починить?



Ресурс современных двигателей легковых автомобилей, особенно если речь идет о высокофорсированных моторах с небольшим рабочим объемом, значительно ниже, чем у атмосферных силовых агрегатов, зачастую он лишь немного превышает гарантийный срок эксплуатации автомобиля, при этом ремонтные размеры не предусмотрены заводами-изготовителями. Что делать в случае поломки, ведь замена на так называемый контрантный двигатель нецелесообразна, поскольку его остаточный ресурс совсем небольшой?

Сергей Дьяконов

Начнем с того, что до сих пор выпускаются простые атмосферные ДВС, для которых предусмотрены ремонтные размеры, и, соответственно, их можно починить, используя традиционные методы ремонта. Первым делом проверяются: блок цилиндров

на герметичность рубашки охлаждения и наличие трещин, привалочная поверхность под головку блока цилиндров, соосность постелей коленчатого вала. Затем цилиндры растачиваются под новый ремонтный размер на хонинговальной станке. Далее устанавливаются поршни и поршневые кольца ремонтного размера, также заменяются

вкладыши коленчатого вала. В серийном производстве осталось мало моделей таких двигателей, но поскольку они устанавливаются на массовые автомобили, как правило, бюджетных марок, они до сих пор выпускаются в больших количествах. Также у большинства японских двигателей с рабочим объемом от 2,4 до 2,5 л предусмотрены ремонтные размеры.

Моторы легковых автомобилей европейских марок за редким исключением не имеют ремонтных размеров. Тем не менее отремонтировать их можно, при этом даже в ряде случаев удается существенно повысить ресурс. Каким образом? До недавнего времени считалось нормой, что ресурс двигателя после капитального ремонта должен составлять 70% от нового. Почему не 100%? Дело в том, что обычно при капитальном ремонте заменяются не все детали, иначе

он будет слишком дорогим, также ремонтные технологии не всегда могут обеспечить такую же культуру производства, как в заводских условиях.

Однако при грамотном ремонте современных двигателей их ресурс может быть увеличен в ряде случаев в несколько раз. Дело в том, что ресурс многих моторов искусственно ограничен, кто-то называет это «теорией заговора», но более распространен такой термин, как «программируемый износ агрегатов», то есть в идеале производитель стремится создать узел, который прослужит лишь чуть дольше гарантийного срока, для этого сознательно используются комплектующие не самого высокого качества, они при этом еще и дешевле, что позволяет получать дополнительную прибыль в условиях массового производства. Однако ничто не мешает независимым производителям автокомпонентов производить детали, в том числе и для ремонта двигателей, обладающие большим ресурсом, так называемые «автозапчасти, превосходящие по качеству оригинальные детали». Сегодня такие компоненты для ремонта предлагают многие ведущие компании. В результате существует возможность собрать на базе старого блока цилиндров фактически новый мотор с лучшими характеристиками, в том числе и с большим ресурсом. В некоторых случаях применение ремонтных комплектов даже позволяет исправить конструктивные ошибки завода-изготовителя.

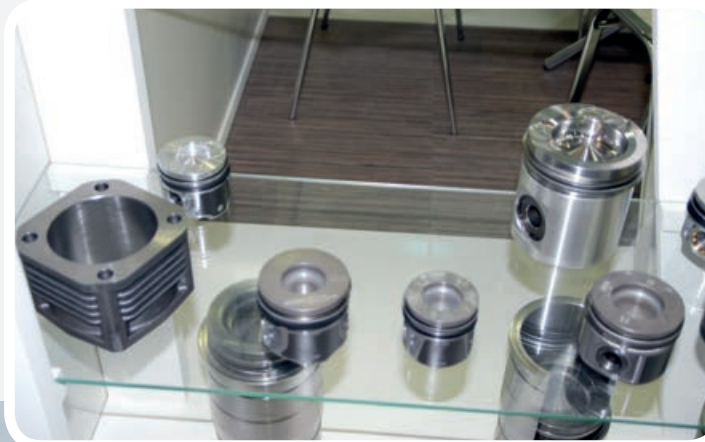
Например, у современных двигателей легковых автомобилей облегченный блок цилиндров выполнен из алюминиевого сплава и не обладает достаточной жесткостью, что приводит к повышенным нагрузкам на детали двигателя. Использование

при ремонте таких моторов чугунных гильз позволяет решить сразу две задачи. Значительно увеличивается жесткость блока цилиндров, и появляется возможность использовать при ремонте детали цилиндропоршневой группы номинального размера.

