

аВТО

№10 Октябрь 2016

КОМПОНЕНТЫ

Журнал «Автокомпоненты» и премия «МАК»:
двойной пятилетний юбилей

Диски и колодки:
продукт от немецкого производителя

Автозапчасти:
анализ предложений поставщиков розницы

START
5 ЛЕТ

РЫНОК

АВТОКОМПОНЕНТОВ:

биеннале во Франкфурте



www.a-kt.ru

PARTS-MALL

PARTS-MALL

На протяжении более 15 лет Корпорация Parts-Mall выпускает частный бренд и предоставляет высокий уровень сервиса для своих клиентов. Это дало возможность комплексно удовлетворить потребность наших клиентов в запчастях для корейских автомобилей.

Корпорация Parts-Mall не только предоставляет все виды автозапчастей для корейских авто, но и разрабатывает теперь ассортимент для японских, европейских и американских автомобилей. 1,320 типов фильтров и 386 типов тормозных колодок были разработаны и добавлены нами на сегодня в этом направлении. Кроме того, в настоящее время мы также активно прилагаем наши усилия для развития ассортимента деталей подвески и амортизаторов. Это будет в ближайшее время!

Предоставляя и расширяя ассортимент запасных частей для Non-корейских приложений, мы, Корпорация Parts-Mall, ставим целью обслуживание наших клиентов с одного окна. Услуги, которые мы предоставляем, всегда полезны для решения потребностей клиентов в надежном поставщике запасных частей. За счет расширения и развития ассортиментов запчастей Корпорация Parts-Mall преследует цель стать замечательной ведущей компанией на мировом рынке, далеко за пределами ограниченного круга корейского бизнеса запасных частей!



PMC

FILTER

BRAKE PAD

PMC

• AUDI

A3 96-03
A4 B6 01-06
A6 C7 12-

• BMW

1 F20 11-
3 E90 08-11
5 F10 10-
X3(F25)

• Nissan

ALMERA(N16E) 00-06
JUKE 10-
QASHQAI J10 07-
TEANA(J31) 03-08
X-TRAIL(T31) 07-

• Suzuki

IGNIS II 03-
LIANA 01-
SX4(GY) 06-

• M-Benz

E W210 95-02
E W211 02-08
S W220 98-05
S W221 09-

• Honda

ACCORD 8 08-
CIVIC 8 06-11
CR-V 3 RE1-RE5-7 06-

• Toyota

AURIS(E150) 06-
AVENSIS(T3) 08-
CAMRY(XV40) 06-11
COROLLA(E140) 06-
HILUX(7) 05-10
YARIS(YARIS2) 05-

• Renault

FLUENCE 09-
MEGANE 02-08
SANDERO B0 07-

• Peugeot

206 SALOON 07-
207 06-
307 BRAKE(3E) 02-

• Opel

CORSA C 00-06
VECTRA B HATCHBACK(38_) 95-03

• Mitsubishi

ASX 10-
L200 96-05
OUTLANDER CU2W 03-06
PAJERO G4 06-

• Chevrolet

TRAILBLAZER(T360) 02-09

• Skoda

OCTAVIA 96-10

• Volkswagen

JETTA(A5) 05-10
PASSAT5(B5.5/3B) 01-05
TOUAREG(7LA,7L6,7L7) 02-10

• Ford

EXPLORER B 91-01
FIESTA 08-
FOCUS 11-

• Mazda

2 DE 07-

• FORD

C-MAX 07-
FIESTA 95-02
FOCUS 05-10

• Honda

ACCORD 7 03-07
CIVIC 9 11-
LEGEND 2 91-96

• Mazda

5 CR19 05-
6 GG 02-08
CX-7 ER 06-

• Mitsubishi

ASX 10-
L200 05-
LANCER C8 00-07
OUTLANDER CU2W 03-06
PAJERO G4 06-

• Nissan

ALMERA(N16) 00-01
MURANO(Z50) 04-08
NOTE(E11E) 06-
PATHFINDER(R50) 97-04
X-TRAIL(T30) 01-07

• Opel

ASTRA G GE GE2700/3000 98-04
CORSA C 00-06
VECTRA C 02-08

• Peugeot

206 98-10

• Renault

CLIO III 05-13
LAGUNA 2 00-07
MEGANE 02-08

• Suzuki

GRAND VITARA(JT) 05-
JIMNY(FJ) 98-
LIANA 01-
SWIFT(SG) 05-

• Toyota

AURIS(E150) 06-
AVENSIS VERSO 01-09
CAMRY(XV30) 01-06
CAMRY(XV40) 06-11
COROLLA(E120) 00-
COROLLA(E140) 06-
HIACE(H200) 04-
HILUX(7) 05-10
LAND CRUISER PRADO (J120) 02-09
PRIUS(XV30) 09-
YARIS(YARIS2) 05-

• Volkswagen

CADDY 04-

У нас большой ассортимент кроме указанных тут позиций - и мы его еще расширяем

PARTS-MALL

PARTS-MALL
CORPORATION

PMC

brings you success!



ФИЛЬТРЫ

ЛУЧШАЯ АЗИАТСКАЯ АДАПТАЦИЯ

Лидер в области фильтрации для азиатских автомобилей, предлагающий около 1600 изделий, покрывающих 98% автомобильного парка.

Гамма экологических фильтров для масла и топлива, в том числе для европейских автомобилей.

Постоянное расширение товарной гаммы позволяет нам первыми предлагать в продажу компоненты, предназначенные для новых выпускаемых моделей.

Исследования и сотрудничество с ведущими конструкторами и проектировщиками придает данным изделиям характеристики, идентичные оригинальным компонентам.



Japanparts®



Ваш специалист по японским, корейским и американским автомобилям

Via della Meccanica, 1/A - 37139 Verona (IT)
tel. +39 045 8517711 - fax +39 045 8510714



72



76



84



52



60



26



38



50

Содержание

Новости. События. Презентации

Бизнес

Путь к совершенствованию бизнеса

Автозапчасти и бильярдные шары

Рынок страхования на пороге перемен

Рынок автокомпонентов

Диски и колодки Zimmertmann

Wolf: ставка на многолетний опыт

Где тонко, там и рвется

Тема номера

Рынок автокомпонентов: биеннале во Франкфурте

Фильтр micronAir blue – эффективная защита в салоне

Большая премьера под брендом Monproe

Революционные решения от Gates

6	Nissens четко следует за изменениями рынка	32
72	Поддержка независимых СТО: новый проект bilstein group в России	34
76	Optimal отметила 25-летие	35
84	ZF: новая стратегия	36
52	Magneti Marelli: в фокусе новые технологии	38
60	Philips: яркие новинки	40
62	Hella: эволюция по нарастающей	42
	NSK: заявка на победу	44
18	DENSO: расширенный ассортимент продукции	46
26	Sogefi: новейшие разработки для сферы OEM	48
28		
30	MANN-HUMMEL: в тренде современного автопрома	50

Главный редактор
Татьяна Акимова
a.tatyana@maks-m.com
Редактор
Анастасия Федоткина

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com
Технический отдел
Руководитель – Александр Шубин
szhubin_av@maks-m.com

Над номером работали:
Дмитрий Болховский, Сергей Дьяконов,
Константин Закурдаев

Отдел распространения
distrib@maks-m.com

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

Руководитель проекта
Елена Федоткина
f.elena@maks-m.com

Контактная информация:
107996, г. Москва,
ул. Бултерова, 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 45000 экз. Выходит ежемесячно.

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

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». При цитировании ссылка
на журнал «Автокомпоненты» обязательна
Подписано в печать 7.10.2016 г.

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

ЕСТЬ РЕШЕНИЕ!



INA GearBOX - ключ к решению головоломки.

Каждое ремонтное решение INA GearBOX разработано индивидуально для определенного типа трансмиссии и содержит все необходимые детали для профессионального ремонта. Специальный инструмент и подробные сервисные инструкции позволяют самостоятельно производить ремонт трансмиссии. Не упустите эту возможность увеличить Ваш оборот.

Больше информации:

www.schaeffler-aftermarket.ru

www.rexpert.ru



SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET



Мировые
Автомобильные
Компоненты

НАМ **5** ЛЕТ: ДВОЙНОЙ ЮБИЛЕЙ



**ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ
ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ**

www.mak-award.ru



Елена Баракина,
руководитель проектов
издательского дома «Макс Медиа»

Уважаемые читатели, партнеры, коллеги, друзья!

Журнал «Автокомпоненты» отмечает в октябре 2016 года пятилетие с момента своего основания. А кроме того, в нынешнем году мы проводим и юбилейную, пятую церемонию награждения победителей ежегодной международной премии «Мировые автомобильные компоненты». Итак, у нас двойной юбилей!

Почти каждый знает, что именно в первые пять лет своей жизни ребенок совершает колоссальный шаг в развитии, от новорожденного до формирующейся личности с основными сложившимися чертами характера. Он спешит расти и, сам того не осознавая, с легкостью и врожденным упрямством проделывает огромную работу, чтобы понять окружающий его мир и стать его частью. Никогда потом в своей жизни он не растет столь же быстро и естественно, не осознавая даже мотивации к такому росту, которая попросту заложена в нем природными инстинктами.

Так же и мы за эти пять лет приложили много усилий, чтобы журнал и премия «Мировые автомобильные компоненты» смогли встать на ноги, вырасти и стать полноценными членами профессионального сообщества. Пять лет для издания b2b-тематики – много это или мало? В условиях российского бизнеса это весьма заслуженный возраст, так как за этот срок мы переживаем вместе с рынком уже второй его кризисный этап.

Выпускать журнал по автокомпонентной тематике – это значит быть очень цепетильным во многих технических вопросах, обращать внимание на мелочи и уметь зреть, что называется, в корень. А работать иначе со столь взыскательной читательской аудиторией – значит попросту ставить под вопрос свой авторитет. Поэтому мы так гордимся и дорожим своими прочными партнерскими связями с лучшими игроками рынка автокомпонентов, его экспертами и техническими специалистами, при помощи и поддержке которых наш журнал стал авторитетным b2b-изданием в секторе профессиональной прессы.

Признавая приоритетный статус покупателей, автомобилистов – ведь именно для того, чтобы автовладелец мог ездить на авто с комфортом, безопасно и быстро, и работает на самом деле вся отрасль, – не стоит забывать и о формировании многостороннего диалога. Мы говорим здесь, по сути, про эффективное взаимодействие, основанное на принципах честного партнерства, между производителями автомобилей, производителями и поставщиками автокомпонентов, дистрибьюторами продукции и автосервисными станциями. Чем лучше функционирует эта цепочка, тем качественнее работает вся авторемонтная отрасль, тем лучше рядовому автоводителю. И говорить об этих простых истинах, равно как и о сложных технических материях, можно и нужно со страниц журнала «Автокомпоненты». По сути, наше издание уже давно стало площадкой для обмена важной информацией между разными игроками рынка автокомпонентов.

А премия «Мировые автомобильные компоненты», которую из года в год проводит коллектив нашего издательского дома, является логичным выражением призвания нашего коллектива – консолидировать всех участников авторемонтной сферы, чтобы помочь рынку расти и развиваться в направлении профессиональных, прозрачных и качественных услуг.

Подготовка премии – ответственная задача, реализовать которую можно, только находясь в постоянном тесном взаимодействии с аудиторией журнала и сайта, сотрудничая с экспертами и аналитиками отрасли, а также с ее ведущими компаниями-представителями. Такую работу мы ведем, не прекращая, на протяжении этих пяти лет. И благодарим всех наших партнеров и читателей за активное участие в развитии всех наших проектов. Без вас, вашего участия и вашей поддержки, мы бы не смогли стать такими, какими стали.

Вперед в новую пятилетку!



3D-стенды Bosch: дополнительные возможности для анализа развала-схождения



Bosch представляет новые 3D-стенды FWA 4630+ и FWA 4650+ для анализа геометрии ходовой части с уникальной измерительной системой со встроенной подсистемой позиционирования сенсорных головок. Система состоит из 12 видеокамер, 8 из которых (по 2 на каждое колесо) предназначены для определения углов наклона подвески. Благодаря этому достигается высокая точность $\pm 2''$, необходимая для обслуживания современных автомобилей. Еще четыре камеры используются в системе позиционирования для определения положения в пространстве сенсорных головок. Благодаря системам измерительная система самокалибруется, что позволяет использовать стенд на различных постах на СТО без потери точности и необходимости отдельной калибровки. Стенды осуществляют полностью автоматический процесс проверки с помощью функции Smart Test. Оборудование имеет интерфейс Smart Align, понятный любому пользователю. Легкая установка сенсорных модулей без повторной калибровки обеспечивает сокращение времени на подготовку. Компенсация биения дисков прокаткой осуществляется без необходимости подъема транспортного средства. Стенды являются мобильными устройствами благодаря функции беспроводной связи WLAN. При этом работать со стендом можно, используя собственное аппаратное обеспечение (ПК, планшет). В зависимости от потребностей СТО стенды FWA 4630+ поставляются в различных видах комплектации, от минимальных до комплектов Excellence, куда входят дополнительные фиксаторы, адаптеры, кабели и т.п., а также монитор и принтер.

OSRAM Trust: проверка подлинности ксеноновых ламп

Оригинальная продукция OSRAM – излюбленный объект контрафакта по всему миру. Стремясь оградить клиентов от изделий низкого качества, компания разработала программу OSRAM Trust. Благодаря двум инструментам защиты покупатель может убедиться, что приобрел оригинальную ксеноновую лампу OSRAM, соответствующую всем международным стандартам качества и безопасности. Качество и производительность оригинальной продукции OSRAM существенно отличаются от ее контрафактной копии. Компания дорожит доверием клиентов и дает возможность воспользоваться надежными средствами проверки подлинности приобретаемых ксеноновых ламп. Первый признак оригинального продукта – новая защитная этикетка на упаковке, на ней размещены голограмма и уникальный код OSRAM. Дополнительная проверка на сайте программы, где в поле инструмента поиска нужно ввести семизначный код с защитной этикетки (или просканировать QR-код с упаковки), развеет последние сомнения. Нажав на кнопку «Проверить», пользователь получит данные о лампе, привязанные к указанному коду. Если информация соответствует данным на упаковке, можно не сомневаться: в руках продукт производства OSRAM. В случае возникновения ошибки при проверке или поступления уведомления о подделке пользователь получает инструкции о дальнейших действиях.



Теплый прием от alca

В преддверии зимнего периода бренд alca представил теплоэлектровентилятор «2 в 1». Изделие предназначено для устранения обледенений на стекле. Кроме того, такой вентилятор может использоваться для обогрева салона. Устройство подключается к прикуривателю и дополнительно оснащено предохранителем 15 А.

Технические характеристики нового теплоэлектровентилятора не отличаются от предшествующей модели. Основной параметр – мощность – остался прежним – 150 В. Однако цена изделия уменьшилась на 40%. Достичь удешевления удалось за счет использования более короткого провода. Его длина составляет теперь 1,4 м. При

такой длине вентилятор можно переместить и к заднему стеклу автомобиля. У прибора теперь нет «ножек», а чтобы предотвратить перегревание, в комплекте устройства предусмотрена интегрированная площадка. При изготовлении нагревательных элементов теплоэлектровентилятора производитель использовал высококачественную керамику.



febi инвестирует в профессиональные автосервисы России

Управляешь сервисной станцией или мастерской?

С 15 июля по 15 сентября 2016 г. зарегистрируйся на сайте www.febi.com/febibestworkshop-ru, прими участие в профессиональных соревнованиях „Лучший автосервис febi 2016!“ и выиграй грандиозные призы!

750 000 рублей
за 1-е место!

НА СТАРТ!
ВНИМАНИЕ!
МАРШ!

Обратный отсчёт –
не упусти свой
шанс и успеи
зарегистрироваться
до 30 сентября!



При технической и информационной поддержке

Smart АВТО
Инжиниринговый центр

Автобизнес



www.febi.com



PETRONAS открывает в России сервисные центры



Компания PETRONAS планирует в ближайшие годы открыть в России и Белоруссии более 200 официальных сервисных центров. В Европе уже действует свыше 900 центров PETRONAS, их количество продолжает расти. Развитие сервисной сети PETRONAS будет проводиться в несколько этапов. В ближайших планах – открытие сервисных станций в Москве, Минске и Набережных Челнах. Первая фирменная станция технического обслуживания PETRONAS – The Garage – уже работает в Воронеже. Ее клиенты могут воспользоваться бесплатной диагностикой, получить приятные подарки и оценить высокое качество обслуживания. Обслуживание легковых автомобилей на официальных СТО осуществляется с использованием современных масел и технических жидкостей PETRONAS. Так, СТО, ориентированные на легковые автомобили, будут работать на линейке масел PETRONAS Syntium. В планах также открытие сервисов для коммерческого транспорта – для них предназначена линейка масел PETRONAS Urania. Важно

подчеркнуть, что СТО PETRONAS – это не просто брендинг в соответствии со строгими фирменными стандартами международной корпорации. Программой развития сервисной сети станций PETRONAS, которая носит название Network 2.0, предусмотрены тренинги для сотрудников со специалистами мирового уровня, предоставление фирменной экипировки, а также разработка и внедрение специализированной программы по продвижению услуг сервиса. Основной акцент в работе фирменных СТО будет сделан, безусловно, на качестве оказываемых услуг и безупречном клиентском сервисе. «Петронас Лубрикантс» – это честный бренд, история которого насчитывает уже более ста лет, это прозрачность во всех аспектах деятельности и постоянное развитие, – говорит Бабек Акперов, генеральный директор «Петронас Лубрикантс Россия». – Поэтому присоединение к сети официальных сервисных центров PETRONAS – это отличная возможность развития бизнеса для независимых СТО».



Ford одобрил масло Motul 8100 Eco-nergy

Моторное масло Motul 8100 Eco-nergy 5W30 включено в список оригинальных комплектующих для новых автомобилей концерна Ford. Допуск по стандарту 913D подтверждает высокое качество продукции Motul. Соответствие масла Motul 8100 Eco-nergy 5W30 этому стандарту означает, что компания Ford Motor официально разрешает применять его в своих гарантийных автомобилях последнего поколения. Это моторное масло обеспечивает высокий уровень защиты бензиновых и дизельных двигателей



машин старше шести лет. Полностью синтетическое энергосберегающее моторное масло Eco-nergy 5W30, получившее допуск Ford, ранее уже было признано компаниями Renault (RN0700) и Jaguar Land Rover (STJLR.03.5003). Напомним, что Motul 8100 Eco-nergy 5W30 характеризуется стабильностью вязкостных характеристик в течение всего интервала между заменами масла. Преимущества продукта особенно заметны в условиях постоянной эксплуатации при больших пробегах транспорта, а также при низких температурах, когда особенно востребованы его впечатляющие защитные и смазывающие свойства при холодных пусках.



К зиме готов!

alca ORIGINAL QUALITÄT



WINTER
Graphit

Wischerblatt
500mm-20"

Kein
Eintrieren
der Gelenke
bei Frost.

Korrosions-
beständig.

Spezieller
Kautschuk
für kalte
Temperaturen.



**NANO
GRAPHIT**
For Extra Long Life

	EXPERT AWARD No.1 WIPER BLADES
	USER AWARD No.1 WIPER BLADES
alca® щётки признаны лучшими второй год подряд!	
	EXPERT AWARD No.1 WIPER BLADES

Морозостойкий чехол + Специальный микс резины = Идеальный результат очистки

RUBBER
especially for
cold temperature

Qualitäts-
gummi
erfolgreich
gelestet bei
1.500.000
Bewegungen
durch
Detroit Testing
Laboratory,
Inc., U.S.A.

100% Endkontrolle
für beste Qualität.
1 Stück

Auch geeignet für neue
Autosmodelle von Mercedes, Audi,
BMW, Ford, Volkswagen, Opel,
Vaux, Renault und viel
weiter. Alca-Blätter können schmelzen!

Немецкий стандарт качества



www.heynermobil.de

www.heynermobil.de

Усиленные рычаги для автомобилей FIAT и Ford



MEYLE выводит на рынок новые усиленные рычаги подвески MEYLE-HD для автомобилей FIAT 500 и FIAT 500C, а также

для Ford Ka второго поколения. Выход из строя рычагов подвески является распространенной проблемой, с которой стал-

квиваются автомеханики. Зачастую такая проблема не позволяет автомобилю пройти периодический технический осмотр. Наиболее слабым элементом рычага подвески является шаровая опора, при этом основной источник проблем – это шаровой палец. Среди последствий повреждения шаровой опоры следует отметить преждевременный износ шин, увод автомобиля от прямолинейной траектории движения, ухудшение курсовой устойчивости и даже потерю управляемости в случае обрыва шарового пальца. MEYLE разработала усиленный рычаг подвески MEYLE-HD, который отличается исключительно долговечной шаровой опорой. За счет увеличения диаметра пальца шаровой опоры удалось значительно улучшить его несущую способность. На рычаги подвески, превосходящие оригинальную продукцию по целому ряду технических характеристик, распространяется расширенная четырехлетняя гарантия (как и на все продукты линейки MEYLE-HD).

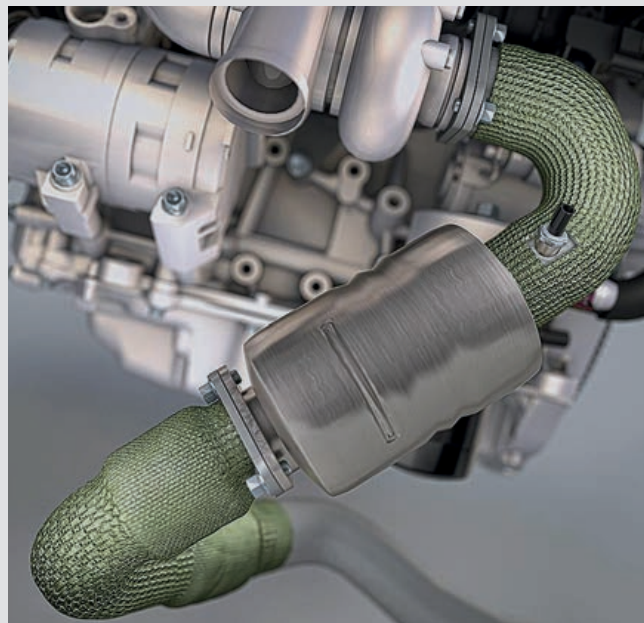
Federal-Mogul Powertrain развивает линейку изолирующих муфт ThermFlex

Federal-Mogul Powertrain расширила линейку изолирующих муфт ThermFlex для систем выпуска. Оптимизированная структура тканого теплозащитного материала позволяет сконфигурировать деталь практически под любую компоновку выпускных труб. Благодаря специальной производственной технологии Federal-Mogul Powertrain может изготовить изолирующую муфту системы выпуска уникальной формы.

Оболочка муфты ThermFlex состоит из неорганических волокон, таких как стекловолокно, базальт и кварц, она удерживает тепло в системе выпуска, что положительно сказывается как на защите системы в целом, так и на снижении токсичности отработавших газов. Специалисты Federal-Mogul Powertrain разработали линейку различных плетеных материалов, способных выдерживать температуры до 1100 °С. В ближайшем будущем этот показатель достигнет 1800 °С (в зависимости от материалов). Благодаря инновационной структуре материала диаметр муфты можно увеличить вдвое, чтобы сконфигурировать ее под фланцы и изгибы, характерные для деталей системы выпуска. В конструкции втулки можно предусмотреть отверстия для направленного отвода тепла от чувствительных агрегатов. Также есть возможность выбрать форму фланцев крепления для облегчения установки, причем такое изменение никак не повлияет на целостность муфты.

Federal-Mogul использует собственную компьютеризированную технологию плетения, которая позволяет в сжатые сроки создавать прототипные муфты ThermFlex, что сокращает время запуска в серийное производство и не требует применения клиентами специального оборудования и инструментов. В процессе производства используются одна непрерывная нить и особая схема переплетения, благодаря которой получаются различные структу-

ры. Для придания конечным изделиям дополнительных свойств в них могут вплетаться несколько непрерывных нитей. Прототипные детали моделируются на изделии заказчика и конфигурируются соответствующим образом, что обеспечивает максимально точное соответствие. Весь процесс создания прототипа занимает всего 1–2 недели.





ORIGINAL QUALITÄT



ALL SEASONS
Graphit

Wischerblatt
500mm-20"

Aerodynamisches
Profil mit Spalten
Korrosions-
beständig
Kein
Einfrieren
der Gelenke
bei Frost

ALL SEASONS

Кристалльная видимость в любое время года!

Отличный результат очистки даже под влиянием солнца, ветра, мороза и снега.

Идеальна для зимы благодаря морозоустойчивому бескаркасному стеклоочистителю со специальным каучуком для морозных температур.

NANO GRAPHIT
For Extra Long Life



Двойная продолжительность жизни
благодаря заменяемой резинке

Spezieller
Kautschuk
für kalte
Temperaturen.

Qualitätsgummi
erfolgreich
getestet
bei 1.500.000
Bewegungen.

Adapter B1
benötigt.

**2-fache
Lebensdauer
durch Ersatzgummi**



100% Endkontrolle
für beste Qualität.

1 Stück

Auch geeignet für neue
Autoscheiben aus Hartglas, Glas,
BIMBA, Ford, Volkswagen, Opel,
Vauxhall, Renault sowie viele
sonstige Hersteller (Hersteller ist erforderlich).

PREMIUM QUALITÄT
FÜR AUTOMOBILE

www.heynermobil.de

Немецкий стандарт качества.
www.heynermobil.de

Новые ремкомплекты MEYLE для замены насосов системы охлаждения



MEYLE представила обновление номенклатуры ремкомплектов насосов системы охлаждения MEYLE-ORIGINAL для автомобилей Volkswagen, Audi, Renault, Peugeot и Citroen. На каждый насос системы охлаждения, входящий в комплект, предоставляется гарантия на 60 934 км пробега в дополнение к основному гарантийному периоду. Замену ремня ГРМ необходимо осуществлять в соответствии с сервисными интервалами, установленными производителем. Ремонтные комплекты насосов системы охлаждения MEYLE для автомобилей Volkswagen, Audi, Renault, Peugeot и Citroen – комплексное решение, обеспечивающее профессиональную замену ремня ГРМ. Комплекты включают в себя ремень и полный набор деталей крепежа, а также натяжные и направляющие ролики. В их состав входит

насос системы охлаждения MEYLE-ORIGINAL или MEYLE-HD, поскольку замену насоса настоятельно рекомендуется производить одновременно с заменой основных компонентов. Большинство ремонтных наборов MEYLE-ORIGINAL комплектуется насосом системы охлаждения с уплотнительным кольцом из карбида кремния (SiC/SiC). Инженеры MEYLE рекомендуют производить замену насоса системы охлаждения одновременно с заменой ремня ГРМ. Это обусловлено тем, что оба компонента системы рассчитаны на одинаковый ресурс. Если заменить только одну деталь, вторая с высокой вероятностью тоже потребует скорой замены. При замене насоса системы охлаждения следует тщательно промыть всю систему перед заправкой в нее охлаждающей жидкости.

Champion расширила ассортимент щеток Aero Advantage

Марка Champion расширяет ассортимент бескаркасных стеклоочистителей линейки Champion Aero Advantage. В российский ассортимент введены 18 новых комплектов бескаркасных щеток стеклоочистителей Champion Aero Advantage с креплением «под крючок» для наиболее популярных автомобилей – седанов Hyundai Solaris, KIA Rio и Volkswagen Polo и кроссовера Renault Duster. Большинство современных европейских автомобилей оснащаются бескаркасными щетками стеклоочистителей, обладающими рядом преимуществ в сравнении с каркасными щетками. Бескаркасные щетки имеют монолитную конструкцию без сочленений с высокими аэродинамическими характеристиками, меньшая высота щетки обеспечивает снижение шума и лучшую обзорность. Интегрированный асимметричный спойлер обеспечивает равномерный прижим чистящей кромки к стеклу, за счет чего и повышается качество очистки. У каркасных щеток есть ряд недостатков: износ шарнирных соединений, большая парусность на высоких скоро-



стях, риск попадания грязи в шарниры крепления коромысел и обледенение зимой. Все это приводит к появлению нежелательных люфтов, усиленному шуму и ухудшению очистки. Расширение линейки бескаркасных щеток Champion Aero Advantage с креплением «под крючок» предоставляет возможность прямой замены каркасных стеклоочистителей на бескаркасные щетки качества оригинальных комплектующих. Щетки серии Aero Advantage производятся в Европе, что позволяет покупателям рассчитывать на гарантированно высокое качество продукции.

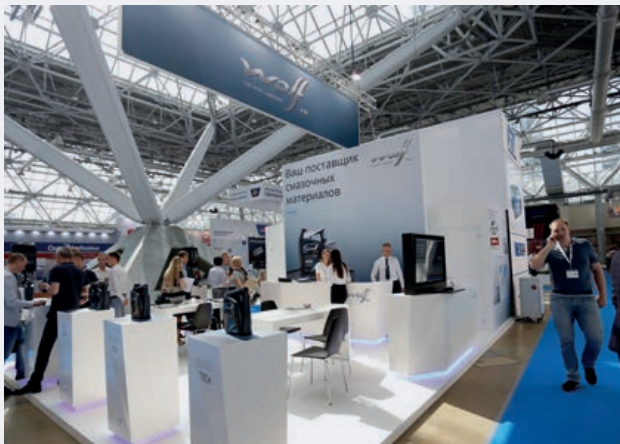
Продукция под усиленной защитой

Компания Castrol усилила защиту своей продукции от подделок. Такая работа была направлена на повышение эффективности защиты продукции от подделок, содействие снижению оборота неоригинальной продукции на рынке и повышение лояльности потребителей. Ключевой элемент новой системы защиты продукции Castrol – голограмма с уникальным штрихкодом в верхней части канистры, которая разрушается при попытке снять ее для повторного



использования. Код из 12 символов позволяет потребителю проверить подлинность продукции. Для этого можно использовать один из четырех способов: отправить уникальный код по СМС на короткий номер 2420, отсканировать код для проверки в мобильном приложении «Castrol – Подбор масла», ввести код в разделе «Проверка подлинности» на сайте castrol-original.ru или продиктовать код оператору горячей линии Castrol по телефону 8 (800) 555-00-95.

Wolf на выставке MIMS Automechanika Moscow



Производитель моторного масла Wolf принял участие в выставке MIMS Automechanika Moscow, которая проходила в «Экспоцентре» на Красной Пресне с 22 по 25 августа 2016 года. Для российских потребителей одним из самых интересных продуктов, представленных на выставке, стало моторное масло Wolf EXTENDTECH 5W40 NM. Это полностью синтетический смазочный материал последнего поколения, созданный на основе тщательно отобранных высококачественных базовых масел, масло специально разработано в соответствии с самыми строгими требованиями производителей двигателей. В его состав входят качественные базовые масла и усовершенствованные присадки. Благодаря низкой вязкости и превосходной текучести это масло гарантирует простой холодный пуск и помогает снизить износ двигателя. Таким образом, оно практически идеально подходит для использования в России и странах СНГ. В дни работы выставки стенд Wolf посетили представители более десяти российских автомобильных изданий. Дополнила деловую программу мероприятия компания призовой викториной. За правильные ответы на вопросы профильной тематики участники получали брендированные кепки, рубашки поло, флешки, салфетки для мониторов. Участники выставки убедились в том, что моторные масла Wolf – качественный и инновационный продукт, идеально подходящий для российских автолюбителей.

Первый интернет-магазин Castrol

Castrol объявила о начале работы своего первого официального российского интернет-магазина. В нем представлены наиболее популярные среди отечественных автомобилистов товары компании. Новая торговая площадка позволяет приобретать не только популярные продукты, предназначенные для легковых автомобилей, но и широкий спектр продукции для грузовых автомобилей, автобусов и продукты для мототехники. С помощью интернет-магазина можно как приобрести имеющуюся в наличии продукцию, так и сделать предзаказ. Частью интернет-магазина стал уже знакомый раздел «Подбор масла», позволяющий уточнить необходимые для конкретного автомобиля спецификации продукции и объем рабочих жидкостей. Для перехода от процесса подбора к процессу покупки достаточно одного клика – таким образом, на приобретение высококачественной продукции тратится минимум времени.



СПЕЦИАЛИСТ ПО ПНЕВМАТИКЕ



Более
50 высоко-
качественных
артикулов для
пневматики и
для шино-
монтажа

подробнее о других продуктах...

alca-germany.com

Bosch отметила четырехлетие программы eXtra



Программа лояльности для СТО и магазинов автозапчастей Bosch eXtra отметила свое четырехлетие в нашем регионе. В России, Украине и Беларуси программа была представлена в 2012 году. За это время к ней присоединились более 11 000 станций сервисного обслуживания и магазинов автозапчастей региона, из них более 7000 в России. В рамках данного проекта любая розничная торговая точка, занимающаяся реализацией запасных частей, или СТО, заказывающая детали для ремонта автомобилей, может получать призы за сотрудничество с компаниями-партнерами программы eXtra. Среди достоинств программы – прозрачная система накопления бонусных баллов,

отсутствие требований к объему закупок и множество призов в зависимости от количества накопленных баллов. Для участия в программе надо лишь пройти регистрацию на сайте проекта. Дальнейшее зачисление бонусных баллов происходит автоматически при покупке продукции у официальных дилеров. Заработанные бонусы могут быть обменены на товары из каталога eXtra. В данный момент он насчитывает более 150 позиций, в том числе спецодежда и сертификаты на профессиональное обучение в учебно-консультационном центре Bosch. Программа лояльности eXtra и дальше будет развиваться в регионе. В европейских странах к ней присоединились и другие производители автомобильных товаров: систем привода (GKN с брендами SPIDAN и L BRO), масел (Motul, Castrol), шин (Michelin), инструмента (Stahlwille, HAZET), средств по уходу за авто (Sonax) и др. Расширение количества брендов по программе eXtra рассматривается и в нашем регионе. Так, в России кроме продукции Bosch в настоящий момент участники получают бонусные баллы и за свечи зажигания ЭЗ.

Обновленный ассортимент катушек зажигания

Компания NGK Spark Plug представила на выставке Automechanika-2016 во Франкфурте обновленный ассортимент катушек зажигания для вторичного рынка. Теперь фирменный каталог NGK включает в себя 399 позиций и покрывает 92% парка европейских автомобилей. Большинство из 29 новых видов катушек NGK предназначены для моделей автомобилей, недавно появившихся на рынке. 24 из них относятся к катушкам индивидуального типа, еще три – к рейкам зажигания. Кроме того, компания дополнила ассортимент распределительной катуш-



кой и модулем зажигания. Все позиции соответствуют требованиям автопроизводителей, при этом 22 из 29 новых катушек NGK используются ими при конвейерной сборке. В частности, две катушки для двигателей Ford EcoBoost и катушка зажигания для MINI и гибрида BMW i8. «Расширив ассортимент, мы смогли обеспечить независимые автомастерские катушками зажигания, которые идеально подходят для ремонта почти каждого автомобиля», – комментирует Дэвид Лой, директор по маркетингу NGK Spark Plug Europe.