Сухие гильзы цилиндров выпускаются в двух исполнениях: Slip Fit (посадка с зазором) и Press Fit (прессовая посадка) – и предназначены для различных технологий ремонта. При ремонте изношенных двигателей легковых автомобилей сухие гильзы позволяют успешно производить работы при отсутствии поршней ремонтного размера. Гильзы в исполнении Slip Fit могут быть заменены в любой автомастерской, для этого не требуется специальное оборудование. Гильзы Press Fit при установке должны быть впрессованы, после монтажа они подвергаются сверлению и хонингованию, такие работы могут быть выполнены только с использованием специального оборудования на предприятиях по ремонту двигателей.

У деталей цилиндропоршневой группы есть также своя тонкость, о которой не знают даже многие опытные механики. Как правило, все современные двигатели, особенно это актуально для дизелей, выпускаются с несколькими вариантами форсировки. Блоки цилиндров у них одинаковые, но на более мощные двигатели устанавливаются детали, рассчитанные

на более высокие нагрузки. Так вот, оказывается, оригинальные комплектующие для ремонта поставляются только в единственном варианте – для самых форсированных модификаций. Почему так происходит? Во-первых, на складе проще держать один ремкомплект, подходящий для всех вариантов. Во-вторых, маржинальность на рынке запчастей значительно выше, чем при конвейерных поставках, где производитель считает каждую



из алюминия, они обладают небольшим весом и отличной теплопроводностью. Такие поршни в зависимости от конструкции двигателя оснащены различными деталями, призванными сделать конструкцию более прочной и долговечной. Например: упрочняющие вставки колец из чугуна; стальные детали для заданного теплового расширения; керамические детали, усиленные волокном из оксида алюминия. Для высокофорсированных двигателей выпускаются специальные кованные поршни из высокотемпературного деформируемого сплава. В последние годы в конструкции дизельных двигателей все чаще используются кованные поршни из жаростойких стальных сплавов, которые выдерживают более высокие температуры и нагрузки по сравнению с алюминиевыми деталями. Применение таких поршней для дизельных двигателей легковых автомобилей позволяет снизить трение на 2–3%, что приводит к снижению выбросов CO₂. Также применение стальных поршней позволяет снизить уровень шума. Двигатели со стальными поршнями более компактные.

экономленную копейку, которая при больших объемах производства дает большую прибыль. В результате при ремонте двигателя, если изменить его электронные настройки, можно повысить мощность, а если ничего не менять, то на выходе получится мотор с более высоким ресурсом, поскольку его детали рассчитаны на большие нагрузки.

В настоящее время в конструкции двигателей широко распространены литые поршни

Подводим итоги. Несмотря на сложность конструкции, современный двигатель отремонтировать вполне возможно. Более того, при использовании качественных комплектующих после ремонта можно добиться лучших характеристик по сравнению с исходной конструкцией. ■



«Атмосферник» начинает и выигрывает

На вторичном рынке Skoda Octavia – один из самых распространенных автомобилей. Это одно из лучших предложений, машина недорогая в эксплуатации, у нее просторный салон, вместительный багажник, она достаточно надежная, неслучайно Skoda Octavia массово использовалась в такси.

Сергей Дьяконов

Skoda Octavia второго поколения дебютировала еще в 2004 году. Данный автомобиль создан на платформе

Volkswagen Golf пятого поколения. Длинная колесная база позволила избавиться от основного недостатка первой Octavia – тесного салона, также заметно улучшилась управляемость. В 2009



Assistant, адаптирующий освещение к внешним условиям. Skoda Octavia выпускали до 2013 года, причем под занавес выпустили большую партию автомобилей с 1,8-литровым двигателем и 6-ступенчатой автоматической коробкой передач Aisin Warner.

Несмотря на немалый возраст, дизайн Octavia и сегодня актуален. Разработчикам удалось создать гармоничный облик, не устаревающий с годами. Да, машина выглядит не столь модно, как более молодые конкуренты, зато функциональна. Большой дорожный просвет и огромный багажник делают Octavia идеальным автомобилем для дачников.

Хетчбэки в простых комплектациях собирали в Калуге, универсалы и топовые версии с мощными двигателями, а также полноприводную модификацию Octavia Scout завозили из Чехии. Кузов, независимо от происхождения, оцинкованный и не подвержен коррозии, но лакокрасочное покрытие не отличается особой стойкостью.

С эргономикой здесь также все в порядке, удобные, в меру жесткие сиденья, качественный пластик, но картину портят простоватые материалы обивки сидений.

За долгие годы производства на Skoda Octavia устанавливали самые различные двигатели.