ZF делает ставку на тормозные системы

ZF планирует приобрести швейцарскую компанию Haldex. Сумма сделки оценивается в 4,4 млрд шведских крон, что эквивалентно 514,76 млн долларов. Совет директоров Haldex единогласно поддержал такое предложение. Напомним, что Haldex занимается разработкой и поставками тормозных систем и модулей пневмоподвески для грузовых автомобилей. Больше половины оборота компания делает на рынке Северной Америки, еще треть – в Европе, а остальная доля попадает на рынки Азии и Южной Америки. В прошлом году оборот компании составил 4,8 млрд шведских крон при штате сотрудников 2140 чел. Вхождение компании Haldex в состав концерна ZF позволит осуществлять поставки «с одних рук» компонентов привода и подвески, а также тормозных систем и модулей для пневмоподвески грузовиков.



Компактный измеритель натяжения ремня



ContiTech выпустила компактную альтернативу традиционным тестерам для измерения натяжения ремня. Работа мини-тестера (VTT Mini) основана на измерении частоты колебаний ремня посредством датчика ускорения. Для проверки натяжения устройство необходимо

прикрепить к тыльной поверхности ремня в точке проведения измерений с использованием соответствующего кольца. Далее требуется привести ремень в состояние свободных колебаний, дернув его как гитарную струну. Измеренная частота отобразится на экране. Измерения нужно проводить минимум два раза. Устройство отличается быстротой и точностью измерений (+/- 1,5 fC), при этом результаты отображаются на дисплее. Устройство можно использовать со всеми популярными ремнями ГРМ.

Новые шины IceContact 2 в линейке Continental

Continental пополнила ассортимент модификаций зимних шин IceContact 2. В новом сезоне эта модель будет доступна с технологиями ContiSeal, SSR и ContiSilent (112 типоразмеров для легковых автомобилей и кроссоверов). В Якутии инженеры немецкого концерна проверяли работу фирменных технологий ContiSeal и SSR. За счет технологии ContiSeal особый вязкий материал на внутренней части протектора в случае прокола самостоятельно затягивает небольшие отверстия диаметром до 5 мм или удерживает в шине посторонний объект большего диаметра. Технология SSR – новый этап развития технологии RunFlat, в которой усиленные боковины препятствуют полной деформации и разрушению шины, позволяя автомобилю двигаться со скоростью 80 км/ч до 100 км.

В шинах IceContact 2 реализована также технология ContiSilent, которая благодаря слою специальной пены значительно снижает шумность шин. Кроме того, шины IceContact 2 производятся с фирменной системой ошиповки, шипы покрываются специальным адгезивным составом, действующим в процессе вулканизации наподобие прочного клея.



**MANN
FILTER**

ПОДТВЕРЖДАЯ ЛИДЕРСТВО



- + Благодаря передовым техническим решениям фильтры MANN-FILTER показывают максимум эффективности даже в тяжелых условиях эксплуатации.
- + Продукция концерна MANN+HUMMEL пользуется заслуженным доверием ведущих автопроизводителей по всему миру, которые выбирают ее для конвейерной комплектации.
- + Качество фильтров MANN-FILTER – это качество оригинальных комплектующих!

ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И КОЛОДКИ BREMBO: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПОДЛИННОСТЬ

Следуя потребностям рынка автокомпонентов, Brembo стремится найти новые способы, чтобы удовлетворить запросы своих клиентов. Такая работа ведется специалистами компании и в сфере борьбы с контрафактной продукцией.

В Brembo придают такой работе особое значение. Ведь продукция, которую выпускает компания, – это компоненты активной безопасности автомобиля. И именно по этой причине, в первую очередь, чрезвычайно важно, чтобы автомобилисты были уверены в том, что изделие, которое они приобрели и установили на свое транспортное средство, является оригинальной продукцией Brembo.

Подразделения Brembo, специализирующиеся на мото- и автотюнинге, уже внедрили системы для защиты потре-

КАК ПРОВЕРИТЬ, ЧТО ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ BREMBO ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ПОДЛИННЫЕ

Определить подлинность тормозных колодок Brembo для вторичного рынка быстро и просто!



1 Проверьте коробку
Помимо классического красного цвета Brembo, на коробках **лица сотрудников Brembo**, что воплощает идею Brembo об общности и преданности своим клиентам. Если их нет на коробке, это определено подделка!



2 Сканируйте QR-код
Предохранительная наклейка на коробке с использованием технологии пустот (void эффект) позволит моментально определить, если коробку уже открывали. Для дальнейшего подтверждения, что это оригинальный продукт, **сканируйте QR-код на наклейке**. Каждая коробка имеет свой собственный уникальный QR-код.



3 Проверьте маркировку продукта
На всех тормозных колодках Brembo отмечено:

- соответствие ECE R 90
- код WVA
- код и логотип Brembo

Пожалуйста, сообщайте о любых случаях фальсификации по адресу: trade@brembo.it

бителей от опасностей контрафактной продукции. В наступающем сезоне такую же надежную защиту получит и ассортимент тормозных дисков и колодок **Brembo** для вторичного рынка. Для защиты этой продукции компания решила применить более эффективную систему гарантии подлинности, чтобы обеспечить большую безопасность и удовлетворить потребности своих клиентов.

Обратим внимание на коробку с продукцией. Как и прежде, коробка выполнена в классическом фирменном цвете **Brembo**, но теперь на ней изображены лица сотрудников компании. Такое решение воплощает идею **Brembo** об общности целей коллектива и преданности своим клиентам. Если их нет на коробке, это определенно подделка!

Необходимо обратить внимание на то, что и тормозные диски, и колодки из ассортимента **Brembo** для вторичного рынка промаркированы кодом и логотипом компании. Кроме того, на продукцию в соответствии с требованиями законодательства нанесена техническая информация.

Наконец, на коробках присутствуют новые элементы, которые гарантируют, что внутри находятся оригинальные продукты **Brembo** для вторичного рынка. Коробка с тормозным диском имеет голограмму, напечатанную на этикетке. Эту голограмму невозможно подделать. Получить дополнительное подтвержде-



ние подлинности продукции можно, просканировав уникальный QR-код при помощи смартфона. Проверка его по базе **Brembo** также гарантирует, что в упаковке (которая, естественно, должна быть запечатана) находится оригинальное изделие.

Коробка с тормозными колодками **Brembo** запечатана предохраняющей наклейкой с использованием технологии пустот (void-эффект). На каждой такой наклейке присутствует уникальный QR-код, который также позволяет мгновенно определить подлинность продукта. О подозрительной продукции **Brembo** для

вторичного рынка можно сообщить по адресу trade@brembo.it.

Много информации о продукции компании **Brembo**, ее преимуществах и особенностях, а также полезные технические сведения можно почерпнуть на специализированном сайте www.bremboparts.com. Недавно портал претерпел полное обновление и теперь может предложить специалистам рынка запчастей и энтузиастам тюнинга более своевременную и точную, чем когда-либо, информацию о поставляемых **Brembo** на вторичный рынок запасных частях. База данных с более чем 500 000 наименованиями изделий, в том числе с кодами продукции и применениями, может быть просмотрена с помощью новой мультипродуктовой компоновки. Все продукты, присутствующие в широком ассортименте **Brembo**, показаны для каждой выбранной товарной группы – диски и тормозная жидкость, тормозные колодки и восстановленные суппорты, а также тормозные барабаны и гидравлические компоненты для тормозной системы и сцепления.

Для удобства пользования разработчики добавили на сайт всплывающие навигационные подсказки, а также вспомогательный раздел, который позволяет пользователям сохранить свои поисковые запросы (приложения или коды), сравнить продукты и найти ближайшего поставщика. Для более тщательного подбора продукции по марке/модели автомобиля можно воспользоваться поиском по размеру или коду, в котором для каждой ссылки указывается эквивалентный код **Brembo**, оригинала или конкурента.

Обновленный сайт www.bremboparts.com имеет интуитивно понятную структуру и дизайн, адаптированный для работы со стационарного компьютера или с мобильного устройства.

В настоящее время вся информация на сайте доступна на итальянском, английском, русском, польском, немецком, французском и китайском языках. К этому перечню вскоре добавятся голландский и испанский языки. ■

КАК ПРОВЕРИТЬ, ЧТО ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ BREMBO ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ПОДЛИННЫЕ

Определить подлинность тормозных дисков Brembo для вторичного рынка быстро и просто!

- 1 Проверьте коробку**
 Помимо классического красного цвета **Brembo**, на коробках лица сотрудников **Brembo**, что воплощает идею **Brembo** об общности и преданности своим клиентам. Если их нет на коробке, это определенно подделка!
- 2 Сканируйте QR-код**
 Проверьте наличие на этикетке продукта голограммы **Brembo**, которая не может быть подделана; для дальнейшего подтверждения сканируйте QR-код, являющийся уникальным для каждой коробки. Убедитесь, что на коробке нет никаких признаков вмешательства.
- 3 Проверьте маркировку изделия**
 На всех дисках **Brembo** отмечены:
 - код и логотип **Brembo**
 - Min Th (минимальная толщина)
 - соответствие ECE R 90 (доступно для кодов, произведенных начиная с ноября 2016 г.)

Пожалуйста, сообщайте о любых случаях фальсификации по адресу: trade@brembo.it



www.bremboparts.com

automechanika



Combined expertise worldwide

Birmingham | Buenos Aires | Chicago | Dubai | Frankfurt
Istanbul | Jeddah | Johannesburg | Kuala Lumpur | Madrid
Mexico City | Moscow | New Delhi | Shanghai | St. Petersburg

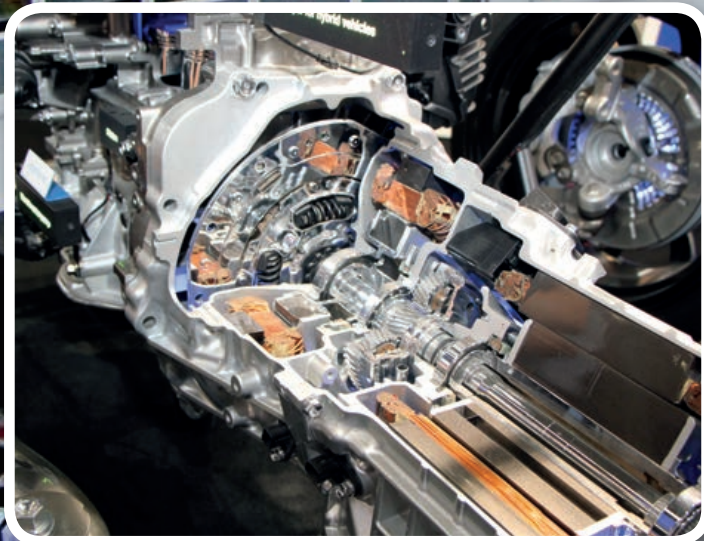
Discover more → Foyer 4.1

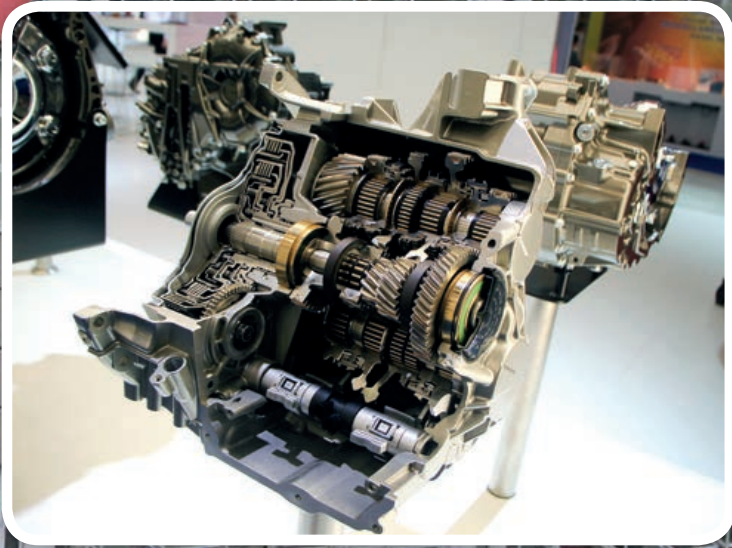
РЫНОК

АВТОКОМПОНЕНТОВ:

Биеннале во Франкфурте

Традиционно раз в два года Messe Frankfurt проводит во Франкфурте-на-Майне выставку «Автомеханика». Это крупнейшее событие в авторемонтной сфере, а также в области автокомпонентов, оборудования и материалов для ремонта автомобилей.





Традиционно большая часть территории выставки посвящена тематике автозапчастей и автокомпонентов. Примечательно, что среди компаний, которые успели уже стать всегдатаями мероприятия, нашлись и новички, например компания NSK, которая начала недавно свою экспансию на независимый рынок автокомпонентов. Еще один интересный нюанс – много экспонентов из шинной отрасли, что свидетельствует о том, что коллаборация двух выставок – «Автомеханики» и Reifen – уже началась.

Татьяна Анимова

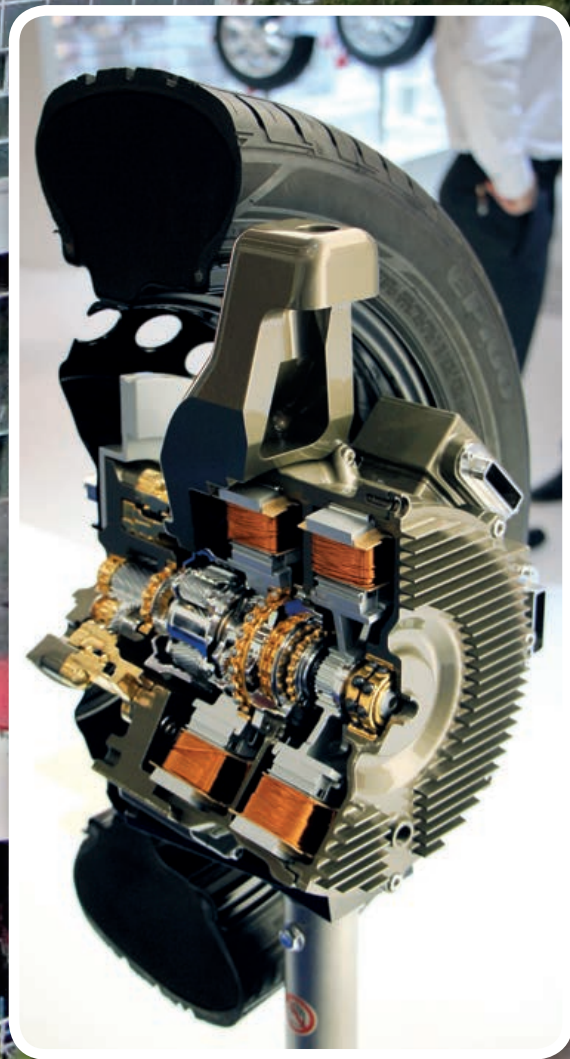
«Автомеханика» издания 2016 года, увы, не смогла побить рекорд посещаемости 2014 года. Согласно информации организаторов, два года тому назад выставку посетили 137 982 человека, а в нынешнем году – 136 000 человек. Отметим, что, например, на «Автомеханику-2012» приехали 147 715 посетителей. Но без рекордов в нынешнем году не обошлось. В Messe Frankfurt отмечают, что нынешняя выставка собрала рекордное число экспонентов – 4820 компаний, которые приехали во Франкфурт из 76 стран мира.

Сервисные услуги, интерфейсы и новые технологии для автомобилей – все это стало лейтмотивом нынешней «Автомеханики». А главными темами стали две: первая касалась оценки рыночной ситуации, объемов продаж и закупок, а вторая – стратегических инноваций в различных сферах работы рынка автокомпонентов. Если рассуждать в общем, то рынок переживает сейчас интересный период, когда главные цели и задачи его крупнейших игроков сосредоточены в сфере разработок инноваций и ноу-хау, и такие тенденции особенно сильны в области двигателестроения, а также в сфере электромобилей и

машин с системами автономного управления. Безусловно, новые тренды OEM-сферы влияют и на ситуацию на вторичном рынке автокомпонентов, и на авторемонтную область. И многое из того, что компании демонстрируют сейчас на выставке в виде опытных образцов и прототипов, с большой долей вероятности вскоре перейдет в иной контекст, станет использоваться автопроизводителями, а потом придет и на независимый рынок.

Нельзя не заметить, что развитие выставки «Автомеханика» во Франкфурте идет по нарастающей от года к году. И всякий раз организаторам удается выходить на новый качественный уровень, об этом красноречиво свидетельствуют и количество посетителей, и международный контингент мероприятия, а также то, что именно здесь можно встретить глав и руководителей самых крупных в отрасли компаний.

И на этот раз представители Messe Frankfurt смогли подогреть интерес к новой «Автомеханике», которая пройдет во Франкфурте в 2018 году. Через два года в рамках выставки состоится также еще одно крупное событие для шинной отрасли – салон Reifen. ■



NTN-SNR внедряет инновации

Компания NTN-SNR представила в своей экспозиции две новые серии продуктов: комплекты трансмиссий для европейских автомобилей, а также подшипники для коробки передач и расширенный ассортимент подшипников колес. Представленные новинки выражают стратегию развития NTN-SNR – предлагать для замены комплект оригинальных продуктов, чтобы соответствовать требованиям рынка. NTN-SNR поставляет комплекты трансмиссии со своего завода в Ле-Мане. Ассортимент такой продукции включает в себя весь комплект компонентов, от полного комплекта трансмиссии до пыльников, а также устройства для соединения трансмиссии с колесами и коробкой передач.

Новые позиции в ассортименте подшипников коробки передач для грузовых машин включают в себя специальные подшипники, которыми оснащают грузовики премиум-класса, такие как Mercedes-Benz Actros.

Еще одним важным событием, которое NTN-SNR анонсировала в рамках франкфуртской «Автомеханики», стал запуск комплектов ШРУСов на вторичный рынок. Известно, что ШРУСы будут выпускаться на заводе NTN Transmission Europe в Ле-Мане и поставляться в виде ремонтных комплектов. Комплекты будут иметь три вида исполнений (шарнир в сборе; корпус с наружной обоймой, сепаратором, внутренней обоймой и креплением; стопорное кольцо, гофрированный чехол, хомут чехла и смазка).



Bosch: новинки диагностического оборудования

На выставке «Автомеханика» во Франкфурте Bosch представила новые решения для автосервисов: программное обеспечение, оборудование и технологии завтрашнего дня. Среди новинок стоит отметить системные сканеры KTS 560 и KTS 590 для диа-

гностики блоков управления, которые поддерживают самые современные автомобильные технологии, основанные на Ethernet-подключении, а также позволяют установить до трех подключений с шиной CAN и до трех соединений с шиной K-line. Другие диагностические решения – сканер KTS 350, оснащенный 10-дюймовым сенсорным экраном, который под-

держивает возможности нового поколения тестеров линейки KTS, а кроме того, диагностический планшет DCU 100 с улучшенной производительностью. Кроме того, на стенде Bosch демонстрировались новый 4/5-компонентный газоанализатор BEA 750 для контроля токсичности, который пришел на смену линейке устройств Bosch BEA 150/250/350, устрой-

ства BAT 645 и 690 для заряда АКБ, стенды Bosch EPS 815 и EPS 708, позволяющие тестировать компоненты дизельных систем впрыска производства VDO, а также система определения остаточной глубины протектора шин Bosch TTM, которая автоматически выполняет измерение при проезде автомобиля над устройством со скоростью до 8 км/ч.



Каждый день мы трудимся в Brembo над тем, чтобы сделать Вашу работу проще.

Леонардо, гоночный департамент Brembo

ОПЫТ • КАЧЕСТВО ИННОВАЦИИ • СЕРВИС

Теперь доступны в
вашей мастерской.

Контактные данные центральных офисов и головных филиалов дистрибьюторов подразделения запасных частей компании Brembo в странах СНГ.

АЗЕРБАЙДЖАН

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

"BAKU TUNING"

Ahmad Cami 51
Baku, AZ1141
Тел.: +99412 4348400
Fax: +99412 434 6341
bakutuning@yahoo.com

АРМЕНИЯ

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

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

EXIST.BY
Адреса магазинов
www.exist.by

**Торговое частное
унитарное предприятие
"ШАТЕ-М ПЛЮС"**
г. Минск, Минский р-н,
п. Привольный, ул. Мира 2а
Тел.: (37517) 501 05 13
e-mail: info@shate-m.com
www.shate-m.by

Армтек Минск
223010, г. Минск
ул. Минская кольцевая дорога,
д. 21
+375 17 206-70-52
(многоканальная линия)
e-mail: service@armtek.by
www.armtek.by

ООО "СВИАТ"

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

Л-АВТО

220018, г. Минск,
ул. Шаранговича, 7.
Тел. +375 17 201-66-02
e-mail: info@l-auto.by
www.l-auto.by

Форвард Моторс

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

ГРУЗИЯ

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

Georgian Retail Group
Bakhtioni 3/5 - 0167 Tbilisi
+995322471000

**Transcaucasian Distribution
Company LTD**
N13, 12km, D. Agmashenebeli
Alley, Tbilisi
Phone: (+995 32) 224 34 44
Fax: (+995 32) 224 34 44
e-mail: info@tdctrade.ge
www.tdc.ge

РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

AUTOR GROUP
Тел.: +373 67 696 696
e-mail: info@autor.md
www.autor.md

РОССИЯ

EXIST.RU

Адреса магазинов
www.exist.ru

Автоконтинент

г. Санкт-Петербург, Шушары,
2й Бадаевский
проезд д.3, к.1
Тел.: (812) 324-12-90
ds@autokontinent.ru
www.autokontinent.ru

Авто-Евро

г. Москва, Олимпийский пр-кт
дом 16/1
Тел.: +7 (495) 937-28-28
e-mail: ae@autoeuro.ru
www.autoeuro.ru

Армтек Москва

Московская обл., Мытищинский
район, МКАД 86-й км, 13А
Тел.: +7 (495) 783-60-90
e-mail: info@atrin.ru
www.armtek.ru

Группа БЕРГ

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

ООО "ВОСХОД-К АВТО"

г. Москва, 117647, Академика
Капицы 20
Тел.: +7 (495) 335 40 10
e-mail: www.voshod-avto.ru

ООО Компания "АВТО ФАКТОР ПРО"

г. Москва,
Зеленый пр-т, д.3/10
Тел.: +7(495)232-11-90
Факс: +7(495)368-24-16
e-mail: info@automaster.ru
www.automaster.ru

ООО "Москворечье Трейдинг"

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

ФАВОРИТ

117246, Москва,
Научный проезд, 8/4
Тел.: 8 (495) 544 43 00
e-mail: info@favorit-auto.ru
www.favorit-auto.ru

Форум-Авто

Тел.: (495) 789-80-00
Факс: (495) 967-31-27
e-mail: info@forum-auto.ru
www.forum-auto.ru

ООО "Профит-Лига"

Ростовская область, Аксайский
район, хут. Ленина, ул. 60 лет
СССР 2В
Тел.: +7 (863) 203-79-20 (22),
223-25-56 (57, 58, 59)
e-mail: info@pr-lg.ru
www.profit-league.ru

РусИмпортКомплект

г. Санкт-Петербург,
ул. Земледельческая, 3
Тел.: (812) 303-93-23
e-mail: rio@rusimport.com
www.rusimport.com

ООО "ШАТЕ-М ПЛЮС"

142116, МО,
Подольский рай-он,
Стрелковское с/п,
поселок Сельхозтехника,
Домодедов-
ское шоссе, д.22
Тел.: +7 (495) 995-31-37
www.shate-m.ru

МАСТЕР-ТРЕЙД

г. Балашиха, ш. Энтузиастов,
владение 1А,
Западная индустриальная зона
Тел.: +7 (495) 781-04-04
e-mail: msk@tpm.ru
www.tpm.ru
www.tmparts.ru

ROSSKO

Московская область, Ленинский
район, 45 км МКАД, бизнес-
центр Румянцево, корпус "Г",
подъезд 18, этаж 5,
офис 528
тел./факс: (495) 995-12-00,
info.msk@rossko.ru
Сайт: www.rossko.ru

АвтоСпутник

Воронеж, ул. Мира, 1,
+7(473) 233-21-23
e-mail: sale@autosputnik.ru
www.autosputnik.ru

ПартКом

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

IXORA

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

ТУРКМЕНИСТАН

GURBANMYRADOV ORAZ
PARAHAT 4/2, 42-99
744000 ASHGABAT
+993 67 71 77 17
oraz1978@mail.ru

УЗБЕКИСТАН

"RECORDS TRADING GROUP" LLC

Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Glinka street, 14/1
Tel: +99871 2156510
Fax: +99871 2815535
e-mail: lada_motors@mail.ru

УКРАИНА

ELIT UA

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

EXIST.UA

Адреса магазинов
www.exist.ua

ООО "ЭСО-АВТОТЕХНИК"

г. Киев, ул. Закарвского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

Компания "ВЛАДИСЛАВ"

г. Днепрпетровск,
ул. Героев Сталинграда, 184
Тел.: +38-0562-32-15-15
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

Юникс-Трейд

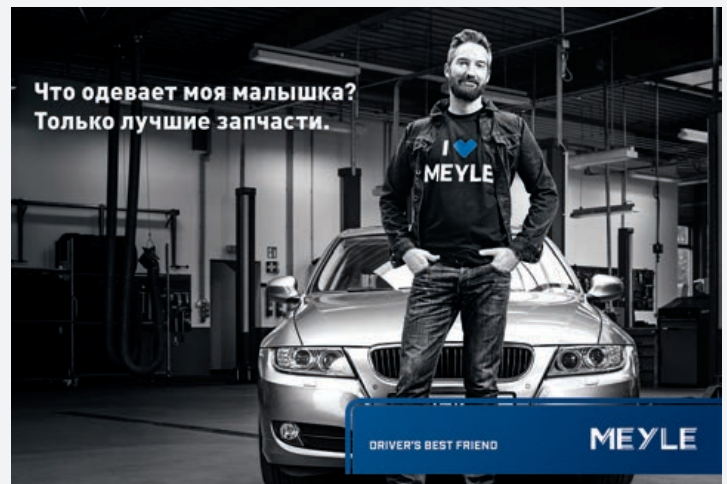
Украина, Николаев
ул. Потемкинская 81а
Тел.: (0512) 500226
ut@utr.ua - www.utr.ua



MEYLE: обновление марки и новая продукция

Wulf Gaertner Autoparts представила на выставке новый логотип и слоган марки MEYLE, а также продемонстрировала многочисленные новинки ассортимента. Среди прочих новинок стоит отметить новый рычаг MEYLE-HD, предназначенный для замены любого из трех оригинальных рычагов автомобилей BMW X5 и X6 (от 2007 года выпуска), а также ремкомплект передней подвески автомобилей BMW X5 и X6, который включает все необходимые рычаги под-

вески и набор деталей крепежа с антикоррозионным покрытием. Здесь также были представлены ремонтные комплекты MEYLE для насосов системы охлаждения, которые предназначены для автомобилей Volkswagen, Audi, Renault, Peugeot и Citroen, а кроме того, тормозные колодки MEYLE-PD нового поколения для различных микроавтобусов, включая Mercedes-Benz Sprinter, Volkswagen Crafter и Ford Transit, стойки стабилизатора MEYLE-HD для коммерческого транспорта и салонные фильтры.



Zimmermann: инвестиции в будущее

Компания Zimmermann по традиции приняла участие в выставке «Автомеханика» во Франкфурте. В ходе выставки было объявлено об открытии нового современного логистического комплекса. Он расположен в непосредственной близости от завода компании в г. Зинсхайм (Германия). Площадь комплекса составляет 8000 кв. м, что эквивалентно 120 000 куб. м. 15-ярусные стеллажи вмещают около 16 000 мест для хранения. Из них для тормозных дисков – 11 748 мест, что составляет около 800 000 шт., мест для хранения колодок – 4032, что составляет около полумиллиона комплектов. Таким образом, емкость нового склада более чем в два раза превышает вместимость прежнего.

На выставке также было объявлено о планах по значительному расширению ассортиментной линейки. В частности, о расширении предложения по тормозным дискам облегченной конструкции. Zimmermann планирует добавить в свой ассортимент составные диски Formula Z с насечками, а также биметалли-

ческие клепаные диски (используемые на ряде моделей BMW) и диски с металлической ступицей (для Mercedes). В дальнейшем планируется объединить облегченные диски в отдельную продуктовую линейку, имя для которой в данный момент еще ищется. Еще одной новинкой стал Z-диск, который сейчас

проходит тестирование на спортивном болиде Zimmermann Porsche на гоночном треке чемпионата на выносливость (VLN).

В конце 2016 – начале 2017 года Zimmermann планирует ввести в свой ассортимент тормозные суппорты. К весеннему сезону будут доступны около 800–1000 позиций тормозных суппортов, которые обеспечивают покрытие 80–90% современного парка автомобилей. Также во втором квартале 2017 года ассортимент компании пополнится колодками с уменьшенным образованием пыли (так называемыми «керамическими»). Для начала для заказа будут доступны около 80–100 позиций. Качество данных колодок будет на уровне аналогов других известных тормозных брендов.



Части двигателя
качества
премиум-класса

*** OUR HEART BEATS
FOR YOUR ENGINE.**



www.ms-motorservice.com

Hutchinson расширяет ассортимент

Компания Hutchinson, известный производитель резинометаллических изделий, уже представлена на рынке водяных насосов своими

ремкомплектами. На выставке во Франкфурте Hutchinson анонсировала запуск расширенной гаммы насосов. Этот ассортимент охватывает 355 наименований, что обеспечивает 90-процентный охват

парка автомобилей в Европе. В своем новом каталоге производитель представляет новые продукты и решения. В каталоге есть теперь 1500 товарных позиций. Помимо этого, Hutchinson продемон-

стрировала и новую продукцию в сегменте приводных ремней – ремни в масляной ванне (Belt In Oil). Сейчас компания поставляет такие ремни для двигателей EB2M концерна PSA.

CTR презентует новинки для вторичного рынка компонентов

Корейский промышленный гигант корпорация Central Corrogation (CTR) привезла на выставку во Франкфурт в нынешнем году продукцию для вторичного рынка автокомпонентов, которую продемонстрировала вместе со своими технологиями для сферы OEM.

Необходимо отметить, что CTR в последние годы активно работает для достижения весьма амбициозной цели – войти в число мировых производителей и поставщиков автокомпонентов. В том числе и для этого корпорация наращивает ассортимент продукции для независимого рынка автозапчастей. За счет поглощения очередной компании корейский производитель в 2017 году выведет новую продукцию под брендом CTR на вторичный рынок амортизаторов. И, конечно же, эту продукцию компания будет поставлять и в Россию. По оценкам специалистов CTR, в российском сегменте амортиза-

торов имеется большой потенциал роста именно продукции корейского производства. Так как именно в этой категории наблюдается дефицит предложения достойного качества с доступной ценой. Кроме того, парк корейских и японских машин – изначально именно для этих категорий ТС будут разработаны амортизаторы CTR – активно растет в России, что также определяет высокий потенциал данной товарной группы.

За последние годы CTR заметно расширила свой ассортимент для вторичного рынка автокомпонентов. Работа в этом направлении будет идти теперь еще активнее, так как с нынешнего года в структуре компании появился отдел разработок в сфере деталей подвески и рулевого управления для независимого рынка автозапчастей.

И все же Central Corrogation приобрела свой непререкаемый авторитет именно в сфере OEM-разработок. В качестве примера такой работы можно привести интегрированную в рычаг алю-



миниевую шаровую опору. Этот компонент также демонстрировался на выставочном стенде компании. Такую опору производитель поставляет на сборочные производства Hyundai-KIA. А технология, с помощью которой реализован этот элемент, отражает одну из важнейших тенденций в современном автомобилестроении – снижение веса компонентов. И разработчики CTR успешно реализуют задачи такого рода. В частности,

для производства этой шаровой опоры применяется технология литья под низким давлением. Именно такое технологическое решение, которое Central Corrogation первым запатентовала в Корее, обеспечивает высокую прочность алюминия, из которого и изготовлена опора. Применение алюминиевого сплава в этом случае является оптимальным решением с точки зрения и «даунсайдинга», и производственных затрат.

MAHLE снова громко заявляет о себе

На выставке «Автомеханика» концерн MAHLE наглядно доказал, что рост и развитие продолжают, ассортимент товара увеличивается, появляются новые направления. Например, в 2016 году таким направлением стала продуктовая линейка MAHLE Service Solutions. Для усовершенствования работы СТО и более качественной диагностики и ремонта автомобилей компания MAHLE создала уникальные системы обслуживания, которым уделялось особое внимание на выставке во Франкфурте. Помимо развития нового направления, концерн представил совершенно новый салонный фильтр CareMetix с особой технологией широкополосной фильтрации S5, благодаря которой попадающий в салон воздух очищается от твердых частиц, выхлопных газов, неприятных запахов, пыльцы, пуха и других аллергенов. Также в ходе выставки была анонсирована информация о том, что MAHLE увеличивает свое присутствие в Северной Америке и Восточной Европе. Российский рынок очень важен для развития концерна и, несмотря на спад в экономике, MAHLE возлагает на этот регион большие надежды. Тенденция роста в Азиатско-Тихоокеанском регионе остается стабильной за счет значительного увеличения автопарка. «Присутствие подразделения MAHLE Aftermarket увеличилось на 4% в 2015 году и нашей целью является улучшить результат в нынешнем году» - комментирует Олаф Хеннинг, генеральный директор компании MAHLE Aftermarket GmbH и член правления концерна MAHLE.



Brembo: технологии, которые позволяют вырваться вперед

Впервые в Германии компания Brembo представила новый ассортимент перфорированных дисков Xtra, недавно сертифицированных по ECE R90. Для новой серии перфорированных дисков Brembo Xtra были разработаны специальные отверстия, благодаря которым эстетичный дизайн, облагороженный эксклюзивным покрытием по УФ-технологии, сочетается с безупречным поведением и



высокой эффективностью при торможении. Наряду с дисками с УФ-покрытием и технологией PVT plus, колодками, барабанами и барабанными колодками на стенде производителя демонстрировалась новая продукция для независимого рынка автокомпонентов. Среди прочего это новый модельный ряд восстановленных суппортов (свыше 4000 артикулов, более 95% охвата существующего автопарка), а также тормозная жидкость (DOT 4, DOT 4.1 low viscosity и 5.1) с пониженной вязкостью и высокой температурой кипения.