1,4-литровый атмосферный мотор MPI мощностью 80 л.с. в сочетании с механической коробкой передач надежен, но динамика с ним оставляет желать лучшего даже в городских условиях эксплуатации. Данный двигатель устанавливался только на автомобили в простых комплектациях, которые приобретались в основном для корпоративных парков, и на вторичном рынке такие версии встречаются редко.

Одна из самых распространенных модификаций оснащалась 1,6-литровым атмосферным двигателем MPI мощностью 102 л.с. Данный мотор также не способен обеспечить особо выдающуюся динамику, но надежен, даже в режиме такси способен пройти без ремонта более 300 000 км, а при своевременном и качественном обслуживании и 500 000 км не предел. Каждые 90 000 км необходимо менять ремень ГРМ вместе с помпой, примерно столько же служит катушка зажигания. Если автомобиль эксплуатируется преимущественно в городских условиях, то рекомендуется сократить периодичность замены масла с 15 000 до 10 000 км. На модификации с 1,6-литровым двигателем устанавливались механические коробки передач или 6-ступенчатый «автомат». При

году модель обновили, дизайн передней части кузова выполнен в стиле флагманской модели Skoda – Superb, но самое главное – в линейке силовых агрегатов появились новейшие турбированные моторы TSI объемом 1,4 л (122 л.с.) и 1,8 л (152 л.с.) и роботизированные 7-ступенчатые трансмиссии DSG. Также на данную модель стали опционально устанавливать современные системы безопасности, такие как, например, противотуманные фары с функцией углового освещения, ксеноновые фары с динамичной регулировкой наклона и поворота, комплекс Light



условии своевременной замены масла «механика», как правило, не требует замены в течение всего срока службы автомобиля. «Автомат» Aisin Warner также в целом достаточно надежный, но у него не очень эффективный теплообменник, из-за которого может выйти из строя дорогостоящий гидроблок. Чтобы этого не случилось, желательно через каждые 50 000–60 000 км менять масло в трансмиссии, хотя в регламенте этого не предусмотрено.

Версии с 1,4-литровым мотором TSI мощностью 122 л.с. примерно так же распространены в России, как и модификации с атмосферными двигателями. Первое время этот мотор был откровенно сырым, конструкторы за чем-то применили в компактном двигателе цепной привод ГРМ, который выходит из строя уже через 40 000–60 000 км. Турбина также не отличается высокой надежностью. Только к 2012 году данный двигатель более-менее довели до ума, доработали конструкцию ГРМ, усилили поршни, в результате чего срок службы двигателя до первого ремонта вырос как минимум до 100 000–120 000 км. Также на данную версию устанавливали проблемную 7-ступенчатую роботизированную трансмиссию DSG DQ200, у которой поначалу мехатроник и сцепления служили не более 50 000 км. Данный узел также несколько раз модернизировали, но только к 2012 году его удалось сделать

достаточно надежным, чтобы по крайней мере он не выходил из строя в период действия гарантии. Зато на ходу Octavia с турбированным 1,4-литровым двигателем великолепна. Мотора хватает всегда и везде, передачи переключаются мгновенно и практически незаметно. Единственная претензия – в угоду экологии вторая передача включается очень рано, когда мотору не хватает крутящего момента. Зато эксплуатационный расход топлива на 1,5–2 л меньше, чем у модификации с 1,6-литровым атмосферным двигателем.

Наиболее распространены в российском вторичном рынке Skoda Octavia с 1,8-литровым турбомотором TSI мощностью 152 л.с. Данному двигателю присущи те же недостатки, что и мотору 1.4 TSI, плюс еще повышенный расход масла на некоторых экземплярах. Также после модернизации двигателя в 2012 году от значительной части проблем с надежностью удалось избавиться. Первое время на данную версию устанавливали механическую коробку передач или «робот» DQ200, с которым здесь проблем еще больше, поскольку у 1,8-литрового двигателя крутящий момент значительно выше. Поэтому в 2012–2013 годах выпустили большую партию автомобилей в сочетании с 1,8-литровым двигателем и классической 6-ступенчатой автоматической трансмиссией Aisin Warner.

Самая быстрая версия Octavia RS оснащалась 2-литровым двигателем TSI мощностью 200 л.с. Данный мотор несколько надежнее по сравнению с другими из семейства TSI, но также склонен к повышенному расходу масла. Из плюсов – данная версия оснащалась более надежной 6-ступенчатой роботизированной коробкой DQ250 с мокрыми сцеплениями. Трансмиссионное





масло в такой коробке передач необходимо менять через каждые 60 000 км. Но изначально данная модификация стоила значительно дороже базовой версии, и поэтому таких машин у нас было продано совсем немного.