Johnson Controls: результаты программы VARTA Battery Test-Check Program

В рамках своей пресс-конференции на выставке «Автомеханика» во Франкфурте компания Johnson Controls представила результаты реализации своей программы проверки аккумуляторов VARTA Battery Test-Check. Данная программа была запущена в некоторых

странах ЕС. Ее цель – оказать поддержку СТО в выявлении проблем с АКБ еще до их появления. Аккумуляторы более чем четверти из 33 000 протестированных автомобилей требовали безотлагательной замены по причине очень низкого уровня заряда. Также Johnson Controls провела исследование, которое показало, что 85% водителей в Европе нуждаются в поддержке при обслуживании своих

автомобилей в автомастерской, а восемь из десяти автомобилистов доверяют рекомендациям своих механиков в отношении обслуживания аккумулятора. Согласно прогнозам компании, к 2020 году около 75% всех новых автомобилей в Европе будут оснащены системами Start-Stop. Усовершенствованные аккумуляторы играют критически важную роль в системах Start-Stop. При выключенном двигателе электри-

ческая система автомобиля использует энергию аккумулятора для поддержания работы различных функций, например радиоприемника, освещения и отопления. Аккумулятор также поддерживает повторный запуск двигателя за долю секунды. Все это существенно изменило роль аккумулятора и привело к востребованности профессионально подготовленных технических специалистов. ■

micronAir® blue

Фильтр micronAir blue: эффективная защита в салоне

Главной премьерой на стенде компании Corteco стал новый фильтр micronAir blue. Изначально этот продукт был разработан для OEM-сферы. Теперь же он доступен на вторичном рынке автокомпонентов.

Татьяна Анимова

Компания по праву гордится этой разработкой. Рассказ о том, что собой представляет новый micronAir blue, стоит начать с того, что такие фильтры компания Freudenberg Group поставляет на конвейер многих мировых автопроизводителей, а на вторичном рынке автозапчастей эта продукция представлена под маркой Corteco. Изделия линейки micronAir snискали себе репутацию эффективных фильтров. Таких характеристик удалось достичь за счет применения прочного и достаточно толстого фильтрующего материала из волокнистой синтетики. Преимущества использования такого материала трудно переоценить, синтетика отличается высокой гидрофобностью, то есть хорошо противостоит впитыванию влаги. А значит, такой фильтр не станет со временем влажным и не превратится в место обитания патогенной микрофлоры. А эффективность очистки воздуха салонным фильтром micronAir достигается за счет его многослойной структуры.

На примере нового фильтра micronAir blue, который имеет 4-слойное строение, разберемся в преимуществе такого решения. Главным инновационным аспектом micronAir blue является его многослойная система фильтрации, которая состоит из биоцидных и не содержащих серебро наноматериалов, обеспечивающих почти полную защиту салона машины от загрязняющих воздух частиц. Эта система построена следующим образом. Первый фильтрационный слой задерживает самые крупные частицы пыли и грязи. Второй слой состоит из специальной микрофибры, здесь благодаря статическому электричеству на волокнах материала оседают более мелкие частицы грязи и пыли. Третий слой нового фильтра – активная

угольная прослойка. Это самый большой по высоте слой, на который нанесено антиаллергенное покрытие. Фактически такое покрытие – это четвертый слой фильтра. Оно разработано с применением натуральных технологий: для фильтрации аллергенов используются кислотные оксиды. Такой состав надежно отделяет аллергены, пыльцу, микроорганизмы, вредные газы и неприятные запахи. За счет этого micronAir blue существенно снижает риски для здоровья водителя и пассажиров, возникающие в условиях высокой загрязненности на автомобильных дорогах.

Проблемы в сфере разработки салонных фильтров связаны с несовершенством технологий: фильтр не только плохо фильтрует, но и само его покрытие зачастую становится аллергеном. Серебряное покрытие, которое ранее считалось эффективным способом для борьбы с аллергенами, на деле оказалось не самым полезным решением. Существует ряд исследований, которые демонстрируют, что такое покрытие может негативно воздействовать на здоровье человека. С 2017 года материал, который применяется для создания таких покрытий, будет запрещен для использования в ЕС.

Эффективность фильтра micronAir blue была подтверждена в ходе многочисленных испытаний, которые специалисты Freudenberg Filtration Technologies провели совместно с экспертами из независимых исследовательских институтов. Более того, медицинские исследования показали, что используемые в четвертом слое фильтра биоциды и присадки из наночастиц без серебра абсолютно безопасны для людей. На основании этого на новый фильтр micronAir blue производитель уже получил сертификат соответствия независимого австрийского исследовательского института OFI. ■





Большая премьера под брендом Monroe

Татьяна Анимова

Во Франкфурте Tenneco представила ассортимент новых высокотехнологичных амортизаторов – Monroe® OESpectrum. Эти

амортизаторы выполнены по революционной технологии Monroe R-TECH Rebound Valving Technology, которая обеспечивает практически мгновенную обратную реакцию на изменение дорожного покрытия, гаранти-

руя исключительную управляемость и плавность хода, а значит, уверенность и полный контроль над ситуацией для водителя. Эту технологию дополняет еще одна новая разработка компании Tenneco – высокоскоростной

клапан сжатия (Impact Control Valve). Его применение позволяет каждому амортизатору линейки OESpectrum демонстрировать уникальное сочетание превосходной управляемости и низкого уровня шума и вибрации.

В конструкции Monroe R-TECH Rebound Valving Technology используются два набора точно откалиброванных дисков, разделенных эксцентрическим «зубчатым диском», что позволяет исключить нежелательные резкие изменения в степени демпфирования. Тонкая настройка перехода между фазами демпфирования позволяет сделать управляемость более сбалансированной в различных ситуациях и условиях.

Другие преимущества амортизаторов Monroe OESpectrum заключаются в высококачественном хромовом покрытии штока поршня, передовой конструкции сальника, внутреннем стопоре отбоя в виде витой пружины во многих моделях амортизаторов, а также в новой закрытой антифрикционной фторопластовой прокладке диска и в высококачественном полусинтетическом масле.

К старту выставки во Франкфурте Tenneco опубликовала новый сводный каталог амортизаторов Monroe® MAGNUM, содержащий 200 новых артикулов для коммерческих автомобилей. Новый каталог насчитывает около 1000 новых артикулов MAGNUM и VAN-MAGNUM. Линейка MAGNUM включает в себя амортизаторы качества OE для мостов, кабин и сидений, а амортизаторы линейки VAN-MAGNUM предназначены для широкого ряда моделей фургонов и легких коммерческих автомобилей. Амортизаторы Monroe MAGNUM отличаются наличием трехступенчатого ком-

прессионного клапана, который обеспечивает более стабильные характеристики демпфирования для улучшения контакта шин с дорогой. Чтобы предотвратить возникновение неисправности, часто встречающейся в амортизаторах конкурирующих брендов, в конструкции амортизаторов MAGNUM используется гидравлический поршень

отбоя, который предотвращает чрезмерный ход штока амортизатора, за счет чего и снижается риск механического повреждения амортизатора и пневмобаллонов автомобиля. Среди других преимуществ амортизаторов MAGNUM стоит отметить полусинтетическую, термоустойчивую гидравлическую жидкость, которая резистентна к деградации и образованию пены, износоустойчивое покрытие кольца поршня для сверхнадежного

уплотнения, жесткую одинарную втулку, обеспечивающую увеличенный срок службы и легкий процесс монтажа, а также клапанную систему двойного действия, которая гарантирует хорошее демпфирование, что снижает риск преждевременного износа других компонентов шасси. Также Tenneco выпустила новый каталог пружин Monroe.

по пружинам, произведенным для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Срок гарантии на пружины Monroe OESpectrum увеличен с трех до пяти лет. Пружины линейки OESpectrum сконструированы таким образом, чтобы вернуть характеристики подвески к первоначальным значениям. Благодаря дробеструйной обработке и фосфатному антикоррозионному покрытию обеспечиваются долговечность и требуемые характеристики изделий. Пружины OESpectrum производятся с применением жесткого контроля измерений степени боковой нагрузки. Эти измерения позволяют обеспечить точное соответствие характеристикам оригинального оборудования, снижение трения в подвеске автомобиля. Также в ассортименте представлены премиальные пружины с левой навивкой. Они разработаны для ограниченного ряда моделей автомобилей, в которых на конвейере устанавливаются пружины, навитые в противоположном направлении.

Ассортимент пружин Monroe для рынка послепродажного обслуживания включает задние пружины постоянного сечения серии SN (в качестве альтернативного решения для OE-пружин типа «мини-блок»), а также передние и задние пружины серии SE для популярных автомобилей, выпущенных до 2008 модельного года. На пружины этих серий действует гарантия два года. ■

Бренд Monroe лидирует в области покрытия популярнейших моделей японских и корейских легковых автомобилей. Примерно 30% годового производства амортизаторов компании Tenneco приходится на продукцию, поставляемую на сборочные конвейеры японских и корейских автопроизводителей. Компания является и ведущим поставщиком оригинального оборудования в области систем контроля выпуска и компонентов для этого быстрорастущего сегмента рынка. Кроме того, Tenneco проводит тренинги мирового класса, а также обладает программами поддержки, включающими в себя огромное количество информации о продуктах и диагностике, доступной в системе TADIS.

В издание впервые были включены два технологических раздела, это позволило значительно увеличить охват рынка.

В новом каталоге можно найти описание продуктов из расширенной линейки пружин Monroe OESpectrum. Эти пружины фактически являются аналогами оригинальных изделий. Теперь линейка OESpectrum насчитывает более 2000 позиций. Кроме того, в каталог включен обобщенный раздел





Революционные решения от Gates

«THE REVOLUTION IS HERE» – таков девиз компании Gates на выставке Automechanika-2016 во Франкфурте. На своем стенде производитель продемонстрировал новую продукцию и каталог для коммерческого транспорта, обновленную гамму ремкомплектов ГРМ для легковых автомобилей, а также возможности онлайн-сервисов GatesTechZone и GatesAutoCat.

Татьяна Анимова

У специалистов авто-сервисных станций есть много оснований доверять продукции Gates. И не только потому, что ее поставляет один из ведущих мировых производителей ремней и натяжителей для OEM-производства. Компания регулярно предлагает вторичному рынку автокомпонентов новые решения: дополнительные линейки ремкомплектов для систем ременного привода ГРМ (SBDS) и комплектов для систем ременного привода вспомогательных агрегатов (ABDS).

В частности, Gates поставляет комплекты ГРМ Gates PowerGrip Kit с водяным насосом ABDS. Такие комплекты помогают механикам менять водяные насосы, которые приводятся в действие системой ABDS и располагаются сразу за системой синхронного ременного привода ГРМ при снятой системе SBDS. Это практичное и эффективное решение – во время планового обслуживания системы SBDS осуществлять замену водяного насоса, работающего от системы ABDS. В противном случае, при необходимости замены насоса, повторный демонтаж си-

стемы SBDS обойдется клиенту дороже.

Для автомобилей концерна Volkswagen AG с двигателями V6, а также для моделей Opel с 4-цилиндровыми моторами компания Gates предлагает комплект PowerGrip Kit с водяным насосом и термостатом. Особенность таких двигателей заклю-

чается в том, что термостат в них находится непосредственно за системой ременного привода ГРМ. Ремкомплект от Gates в этом случае представляется как практичное и экономичное решение для ремонта.

В комплекте Gates Micro-V Kit с водяным насосом имеются также поликлиновый ремень и все ком-





поненты для различных конструкций AVDS, в том числе и насос для конкретного применения.

Преимущества принципа «комплексного решения» для автомехаников компания Gates продемонстрировала на примере специализированного инструмента для систем ременного привода для некоторых моделей марки Subaru. В компании заметили, что все чаще ремонтники стали сталкиваться с неполадками в работе привода автомобилей «Субару», оснащенных механической КПП и двигателем рабочим объемом 1,5, 1,6, 2,0, 2,2 и 2,5 литра. Специалисты Gates выяснили, что в большинстве случаев причиной этих неполадок была неправильная установка ремня ГРМ. Решением, которое помогает справиться с такой проблемой, стал ремкомплект PowerGrip Kit с проставкой Gates GAT0001, созданный Gates специально для ремонта автомобилей Subaru. «В проблемных моделях направляющая пластина ремней ГРМ, как правило, располагается



непосредственно над шкивом коленвала, очень близко к ремню ГРМ, – отмечают в компании. – Если ремень касается крышки, при трении образуется избыточное тепло. В результате происходят преждевременный отказ компонента и серьезное повреждение двигателя». Специалисты Gates установили также, что во всех случаях преждевременного отказа ремня механики не соблюдали рекомендаций произво-

дителя, согласно которым зазор между ремнем и направляющей пластиной должен составлять от 0,5 до 1 мм.

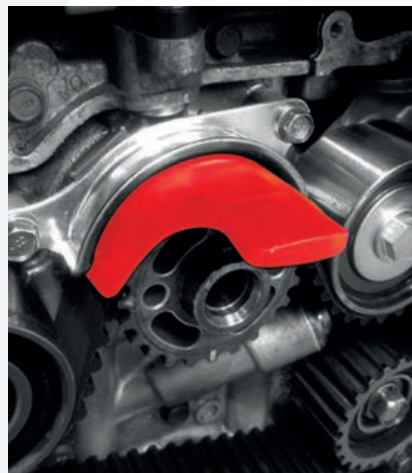
А теперь немного о решении проблемы, которое предлагают в Gates. Ремкомплект PowerGrip Kit для автомобилей Subaru включает в себя проставку GAT0001, которую необходимо установить между ремнем и направляющей пластиной. Затянув болты, механик может извлечь этот инструмент с помощью

«расширительного язычка», который оставляет оптимальный зазор между пластиной и ремнем. Использование такой проставки делает ремонт систем ременного привода эффективным, а также позволяет избежать затрат, связанных с повторным обращением клиентов на СТО для устранения неисправностей.

Gates активно работает и в онлайн-пространстве: портал

GatesTechZone можно смело отнести к числу ведущих информационных ресурсов для рынка автомобильного ремонта. На выставке представители Gates рассказали о новых возможностях онлайн-портала. Компания открывает бесплатный доступ к технической информации для специалистов по ремонту легковых и грузовых машин и автобусов на семи разных языках (русском, английском, немецком, французском, итальянском, польском и испанском). В новостной ленте портала регулярно публикуется информация по техническому обслуживанию автомобилей, которая помогает специалистам СТО проводить качественный и оперативный ремонт. На портале GatesTechZone можно найти руководства по установке запчастей, рекомендации для механиков, полезную информацию о том, как правильно выбрать необходимые для ремонта определенных систем привода инструменты, а также новости о компании Gates.

Помимо этого, для пользователей продукции Gates компания предлагает обновленную поисковую систему глобальной онлайн-платформы GatesAutoCat. Возможности такой платформы позволяют получить расширенный доступ к ассортименту Gates, а также упрощают выбор и подбор продукции. GatesAutoCat открывает доступ к техническим данным для дистрибьюторов запчастей, специалистов по обслуживанию автопарков и специалистов СТО. Теперь рядом с четырьмя привычными символами поиска в онлайн-каталоге появился новый значок, в виде шланга. Компания Gates добавила в каталог информацию о линейке универсальных шлангов, которые подходят для всех основных моделей автомобилей. В компании уточняют, что в каталог были добавлены свыше 30 различных продуктов из ассортимента универсальных шлангов. Таким образом, исчерпывающая техническая информация обо всех шлангах Gates доступна в онлайн-каталоге GatesAutoCat. ■





Nissens:

**предложение четко следует
за изменением парка автомобилей**

Свою продукцию компания Nissens A/S представляет на рынках стран Европы, США и Азии. Производственные мощности Nissens A/S расположены в Дании, Словакии, а также в Китае и США. На своих заводах компания выпускает 1,4 млн продукции в год. В Дании у Nissens работает завод по производству алюминиевых радиаторов. Кроме того, в Дании у компании находится склад готовой продукции площадью 18 000 м², а также отдел разработок и тестирования. В Словакии и в Китае у Nissens есть заводы, где производство изделий систем охлаждения и кондиционирования осуществляется по полному циклу, а в США компания расположила свое сборочное производство.

Татьяна Анимова

Залогом успеха продукции марки Nissens на мировом рынке автокомпонентов является также и особо внимательное отношение компании к контролю производственного качества. В структуре Nissens имеется собственная лаборатория, где вся продукция проходит многочисленные тесты и проверки. При этом проверяются не только ее технические характеристики, но и эксплуатационные качества, срок службы и ресурс. Департамент новых разработок компании Nissens A/S имеет также собственный цех механообработки, что позволяет разработчикам при необходимости оперативно создавать новую продукцию и тестировать ее.

Компания Nissens предлагает для рынка автозапчасти двух систем: охлаждения двигателя и кондиционирования – радиаторы, вентиляторы, интеркулеры, радиаторы отопителя, вентиляторы отопителя, масляные радиаторы, вискомуфты, компрессоры, конденсоры, испарители, фильтры-осушители.

Примечательно, что Nissens разрабатывает системы охлаждения для всех типов транспортных средств, от легковых авто до грузовых машин. А широчайший ассортимент позволяет компании по максимуму охватить парк транспортных средств различных автопроизводителей. Для примера отметим, что компания предлагает 400 наименований компрессоров кондиционера, покрывая, таким образом, 2000 позиций оригинальных компонентов. Кроме того, Nissens поставляет на вторичный рынок автокомпонентов 1100 наименований конденсоров, что дает 97-процентное покрытие европейского парка автомобилей.

В компании отмечают, что актуальный ассортимент продукции под маркой Nissens покрывает до 90% потребностей вторичного рынка автокомпонентов. При этом производитель постоянно работает над расширением своего продуктового портфолио, ежегодно запуская в производство несколько сотен новых продуктов. Создание нового продукта занимает у разработчиков Nissens не более одного года. Таким образом, через 2–3 года после выхода на рынок нового автомобиля Nissens мо-

жет предложить для его ремонта свою продукцию.

Nissens развернула на выставке Automechanika-2016, прошедшей в нынешнем сентябре во Франкфурте, большой стенд, где представила свои новейшие разработки в сфере систем охлаждения и кондиционирования.

Якоб Смедегард, глава отдела маркетинга Nissens Automotive, в интервью журналу «Автокомпоненты» отметил, что в настоящее время компания концентрирует свои усилия на разработке технологий для создания эффективных

продуктов для вторичного рынка автокомпонентов. «Мы производим свою продукцию в соответствии со строжайшими стандартами качества, – уточнил Якоб. – Одним из преимуществ тесного взаимодействия со вторичным рынком автозапчастей является скорое обнаружение нашими специалистами недочетов, дефектов оригинальных изделий. В этом случае мы используем эти данные и производим запчасти, которые не имеют таких дефектов».

По словам Якоба, специалисты компании внимательно изучают потребности рынка автокомпонентов, собирают статистику по поломкам определенных запчастей, а также информацию о причинах их выхода из строя и разрабатывают технологии для улучшения их эксплуатационных характеристик. «Важное место в деятельности компании Nissens занимает обучение, – рассказал Якоб. – Мы проводим многочисленные семинары и тренинги, ориентированные на всех участников рынка, от продавцов до механиков. В таком формате мы доносим до рынка информацию об отличительных особенностях и преимуществах нашей продукции, а также освещаем технические вопросы, связанные с работой систем охлаждения двигателя и системы кондиционирования».

Говоря о перспективах развития компании Nissens на российском рынке, Якоб отметил, что Россия рассматривается Nissens как один из приоритетных рынков сбыта. «Российский рынок переживает сейчас сложную экономическую ситуацию, – отметил Якоб. – Однако мы в Nissens считаем необходимым поддерживать вторичный рынок автозапчастей в России и в сложное время. Мы верим, что Россию ждут только положительные перемены и экономический рост не за горами». ■



Поддержка независимых СТО - новый проект bilstein group в России



Йорг Хергл, региональный директор по продажам bilstein group в Восточной Европе

Татьяна Анимова

Как известно, выставка «Автомеханика» во Франкфурте – лучшее место для делового и неформального общения. В один из выставочных дней нам посчастливилось встретиться и поговорить с Йоргом Херглом, региональным директором по продажам bilstein group в Восточной Европе. Йорг оказался очень интересным в общении, профессионалом своего дела с интересными взглядами на рынок и бизнес. В интервью нашему изданию он рассказал о работе bilstein group в России и о новом, уникальном для нашей страны проекте.

– Йорг, расскажите о структуре компании на независимом рынке автокомпонентов.

– Одна из главных целей компании bilstein group заключается в том, чтобы быть представленной на всех основных мировых авторынках. Для реализации этой задачи уже разработана стратегия, в рамках которой мы и работаем. У bilstein group открыто и работает уже 21 представительство в разных странах мира. Одно из них – открытое в 2012 году – московское представительство в России, которое с 2015 года стало называться ООО «Фердинанд Бильштайн Рус». – В чем заключаются сильные

стороны продукции, которую bilstein group представляет на рынке автокомпонентов?

– Бренд febi уже на протяжении многих лет хорошо известен на рынке России. В 2001 году на российский рынок вышла продукция SWAG, а в 2012 году мы вывели на рынок продукцию бренда Blue Print. Говоря о нашей стратегии развития, хочу подчеркнуть, что мы не просто продаем товар, а предоставляем нашим партнерам комплекс услуг, который помогает им эффективно реализовывать нашу продукцию на территории страны. Мы работаем с рынком, учитывая его специфику, мы выстраиваем сильный имидж нашего бренда на российском рынке и взаимодействуем с каждым каналом продаж.

– Как вы оцениваете перспекти-

вы российского рынка с точки зрения потенциала роста продаж и укрепления бренда?

– Мы осуществляем техническую и информационную поддержку партнеров, представляющих нашу продукцию на российском рынке, для того чтобы они в свою очередь помогли специалистам автосервисных станций правильно выполнять ремонт с использованием качественных запчастей. Мы в компании считаем, что на независимом рынке автокомпонентов должны быть сильные бренды, которым будут доверять и специалисты автосервисных станций, и сами автомобилисты.

Независимый рынок запчастей всегда будет конкурировать с «оригиналом». А потому так важна работа на рынке авторитетных

брендов, которые могут оказать всестороннюю поддержку специалистам независимых автосервисных станций и способствовать формированию цивилизованного рынка автосервисных услуг.

– Йорг, расскажите о конкурсе, который компания организовала для НСТО. Какова основная цель данной акции?

– Этот проект ставит своей целью показать, что в России есть профессиональные СТО независимого сегмента, которые работают на уровне дилерских сервисов. Отрадно знать, что таких НСТО в России много. Очевидно, что помимо качественной продукции для ремонта автомобиля нужны еще и профессиональные руки. Реализуя этот конкурс в России, мы хотим показать рынку, что bilstein group не только предоставляет высококлассную продукцию, но и поддерживает тех, кто стремится расти и развиваться, а также предоставлять своим клиентам наивысший сервис. Конкурс такого рода – когда производитель автокомпонентов реализует подобный проект – еще никогда ранее не проводился в России. Мы позитивно оцениваем текущие результаты конкурса и с нетерпением ждем финальных соревнований, в ходе которых и определится победитель. ■

bilstein group проводит в России профессиональные соревнования «Лучший автосервис febi 2016!». В финале конкурса, который пройдет в ноябре нынешнего года, 10 лучших СТО, определившихся в ходе отборочного этапа, соберутся в Москве, чтобы продемонстрировать свои профессиональные навыки и умения, а также обменяться опытом и принять участие в гала-ужине febi. Главные призы конкурса – инвестиции в оборудование СТО, которые попадут в финал и примут участие в очных технических соревнованиях в Москве 17 ноября 2016 г. За первое место – 750 тысяч рублей, за второе – 375 тысяч рублей, а за третье – 187 500 рублей. Сайт мероприятия: <http://www.febi.com/febiru/servis/luchshii-avtoservis-febi-2016.html>.



Optimal отметила 25-летие на выставке во Франкфурте

Татьяна Акимова

На франкфуртской «Автомеханике» компания Optimal AG & Co. KG, представляющая продукцию под марками Optimal и Brendix, отметила свое 25-летие и представила широкий ассортимент новейших изделий для независимого рынка автокомпонентов.

На стенде Optimal в центре экспозиции были колесные подшипники, а также подшипники рулевого управления и трансмиссионные подшипники. Важное место здесь заняли и различные решения, которые компания разработала для сферы электромобилей.

Optimal работает на глобальном рынке и взаимодействует с широкой сетью дистрибьюторов. Компания открыла представительства в Польше, Испании, Франции, Англии, США, Южной Америке, Турции и Азии. Optimal поставляет свою продук-

цию на рынки 100 стран мира. А начав в рамках партнерства с Honeywell выпуск продукции под брендом Brendix, компания вышла на новые рынки сбыта. Для оптимизации своей работы Optimal усовершенствовала структуру своей логистики, а также открыла полностью автоматизированный склад площадью около 15 тысяч кв. м. Все это позволило сократить сроки поставки продукции клиентам. Кроме того, в структуре компании работает и собственная лаборатория, где проходит тестирование новая продукция.

И, конечно же, Optimal снискала мировую известность в первую очередь благодаря высокому качеству продукции. Залогом качества являются многолетний опыт работы компании, высокий уровень профессионализма ее специалистов и разработчиков, а также неизменно пристальное внимание к производственным процессам.

Поэтому качеству подшипников Optimal доверяют многие мировые автопроизводители, среди которых Audi, BMW, Ford, Opel и другие. Для производства подшипников компания использует высококачественные легированные стали и термостойкие и высоковязкие смазки. Помимо широкой гаммы подшипников компания Optimal выпускает и амортизаторы с высокой работоспособностью и длительным сроком службы. Кроме того, в ассортименте Optimal есть и компоненты подвески: рычаги и шаровые опоры, рулевые тяги и наконечники, а также тормозные диски.

За годы своей работы Optimal существенно расширила ассортимент своей продукции. Чтобы продемонстрировать размах работы компании, отметим, что продукция Optimal представлена в 18 каталогах, а продукция марки Brendix – в семи. ■





ZF Aftermarket: НОВАЯ СТРАТЕГИЯ

На выставке ZF Aftermarket представила новую стратегию развития своих торговых марок Sachs, Lemförder, TRW, BOGE и Openmatics.

На стенде ZF Aftermarket площадью 1400 кв. м состоялась презентация расширенного ассортимента продукции для обслуживания трансмиссии, шасси, системы безопасности и рулевого управления под торговыми марками Sachs, Lemförder, TRW, BOGE и Openmatics. Производитель продемонстрировал также системные профессиональные решения для партнеров, в том числе в сфере технического обслуживания и ремонта.

ZF Aftermarket оценивает будущие тенденции на рынке запасных частей, развивает свой обширный ассортимент продукции и сервисную сеть, а также продолжает реализовывать главную цель концерна ZF – стать мировым лидером в области сервисных решений. На выставке ZF продемонстрировала прототип Advanced Urban Vehicle, отвечающий требованиям мобильности в городе будущего. Этот автомобиль сам ищет свободное место для парковки, а затем активирует интеллектуальную технологию поддержки водителя, позволяющую управлять процессом парковки через приложение с помощью смартфона.

Новейшей инновацией ZF Aftermarket под торговой маркой Openmatics стала технология deTAGtive, благодаря которой специальные считывающие устройства помогают сотрудникам автопарков в удаленном режиме следить за рядом важных параметров при транспортировке грузов, получать информацию о температуре и колебаниях автомобиля, а также оптимизировать цепочку поставок для снижения времени перевозки и экономии топлива.

ZF соблюдает стандарты качества OEM-поставщика и продолжает развивать и поддерживать свою продукцию премиум-класса, сохраняя индивидуальность каждой торговой марки. ZF

может обеспечить потребность СТО в автозапчастях примерно на 35% только за счет собственного ассортимента, включающего коробки передач и их компоненты, мосты, системы рулевого управления и дифференциалы, а также детали ходовой части и рулевого управления, амортизаторы, узлы и агрегаты техники привода, резинометаллические изделия. Теперь к имеющемуся ассортименту добавлена и продукция TRW – угловой модуль, системы торможения, рулевого управления и подвески.

На выставке ZF Aftermarket представила широкий ассортимент продукции, в том числе и новинки – гидротрансформаторы и масляные фильтры. Помимо товаров и услуг в категории послепродажного обслуживания ZF Aftermarket также продемонстрировала специальную продукцию, например регулируемые амортизаторы и усиленные сцепления.

Сейчас автомобили все больше похожи на компьютеры на колесах. В ближайшем будущем машины смогут на основании бортовых данных самостоятельно определять интервалы технического обслуживания и извещать о необходимости сервисных

мероприятий и ремонта. Концерн ZF был одним из инициаторов создания таких организаций, как VREI и TecCom, распознав будущие тенденции развития рынка уже на ранней стадии и сделав ставку на долгосрочную прибыль, которую принесет рост сегмента послепродажного обслуживания автомобилей в сочетании с сетевым взаимодействием и сотрудничеством с партнерами.

Объединенное подразделение ZF Aftermarket имеет оборот почти в 3 млрд евро, число сотрудников на 120 предприятиях в разных странах насчитывает 8000 человек, а сеть партнерских сервисных центров состоит из 650 компаний по всему миру. Глобальное присутствие ZF на мировом рынке отражает стремление концерна поддерживать качество, инновации и мощную сеть торговых представительств. Специализированный отдел продаж ставит своей целью налаживать и поддерживать долгосрочные партнерские связи с клиентами, предоставляя им все необходимые решения. ZF продолжит развивать отношения с клиентами, незамедлительно предлагая новые технологии и услуги по мере изменения рынка. ■

НЕПОВТОРИМЫЕ. МОЩНЫЕ. ЭЛЕГАНТНЫЕ. КАРБОНОВЫЕ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ЧЕРНОМ ЦВЕТЕ.



ЧЕРНЫЕ КАРБОНОВЫЕ ДИСКИ с ПОВЫШЕННЫМ СОДЕРЖАНИЕМ УГЛЕРОДА

- Имеют оптимальную плотность материала
- Выдерживают больше тепловых нагрузок
- Обладают пониженной шумностью
- Экологически чистое покрытие,
безвредное для окружающей среды
- Элегантный дизайн

*Передняя ось - 58 артикулов
Задняя ось - 33 артикула*

**Протестировано на трассе
в Нюрбургринге.**

ООО "Хелла" 115088, Москва,
Южнопортовая ул, д.5, стр.13,
тел.: +7(495) 789-80-72
e-mail: rus@hella.com, www.hella-russia.ru



BRAKE SYSTEMS



Magneti Marelli After Market:

в фокусе новые технологии

По традиции подразделение Magneti Marelli After Market Parts and Services приняло участие в выставке Automechanika во Франкфурте. На своем стенде производитель продемонстрировал ключевые продукты. Экспозиция была поделена на несколько технических зон: «Механика», «Электрика и электроника», «Диагностика», «Кузовные детали», «Сеть авторизованных мастерских» и «Расходные материалы».

В зоне «Механика» ключевое место было отведено фламанскому продукту Magneti Marelli – задней подвеске Jeep Renegade. Особое место в этой зоне занял и бренд Magneti Marelli Sofar – лидер в сегменте амортизаторов на рынке Южной Америки, мировые продажи которого составили 30 млн единиц.

На части экспозиции, посвященной «Электрике и электронике», были представлены ЭБУ двигателя, корпуса дроссельных заслонок, форсунки и катушки зажигания. Ассортимент продук-

ции компании покрывает более 24 000 вариантов применений и содержит самые передовые технологические решения для ремонта автомобилей.

В зоне «Диагностики» посетители стенда могли познакомиться с инновационными диагностическими системами, включая пусковое устройство и гибридное пусковое устройство, спроектированное в Италии на основе быстрозарядной электростатической технологии. Особого внимания заслуживает программное обеспече-

ние Flexstar для диагностики, хранения технических данных и управленческих баз, объединенных в единое рабочее пространство. На площадке, отведенной под сектор «Кузовных деталей», подразделение Magneti Marelli After Market представило трехмерную модель передней части автомобиля Jeep Renegade, электрический стеклоподъемник и систему терморегулирования Fiat 500 Abarth, включающую в себя конденсор, радиатор, интеркулер и вентилятор. Зона «Расходных материалов» была посвящена демонстрации полной линейки новых аккумуляторных батарей Magneti Marelli. Главный продукт этой линейки – аккумуляторная батарея RUN с двойным теплоизолирующим корпусом и технологией graphite power. Согласно результатам исследований, эта технология сокращает время зарядки на 33%. За ней следуют аккумуляторная батарея ETS с новым двойным корпусом, аккумуляторные батареи AGM и SST для автомобилей с системой «старт-стоп» и батареи Truck для грузовых автомобилей.

Зона «Сеть авторизованных мастерских» стала местом презентации инновационной «Электронной системы регулировки направления света фар премиум-класса». Это устройство при помощи видеокamеры и программных средств анализирует пучок световых лучей для вычисления необходимого механического движения фар. Такая система, к примеру, необходима для работы новых «интеллектуальных» фар (например, системы адаптивного переднего освещения (AFS)). Кроме того, посетители могли увидеть новую линейку рабочей одежды для сотрудников станций технического обслуживания и мастерских кузовного ремонта.

В галерее Exro на интерактивном дисплее демонстрировались светодиодные системы, разработанные специалистами Magneti Marelli Automotive Lighting.

Линейка состоит из множества видов светотехники: дневные ходовые огни для Range Rover Sport, фары для Audi A4, отличающиеся независимым управлением отдельных светодиодов в матрице для улучшения освещения, безопасности и энергоэффективности, и фары для Mercedes C-Class, которые автоматически адаптируются под условия движения, – они также дополнены функцией приветствия. Среди решений для задних световых приборов можно было увидеть полностью светодиодные задние фонари для Audi Q7 и задние фонари с технологией Opalin для Opel Astra, которые позволяют сделать освещение более естественным. Все представленное оборудование относится к высокотехнологичным решениям на рынке и предлагается в рамках линейки IAM подразделения Magneti Marelli After Market.

Знакомство с продукцией можно было продолжить в галерее лучших технологий, разработанных подразделениями Magneti Marelli: панели приборов для Porsche 911 GT3 RS, Jeep Renegade и Audi A4 и акустические системы для систем выпуска гоночных и дорожных автомобилей. ■

✓ Link with the future

Линк с будущим



- ✓ Шаровые опоры
- ✓ Рычаги подвески
- ✓ Линки стабилизатора
- ✓ Втулки и сайлентблоки
- ✓ Наконечники и рулевые тяги
- ✓ Тормозные колодки



Наши партнеры:

Hyundai, Kia, Ford, GM, Chevrolet, Jaguar, Tesla,
BMW, Volvo, MB, Fiat, Renault-Samsung,
SsangYoung, Daewoo

Реклама



Он-лайн каталог:



CTR®

www.neocctr.kr www.ctr.co.kr

Philips:

яркие новинки



Компания Philips анонсировала на выставке несколько новых продуктов. В первую очередь это яркие галогенные лампы для передних фар Philips RacingVision. Лампы выдают на 150% больше света, обеспечивая лучшую видимость и лучший контраст даже при встречном ослепляющем свете от других автомобилей. Лучшая видимость делает вождение более безопасным. Особая цветовая температура RacingVision (до 3500 K) также помогает глазам лучше сфокусироваться. Водитель может быстрее распознать опасные ситуации и имеет больше времени, чтобы среагировать на них. Как и все продукты Philips, лампы RacingVision являются одними из самых ярких благодаря оптимизированному высокоточному расположению нити накаливания, газу под давлением до 13 бар, высококачественному кварцевому стеклу, не пропускающему УФ-излучение, и хромированному покрытию. Они задают новый стандарт автомобильного освещения. Эти лампы полностью соответствуют

самым строгим стандартам ECE и нормам ISO и QSO, то есть тем стандартам качества, которым водители могут полностью доверять. Лампы Philips RacingVision H4 и H7 уже можно приобрести в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке.