Также очень редко на нашем рынке встречается внедорожная версия Octavia Scout. Такие машины предлагались только с

кузовом «универсал» и оснащались полноприводной трансмиссией с муфтой Haldex, масло в которой необходимо менять через каждые 60 000 км.

Дизельные Skoda Octavia у нас официально не продавались, хотя изредка на вторичном рынке такие машины встречаются.

Ходовая часть Skoda Octavia, несмотря на довольно сложную конструкцию (задняя подвеска многорычажная), надежная и не требует к себе внимания как минимум 100 000 км. При этом элементы задней подвески служат примерно в полтора раза дольше, чем передние. Единственное исключение – задние пружины, которые быстро выходят из строя при эксплуатации с полной нагрузкой по плохим дорогам. Ремонт ходовой части недорогой – на рынке много качественных неоригинальных деталей, машина хорошо освоена механиками.

На вторичном рынке наиболее часто встречаются рестайлинговые версии Octavia второго поколения, выпущенные в 2011–2012 годах, экземпляров 2013 года меньше, поскольку летом уже стартовали продажи автомобилей третьего поколения. Что интересно, цены на модификации почти не зависят от того, какой двигатель на автомобиле установлен, более того, хороший экземпляр с атмосферным 1,6-литровым мотором может быть дороже машины с 1,8-литровым турбомотором. Рестайлинговые Skoda Octavia второго поколения

с 1,6-литровым мотором можно брать любого года выпуска, следует избегать только автомобилей в базовых комплектациях, велика вероятность, что ранее они использовались в такси. Версии с турбомоторами целесообразно приобретать только 2012–2013 годов выпуска, когда проблемные агрегаты были модернизированы, и после тщательной диагностики, поскольку стоимость ремонта таких автомобилей может быть сопоставима со стоимостью самой покупки. С другой стороны, продать автомобиль с турбомотором значительно сложнее, чем с «атмосферником», поэтому их владельцы готовы предоставить значительную скидку. В целом по сравнению с конкурентами Skoda Octavia дольше сохраняет стоимость. Экземпляры 2012–2013 годов выпуска в хорошем состоянии оцениваются в 550 000–600 000 рублей, примерно столько же тогда стоил новый автомобиль. Достойные экземпляры 2010–2011 годов стоят примерно на 50 000–100 000 рублей дешевле. Полноприводные Octavia Scout стоят немного дороже – за экземпляры 2012 года продавцы просят 700 000–750 000 рублей.

В целом рестайлинговые Skoda Octavia второго поколения – хороший вариант для покупки, но следует учесть, что автомобили третьего поколения 2013 года выпуска, салон у которых значительно просторнее, качество отделки и оснащение лучше, стоят те же 600 000 рублей. Есть о чем задуматься. ■



 WORLD TRADE CENTER

Новая площадка для автокомпонентной отрасли

ШАТЕ-М Экспо, 7-8 июня 2019 г.

В Москве состоялся бизнес-завтрак, организованный компанией ШАТЕ-М.

На мероприятии обсудили старт нового проекта: ШАТЕ-М Экспо, тем самым представители компании заявили о желании запустить свою выставку автозапчастей.

Местом проведения выставки был выбран Екатеринбург, поскольку в Уральском регионе нет проектов подобного типа и масштаба, а все предпосылки есть. Это и активное развитие, и рост продаж, и желание обучаться. Организаторы решили воспользоваться такими перспективами и объединить в одном мероприятии продавцов запчастей и поставщиков автокомпонентов. В планах организаторов собрать не меньше тысячи специалистов автокомпонентной отрасли со всего Уральского региона.

Само мероприятие состоится в центре международной торговли «Екатеринбург». Это технологичная современная площадка, которая имеет выставочный зал площадью 2000 м² для организации выставочной экспозиции и конгресс-центр для проведения деловой части (лекции, конференции, семинары).

Представители компании также рассказали о программе мероприятий:

- * Основная часть – выставочная экспозиция поставщиков автокомпонентов.

- * Деловая часть – конференции и семинары (темы: компоненты, продажи, СТО).

- * Mechanic Games – развлекательные зоны с конкурсами и квестами.

- * Гала-ужин – вечерняя программа для участников.

Отвечая на вопросы присутствующих на бизнес-завтраке, организаторы постарались объяснить, что предстоящее мероприятие должно стать уникальным событием для Уральского региона. Это связано с тем, что будет задействован непосредственно прямой контакт с целевой аудиторией, для участников откроются разносторонние возможности и, конечно, будет осуществлена комплексная поддержка экспонентов. ■



Уважаемые читатели!