Еще одна представленная новинка – лампы для передних фар Philips Xenon WhiteVision второго поколения. Они не только имеют привлекательный дизайн, но и обеспечивают отличную видимость на дороге, делая вождение более безопасным и приятным. Лампы предназначены для тех водителей, которые хотят, чтобы их передние фары излучали яркий белый свет. Имея цветовую температуру до 5000 K (такую же, как у светодиодных ламп), фары прекрасно сочетаются друг с другом, придавая автомобилю индивидуальность и стильный вид. Эти лампы улучшают видимость на 120% сильнее, чем предписывается минимальными законодательными требованиями, при этом их использование для автомобильного освещения является вполне

легальным. Лампы Philips Xenon WhiteVision второго поколения изготовлены из предохраняющего от УФ-излучения кварцевого стекла, которое прочнее тугоплавкого стекла, имеющего покрытие, не пропускающее УФ-излучение. Нить накаливания может нагреваться до 2650°C, а стекло – до 800°C. Таким образом, лампы обладают высокой устойчивостью к резким перепадам температуры и вибрации без риска взрыва. А благодаря возможности повышенного давления внутри лампы, они производят более мощный свет, прекрасно заменяя светодиоды и улучшая видимость.

Добавим также, что в этом сезоне Philips выпустила в продажу также лампы Xenon X-tremeVision второго поколения. Этот продукт разработан с использованием самых современных технологий производства ксеноновых ламп. Спектральный состав излучаемого света приятен для глаз, а световые характеристики обеспечивают максимальную видимость и, следовательно,

безопасность. Лампы Philips Xenon X-tremeVision второго поколения приспособлены к естественной чувствительности глаза и не ослепляют водителей встречного транспорта. В этих лампах для передних фар используется технология точного изгиба дуги (150–350 мкм), а свет направляется именно на ту часть дороги, которую вам необходимо видеть. Эти лампы улучшают видимость на 150% по сравнению с минимальными законодательными требованиями, и водители могут увидеть объект быстрее, а зона их периферического зрения увеличивается. Лампы Philips Xenon X-tremeVision второго поколения выполнены из предохраняющего от УФ-излучения кварцевого стекла. Нить накаливания может нагреваться до 2650°C, а стекло – до 800°C. Лампы обладают высокой устойчивостью к резким перепадам температуры и вибрации без риска взрыва. А благодаря более высокому давлению внутри лампы, они дают более мощный свет, что упрощает вождение в темноте. ■

Когда двигатель нагревается -
разум должен оставаться холодным!
Доверьтесь Gates - эксперту в
области системы охлаждения!



С GATES СЕРВИСНАЯ СТАНЦИЯ ПОЛУЧАЕТ
КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ
СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ

Выбирая Gates, вы выбираете
исключительное качество продукции -
от термостатов, водяных насосов и
крышек до инструментов для промывки и
шлангов любой формы - и первоклассную
техническую поддержку.

Узнайте больше о Gates на сайте:
www.gatetechzone.com



ВАШ КЛЮЧЕВОЙ ПОСТАВЩИК АВТОКОМПОНЕНТОВ



HELLA:

Эволюция по нарастающей

Невозможно было просто пройти мимо стенда компании Hella на франкфуртской выставке – настолько большим и интересным он был. На биеннале автокомпонентной отрасли производитель представил продукцию всех своих подразделений, от светотехники и тормозных систем до решений в сфере термоменеджмента. С продукцией, представленной на стенде компании, нас познакомил Александр Суходоля, руководитель отдела обучения и технической поддержки ООО «Хелла».

Татьяна Анимова

Гвоздем выставочной программы стала новая, полностью светодиодная фара HD84 для модели Mercedes-Benz E-Class. Эта фара стала своего рода отражением новых тенденций в сфере автомобильной оптики. Новым, набирающим силы трендом является переход на LED-технологии в разработке автомобильных фар. Преимущество у светодиодной оптики много. Светодиоды не боятся вибраций, расходуют в 10 раз меньше энергии, чем обычные источники света, а кроме

того, в отличие от ксеноновых фар включаются быстрее. Добавим также, что светодиодный свет максимально «удобен» для человеческого глаза, так как по своим характеристикам приближен к дневному свету.

Новая фара для премиального Mercedes-Benz E-Class состоит из 84 светодиодов, расположенных в три ряда. Светодиоды работают независимо друг от друга и включаются с учетом внешних условий езды. В частности, в темноте они могут подсвечивать определенный участок дороги, а также работать так, чтобы не слепить глаза водителя во

встречном автомобиле. Все это возможно благодаря тому, что фара распознает движущиеся и неподвижные (например, дорожные знаки) предметы на дороге. За функцию распознавания ответственна камера, расположенная на лобовом стекле машины, за зеркалом заднего вида. Камера следит за дорогой, собирает информацию и посылает ее на блок управления фарами.

В структуре фары предусмотрена система пассивного термоменеджмента, которая позволяет справиться с перегревом. Как известно, светодиоды боятся высоких температур, а такой радиатор эффективно отводит тепло от фары.

Не будет преувеличением назвать новую фару прорывом в своей области. Отметим, что до ее появления самой прогрессивной считалась матричная фара с 25 светодиодами, разработанная для автомобиля Audi A8. А в новой фаре, которая используется на первичной комплектации, применяется, напомним, 84 светодиода.

И хотя новая светодиодная фара стала главной новинкой



Hella во Франкфурте, на стенде компании можно было ознакомиться и с другой продукцией. В частности, здесь были представлены датчики контроля зарядки аккумуляторных батарей. Такая система следит за уровнем заряда АКБ, а при достижении его критической отметки отключает потребители энергии (например, фары или климат-контроль) и заводит двигатель.

Отдельная часть стенда была отведена для демонстрации компонентов тормозной системы под брендом Hella Pagid Brake Systems. В частности, здесь были представлены двухкомпонентные диски для автомобилей BMW с применением алюминия. Центральная часть диска выполнена из алюминия, остальная из чугуна. При разработке дисков специалистам компании удалось снизить массу каждого на 25%. Эти диски, как и другие диски из ассортимента Hella Pagid Brake Systems, имеют специальное порошковое покрытие, которое защищает от коррозии и избавляет от необходимости использовать для их хранения специальный консервант.

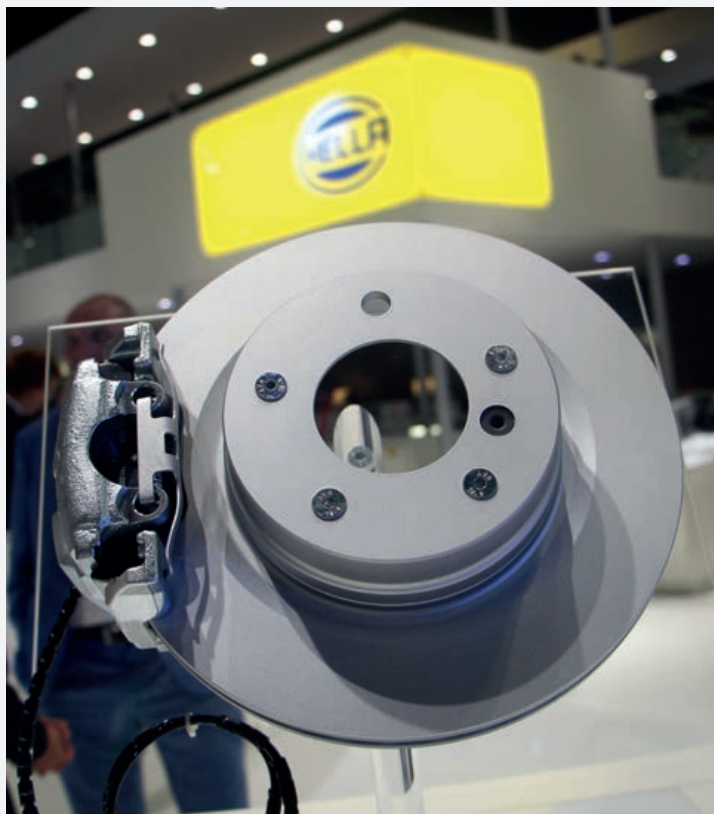
Девизом стенда Hella в нынешнем году стал слоган «Hella – партнер СТО». Таким образом, компания подчеркивает свою направленность на работу с сервисными станциями по всему миру.

Генеральный директор ООО «Хелла» Павел Гладкий в интервью нашему изданию отметил, что почти на всех мировых рынках действуют сейчас схожие тенденции. Одна из них – это запрос автосервисных станций на получение технической информации от поставщиков автокомпонентов. Кроме того, вся автомобильная индустрия, включая и отрасли производства автомобилей, а также сферу их обслуживания, настроена на совершенствование систем

активной и пассивной безопасности, применение экологических технологий, электротранспорта и использование новейших диагностических решений. Все это ставит перед Hella, как разработчиком передовых технологий и систем оснащения автомобиля, необходимость работать в тесной взаимосвязи со станциями ремонта и обслуживания машин.

В России, как отметил Павел, компания делает многое для того, чтобы максимально эффективно развивать свой ассортимент и наращивать объем технических компетенций. Так, к примеру, сейчас Hella активно развивает свою работу в сфере тормозных систем, а также систем термоменеджмента. Кстати, компоненты тормозных систем – расходники – крайне важны для сервисных станций, так как замена колодок и дисков – это один из самых распространенных типов работ на СТО. Поставляя свою продукцию в канал сервисных станций, компания может стать ближе к своим клиентам, четче понимать их потребности и формировать эффективный ассортимент продукции.

Hella уникальна комплексом своих услуг, продуктов и сервисов. Более 10% от всего товарооборота компания направляет в сферу НИОКР. Таким образом, Hella несет новые технологии на рынок, понимает направления его развития и даже формирует их. ■





NSK: заявка на победу

Участником выставки «Автомеханика» во Франкфурте в нынешнем году стала компания NSK, производитель подшипников с мировым именем для сферы OEM. В 2016 году NSK отмечает свой 100-летний юбилей. И в этом же году компания приступила к реализации своей новой стратегии – выхода на независимый рынок автозапчастей.

Татьяна Анимова

Не секрет, что вторичный рынок подшипников в мире – это рынок, где доминируют несколько глобальных производителей. Он также характеризуется острой конкуренцией. А потому решение о вхождении в эту сферу автобизнеса – это очередной вызов для компании, которая намерена укрепить позиции своего бренда в канале вторичного рынка запчастей.

В NSK считают, что мировой авторемонтный рынок переживает сейчас этап активного роста. В этой связи NSK ставит перед собой амбициозную задачу – за пять ближайших лет выйти в число лидеров независимого рынка подшипников. И, конечно же, в компании понимают, что для того, чтобы завоевать себе место под солнцем, придется серьезно потрудиться. В конкурентной борьбе на вторичном рынке автокомпонентов NSK в первую очередь

делает ставку на свое главное преимущество – многолетний опыт разработчика и поставщика продукции на конвейеры ведущих мировых автопроизводителей. Богатый опыт OEM-работы, а также высокий уровень технической компетенции позволяют компании выпускать высококачественные подшипники, которые используются для конвейерной сборки узлов и агрегатов автомобилей многих мировых автоконцернов. OEM-качество для вторичного рынка автокомпонентов – именно это является основополагающим компонентом стратегии NSK, рассчитанной до 2026 года.

Для того чтобы реализовать амбициозные задачи на вторичном рынке автокомпонентов, компании нужен сильный ассортимент продукции. Новинкой ассортимента NSK для

независимого рынка автокомпонентов стал представленный на выставке Automechanika ремкомплект ProKit. Такой ремкомплект содержит ступичные подшипники, а также элементы крепежа (уплотнения, гайки, болты) – все, что необходимо для качественного ремонта. Очевидные преимущества комплекта NSK ProKit заключаются не только в том, что в одной коробке находятся все компоненты, необходимые автомеханику для ремонта соответствующего узла автомобиля, но и в том, что все эти запчасти выполнены на уровне качества оригинальных изделий. Более того, их долговечность и ресурс эксплуатации специалисты NSK протестировали с учетом соблюдения стандартов и критериев, предъявляемых к OEM-продукции. С особой тщательностью NSK разрабатывала упаковку ремкомплектов ProKit. На каждой коробке с изделием нанесен QR-код, через который пользователь может получить полный доступ к информации о продукте, включая и его применимость на конкретных автомобилях. Помимо этого, QR-код позволяет проверить подлинность продукции.

В настоящее время каталог продукции NSK для вторичного рынка автокомпонентов содержит около сотни товарных позиций. В ближайшие два-три года производитель планирует существенно расширить свой ассортимент и охватить, таким образом, до 95% независимого рынка автокомпонентов.

Информация о продукции NSK в полном объеме размещена на специализированном сайте <http://www.nsk-autoaftermarket.co.uk/>. Здесь также находится электронный каталог. Компания не исключает возможности расширения своего предложения для вторичного рынка автокомпонентов за счет новых товарных групп – трансмиссионных подшипников, а также подшипников двигателя. И если сейчас доля продукции для вторичного рынка автокомпонентов у NSK составляет 5%, то в ближайшие годы она увеличится до 10%. ■

COOLSTREAM
№1 НА АВТОЗАВОДАХ РОССИИ

COOLSTREAM- АНТИФРИЗ ЧЕМПИОНОВ



РЕКЛАМА

[Кулстрим]

WWW.COOL-STREAM.RU

Coolstream - Кулстрим; * По количеству автозаводов на территории России, использующих антифризы CoolStream для первоначальной заправки;
** Команда «КАМАЗ-мастер» одержала семь побед в международном ралли-рейде «Дакар», применяя антифриз Coolstream.



DENSO:

расширенный ассортимент продукции

Татьяна Анимова

На франкфуртской «Авто-механике» компания DENSO представила свои инновационные решения и расширенный ассортимент продукции.

Год, предшествующий выставке, для компании DENSO отмечен исключительным успехом – именно в этом году были выпущены свечи зажигания Iridium TT. Их уникальными особенностями являются тончайший электрод (его диаметр – всего 0,4 мм) и самое высокое содержание иридия по сравнению с продукцией других производителей.

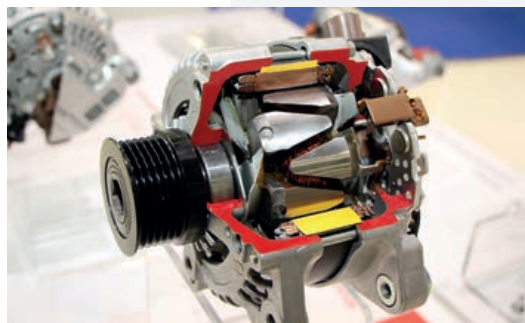
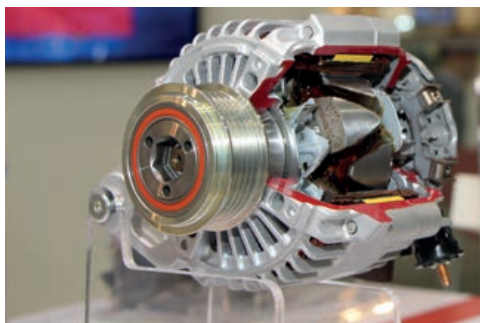
Свечи рассчитаны на 120 000 км пробега и отличаются непревзойденной эффективностью.

По словам Тео Раппольдта, старшего директора подразделения Aftermarket & Industrial Solutions (AMIS) компании DENSO Europe, расширение линейки компонентов систем терморегулирования, кислородных датчиков, стартеров и генераторов свидетельствует о том, что DENSO стабильно выводит на рынок продукцию, созданную с применением передовых технологий. Представитель компании отмечает также, что многие десятилетия DENSO работает с крупнейшими в мире организа-

циями и поставщиками и создает инновационные высококачественные продукты. Перечень мировых новаторских разработок компании варьируется от автомобильного беспроводного устройства для зарядки мобильных телефонов до QR-кода. DENSO стремится разрабатывать лучшие в мире технологии и производить лучшие в мире продукты, призванные повысить уровень защищенности и безопасности при минимальном вредном воздействии на окружающую среду.

«Автомобильная отрасль вступает в интересный, но сложный этап своего развития, –

считает г-н Раппольдт. – Его основные цели – стремление ограничить рост глобального потепления, сохранить невозобновляемые виды топлива и снизить вредные выбросы. Отвечая на рост спроса на экологичные автомобили, DENSO работает над инновационными решениями для Европы. Например, над автомобилями с сетевыми технологиями – вместе с автопроизводителями. Разработчики компании создают технологии, способные прогнозировать развитие дорожных условий и заблаговременно вносить изменения в работу автомобилей». ■





Wheel Block имеет четвертый уровень защиты (из четырех возможных). Блокиратор можно регулировать по ширине руля в диапазоне от 17,4 до 47 см. Таким образом, данное устройство подойдет и для легкового автомобиля, и для грузовика. Устройство поставляется в удобной сумке, в комплекте предусмотрены отвертка, запасной винт, защитная крышка. Еще большую степень защиты от угона предоставляет устройство Pedal Block, которое блокирует одновременно и руль, и педаль газа. Устройство регулируется в диапазоне от 49,5 до 78 см, что делает его универсальным для всех транспортных средств.