Редакция нашего журнала совместно с компанией 3M приглашает вас принять участие в акции – первые два человека, оформившие подписку на журнал «Автокомпоненты» в 2019 году, получат в подарок набор от компании 3M:

■ Абразивная паста 3M™ Perfect-it™ III Fast Cut Plus 50417NF, 50417

Полировальная паста Perfect-it™ III Fast Cut Plus, производства компании 3M, является простой в использовании абразивной пастой, которая подходит для удаления рисок после обработки ремонтного лакокрасочного покрытия абразивами градаций от P1200 до P3000. Состав пригоден также для устранения следов окисления и рисок, в том числе, образующихся на оригинальных лакокрасочных покрытиях при мойке автомобиля. Рекомендовано использовать при помощи электрических или пневматических полировальных машин (1500-2000 об/мин) на полировальнике для абразивной пасты 3M 50487 на оправках 3M 09552/3 системы Perfect-it™ III. Так же паста может быть использована на поролоновом или шерстяном полировальнике, используемом в промышленности.

■ Поролоновый полировальник 3M™ Perfect-it™ III 50487

Полировальник 3M™ Perfect-it™ III позволяет добиться наилучшего результата при удалении мелких царапин, круговых рисок, точечных дефектов и при низкоскоростной полировке. Крепление Hookit™ обеспечивает легкую смену полировальника. Подходит для всех типов поверхности. Рекомендуется к использованию с абразивной полировальной пастой 3M 51052, 50417, 50417NF.

■ Абразивный Круг 3M™ Cubitron™ II серии 737U

Абразивные круги 3M™ Cubitron™ II - это высокоэффективные абразивные материалы, которые демонстрируют долгий срок службы и высокую скорость работы. Благодаря технологии керамического зерна точной формы 3M™ агрессивность работы абразива и более длительный срок службы. Используются для широкого спектра кузовных работ при обработке металла, шпатлевок и других лакокрасочных материалов.

■ Зачистной Круг 3M™ Cubitron™ II Roloc™

Зачистные круги 3M™ Cubitron™ II Roloc™ используются для грубой шлифовки, удаления сварных швов зачистки металла, а также для обработки труднодоступных поверхностей и острых кромок. Керамическое зерно точной формы 3M™ обеспечивает исключительные характеристики по продуктивности и износостойкости зачистных кругов 3M™ Cubitron™ II Roloc™.

Акция!

Квитанция

Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп»
ИНН: 7728345282
КПП: 772801001
P/c: 40702810202870001964
K/c: 30101810200000000593
В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва
БИК: 044525593

ФИО, адрес, телефон плательщика

Журнал «Автокомпоненты» 2019 год

№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12

Отметки банка

Вид платежа	Дата	Сумма
Оплата подписки		

Подпись плательщика

Квитанция

Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп»
ИНН: 7728345282
КПП: 772801001
P/c: 40702810202870001964
K/c: 30101810200000000593
В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва
БИК: 044525593

ФИО, адрес, телефон плательщика

Журнал «Автокомпоненты» 2019 год

№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12

Отметки банка

Вид платежа	Дата	Сумма
Оплата подписки		

Подпись плательщика

Оформить подписку в редакции:

- позвоните по телефону: (495) 955-90-80
 - подписку можно оформить, начиная с любого номера, в том числе с текущего;
 - получите и оплатите счет на 2019 год;
 - отправьте копию платежного поручения по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте distrib@maks-m.com
- Не забудьте указать точный почтовый адрес доставки издания.

Заполните и вырежьте квитанцию.

Укажите, какие номера Вы хотели бы получать. Умножьте количество выбранных номеров на 450 руб.* и внесите полученный результат в графу «Сумма». Отправьте копию оплаченной квитанции в редакцию любым удобным способом: по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте distrib@maks-m.com

* стоимость подписки с доставкой в страны СНГ и дальнего зарубежья уточняйте в редакции

www.osram.ru/nightbreaker



Свет, который поражает воображение
Почувствуйте разницу
с OSRAM NIGHT BREAKER®

Свет - это OSRAM



OSRAM



Реклама



www.corteco.ru

ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO

Мы поставляем оригинальные высококачественные запасные части: если Вы при ремонте своего автомобиля используете один из 19 000 продуктов, производимых компанией Corteco, сальники, прокладки, детали подвески, тормозные шланги или салонные фильтры, можете быть уверены - Вы в надежных руках.



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES



Vibracoustic



micronAir®

a brand of
FREUDENBERG

CORTECO®