На стендах alca® и Heyner® можно было ознакомиться также с полным ассортиментом щеток стеклоочистителей, включая новые каркасные щетки для заднего стекла HEYNER® REAR CLASSIC и новые бескаркасные щетки в блистере HEYNER® SUPER FLAT PREMIUM. Здесь были также представлены аксессуары для мобильных устройств (в частности, зарядные устройства для аккумуляторов), наборы инструментов и широкая линейка компрессоров, инверторов и другие нужные и полезные устройства. ■

Heyner® и alca®: все продумано до мелочей

Татьяна Анимова

Выставочный стенд Heyner® и alca® (немецкие бренды щеток стеклоочистителей, автопринадлежностей, запчастей и инструментов) демонстрировал полную линейку продукции. Территория стенда была разделена на две тематические зоны, на одной была представлена

продукция марки alca®, а на второй – изделия бренда Heyner®.

В нынешнем году марка alca® делала акцент на развитии нескольких товарных групп – компрессоров, вентиляторов с подогревом, аксессуаров для телефонов и проч. В компании отмечают, что за счет внедрения новых производственных процессов, изменения в комплектности товаров марки alca

удалось достичь оптимального сочетания их цены и качества.

Одна из интересных новинок в ассортименте бренда Heyner® – блокиратор руля. Это надежное противоугонное устройство с кодовым замком





Sogefi:

новейшие разработки для сферы OEM

Итальянская компания Sogefi входит в число основных поставщиков фильтрующих элементов и модулей для производителей самых продаваемых автомобилей в Европе. Кроме того, компания активно работает и на вторичном рынке запчастей, предлагая широкий ассортимент фильтров под брендами Purflux, Fram и CoopersFiaam. На выставке «Автомеханика-2016» во Франкфурте представители Sogefi рассказали о том, какую работу ведет компания в сфере OEM, а также на независимом рынке компонентов.

Татьяна Анимова

В частности, именно Sogefi стала поставщиком модуля масляного фильтра для семейства двигателей, разрабатываемого специалистами Audi и Porsche. Речь идет о линейке моторов от V6 TFSI с одним турбонагнетателем до V8 TFSI с двумя турбонагнетателями. Это двигатели с высокими эксплуатационными характеристиками, для которых необходим эффективный масляный модуль. Поставки такого компонента осуществляет Sogefi. Модуль масляного фильтра выполнен из термопластика и армирован стекловолокном. Конструкция модуля отличается усиленной прочностью, необходимой для работы в тяжелых условиях – модуль располагается в зоне V-образного развала цилиндров, рядом с турбонагнетателями, то есть в области высоких температур. Отметим также, что модуль создан для работы совместно со встроенной измерительной системой (подключение для подачи масла к турбине на масляном модуле, медные и стальные вставки, обеспечивающие долговечность, автоматический сливной клапан для техобслуживания).

Sogefi начала также поставки фильтра для 2,0-литрового дизельного мотора автомобилями компании Jaguar-Land Rover. Дизельный фильтр выполнен по технологии Diesel3Tech. Она позволяет отделять капли воды (вплоть до 10 мкм) от топлива и отправлять эту воду в специальный отстойник. По достижении

максимального уровня воды датчик определения наличия воды в топливе включит сигнальную лампу на приборной панели, указывая на то, что отделенную воду можно удалить из отстойника, вывернув резьбовую пробку сливного отверстия. Благодаря использованию технологии гофрирования бумаги «шеvron» фильтрующий элемент имеет отличную грязеемкость и при этом уменьшенные размеры. В этом фильтре разработчики Sogefi применили заземлитель, гарантирующий безопасность автомобиля и пассажиров от разрядов статического электричества. Топливный фильтр рассчитан на экстремальное воздействие дизельного топлива. Он выполнен из пластика, а значит, защищен от бактерий,



которые проникают в него с водой (в отличие от металлического фильтра). А это исключает риск образования отверстий в корпусе фильтра. Фильтрующий материал обеспечивает высокую эффективность, удаляя частицы размером до 4 мкм, что гарантирует долгий срок службы насоса высокого давления и форсунок.

Для турбодизельного 6,7-литрового двигателя Power Stroke, который используется на машинах Ford серии F Super Duty, компания Sogefi разработала панельный фильтр дизельного топлива. Такая «плоская панель»,

выполненная из пластика, позволяет отказаться от использования противоаварийной защиты фильтра. Это экономит место и дает возможность установить модуль там, где не хватает места для фильтра цилиндрической формы. Панельный фильтр дизельного топлива расположен рядом с топливным баком, на раме лестничного типа. Кроме того, панельный фильтр работает по технологии Diesel3Tech+, обеспечивающей эффективное отделение воды. Данная технология соответствует требованиям в отношении сепарации воды,

предусмотренным стандартом Евро-6с, который вступит в силу в Европе в 2017 году. Такая технология позволяет отделять до 99% воды при размере капли до 10 мкм (по сравнению с каплями 60 мкм в технологии Diesel3Tech).

Для 4,0-литрового мотора V8 TDI, который будет с этого года использоваться, в частности, на внедорожнике Audi Q7, компания Sogefi разработала масляный модуль. Примечательно, что двигатель одним из первых в мире оснащен электрическим нагнетателем. Этот силовой агрегат будет работать и на других флагманских моделях концерна Volkswagen, в том числе на Audi A8, Porsche Panamera и Porsche Cayenne, а также Volkswagen Touareg. Созданный специалистами Sogefi фильтр отличается небольшим весом, имеет элементы, усиленные стекловолокном полиамида. Масляный фильтр такого мотора должен работать внутри картера, в условиях постоянного воздействия картерных газов, горячего масла. Несмотря на такие экстремальные условия, фильтрующий элемент может противостоять таким нагрузкам в течение всего срока службы двигателя. ■





Инновации MANN+HUMMEL

в тренде современного автопрома

Татьяна Анимова

Концерн MANN+HUMMEL вывел на вторичный рынок автокомпонентов топливные фильтры MANN-FILTER PU 9005 Z и PU 10011 Z с усовершенствованной трехступенчатой системой очистки дизтоплива.

Эта новая продукция продемонстрировалась на стенде компании в рамках выставки «Автомеханика» во Франкфурте.

Эти фильтры способны удалять из дизельного топлива мельчайшие капли воды. На начальном этапе очистки фильтрующий материал удаляет из топлива твердые частицы загрязнений. Для второй стадии используется фильтр-коагулятор на основе специальной ткани, он улавливает мельчайшие частицы воды из водно-топливной

эмульсии и формирует из них крупные капли. На третьем этапе сито из гидрофобного материала отсеивает эти капли. Отделенная таким образом вода скапливается в модуле-водосборнике, после чего специальный датчик

либо подает команду на автоматический слив, либо сообщает о необходимости осушить водосборник вручную.

Отметим, что новейшие системы впрыска дизельного мотора предъявляют особые

требования к качеству топлива. Даже мельчайшие частицы воды и загрязнений могут вызвать серьезные повреждения или полный отказ системы впрыска топлива. Однако, как известно, современное дизельное топливо содержит очень мало серы и достаточно много присадок. Это приводит к образованию в нем стабильных капель воды крайне малого размера.

Технология удаления воды из дизельного топлива в фильтрах MANN-FILTER уменьшает вероятность критического повреждения топливной системы, вызванного коррозией или кавитационными эффектами на форсунках, на клапанах и в ТНВД.

Добавим также, что MANN+HUMMEL уже приступил к производству новых высокоэффективных фильтров дизельного топлива для нескольких моделей автомобилей.

Также немецкий производитель недавно представил новые разработки в области воздушных фильтров. Новейшие технологии позволили компании разработать фильтры, которые можно применять в условиях ограниченного подкапотного пространства.

Среди представленных новинок – фильтровальная система серии Exalife овальной формы, спроектированная изначально для монтажа в ограниченном пространстве. Такие системы можно использовать, например, в задней части кабины грузовика или в верхней части моторного отсека над двигателем. Фильтры серии Exalife отличаются сниженными потерями давления (в сравнении с цилиндрическими фильтрами) и имеют надежную герметизацию.

Технология VarioPleat, разработанная специалистами MANN+HUMMEL, позволяет производить воздушные фильтры с высотой складки до 300 мм, при этом можно делать складки разной высоты и шага. За счет этого фильтр можно адаптировать для использования в пространстве сложной формы, как, например, изгиб арки колеса. ■



Magneti Marelli Aftermarket

**MAGNETI
MARELLI**

checkstar
SERVICE NETWORK



**Уже более 90 лет мы
являемся частью мира автозапчастей**

www.magnetimarelli-aftermarket.ru





Диски и колодки Zimmermann – немецкий продукт от немецкого производителя

Компания Otto Zimmermann, известный производитель компонентов тормозной системы, значительно увеличивает свои складские мощности и, следуя современным тенденциям рынка, расширяет ассортимент дисками облегченной конструкции, тормозными суппортами и керамическими колодками.

Константин Закурдаев

По меркам крупных немецких мегаполисов город Зинсхайм невелик: всего около 35 000 жителей. Расположенная в его черте компания Otto Zimmermann, специализирующаяся на выпуске компонентов тормозной системы, очень органично вписывается в его зеленый ландшафт, не нарушая его.

Используя самое передовое производственное оборудование и работая в три смены, местный завод Otto Zimmermann вышел на темп производства 3,2 млн тормозных дисков в год! И это не предел: компании даже пришлось в нынешнем году построить новый складской комплекс площадью 8000 кв. м со стеллажами 15-метровой высоты и парком автоматических штабелеров. Этот склад, по размерам в несколько раз превосходящий тот, что был раньше, способен вместить до миллиона дисков и до полумиллиона колодок. Это позволяет существенно увеличить товарные запасы, а значит, уменьшить время на выполнение заказов. Клиенту теперь не нужно ждать, пока продукция будет произведена, – компания сделает это впрок и без задержки отгрузит требуемое количество товара со склада. К тому же новый логистический комплекс открывает возможности для расширения ассортимента продукции, что Zimmermann планирует сделать в скором будущем.

О том, что представляет собой Otto Zimmermann, наш журнал рассказывал уже не раз. Повторяться не будем, отметим только, что компания выпускает тормозные диски и колодки для легковых и малотоннажных автомобилей разных марок, специализируясь на ассортименте для премиальных авто: BMW, Mercedes-Benz и Porsche. Причем делает это на собственных производственных мощностях и исключительно из европейского сырья: отливки для последующей обработки Otto Zimmermann получает от



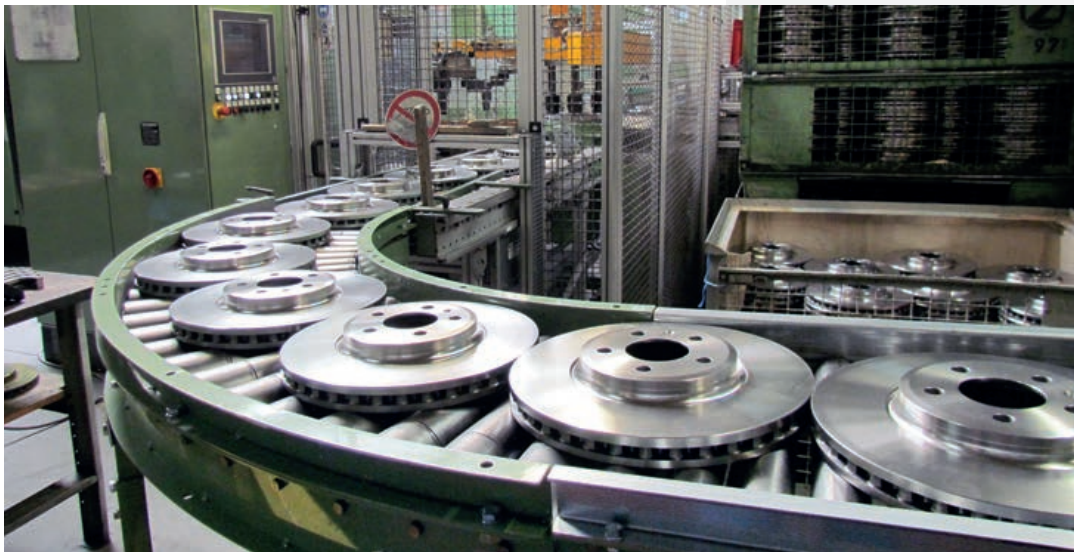
Компания построила в нынешнем году новый складской комплекс площадью 8000 кв. м со стеллажами 15-метровой высоты и парком автоматических штабелеров



В цехах компании появились новые роботизированные обрабатывающие центры



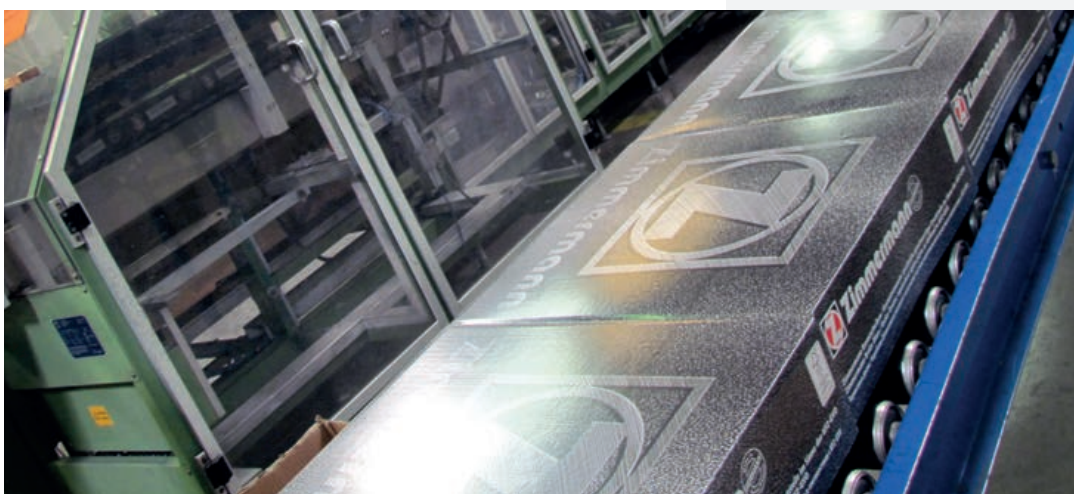
Обрабатывающий станок последовательно выполняет несколько фрезеровочных операций



В последние годы производство тормозных дисков Zimmermann увеличивается



Роботы позволили снизить долю ручного труда и повысить точность изготовления продукции



Упаковочный процесс тоже автоматизирован

предприятий, расположенных в Германии и нескольких других странах Евросоюза. Это, конечно, повышает цену конечного продукта, ведь на отливку приходится до 60% его себестоимости, но зато гарантирует качество. А качество в данном случае – прежде всего отсутствие биения тормозного диска.

Итак, что же, помимо завершения строительства нового склада, изменилось на предприятии за последние два года?

Начнем с того, что на заводе Otto Zimmermann заметно обновился станочный парк. Доля ручного труда снизилась, большинство производственных участков роботизированы, что повышает скорость и точность выполнения операций, начиная от обработки доставленных на завод заготовок и заканчивая упаковкой готовой продукции. Автоматизация особенно важна в свете расширения выпуска перфорированных дисков с улучшенным охлаждением и освоения серии новых вариантов высокотехнологичных составных дисков. То есть дисков, у которых тормозная поверхность и ступица не касаются друг друга, будучи соединены штифтами. Такое конструктивное решение препятствует передаче возникающего при торможении нагрева на ступичную часть, тем самым снижая вероятность появления деформации и, как следствие, биения. Также данная конструкция снижает неподдрессоренную массу автомобиля за счет более легкого материала ступицы диска.

Расширилась номенклатура дисков с фирменным покрытием Coat Z. Чтобы диски в ходе эксплуатации дольше противостояли коррозии и сохраняли товарный вид (сейчас большинство автомобилей оснащаются легкосплавными литыми дисками, через которые видны тормозные диски), их начали покрывать специальным составом. Otto

Газовые пружины Lesjöfors

Пора задуматься о замене

Газовые пружины, как и большинство компонентов в автомобиле, изнашиваются со временем и требуют замены. Помимо неудобств, неисправные газовые пружины могут стать источником потенциальных опасностей. Из-за неисправных пружин водитель может, например, уронить себе на руки капот.

со стороны штока меньше, чем с обратной стороны, что и создает толкающее усилие. Дополнительно поршень предохраняет шток от перекоса и обеспечивает демпфирующие свойства пружины. Уплотнители предотвращают утечки азота и обеспечивают герметичное перемещение штока. В то время как масло является смазывающим элементом и обеспечивает дополнительные демпфирующие свойства пружины в конце хода штока.

Безопасность и долговечность эксплуатационного срока газовых пружин гарантируются использованием высококачественных материалов при изготовлении этих компонентов. Главной движущей силой в пружине является азот, соответственно пружина должна быть герметична и не допускать утечек азота, в противном случае это приведет к ухудшению ее подъемных качеств.

Сальники, изготовленные из некачественных материалов, будут изнашиваться и стареть быстрее в условиях сильных перепадов температур, что присуще российскому климату, или под воздействием прочих физических факторов. Это приведет к утечке азота, а следовательно, и к снижению силы пружины.

Главным фактором, влияющим на усталость пружины, является перепад температур, что актуально для российских условий эксплуатации. При понижении температуры на каждые 10°C пружина теряет 3,5% от своего усилия. А потому в преддверии зимнего сезона самое время проверить газовые пружины на работоспособность.

Газовая пружина является пневмогидравлическим регулирующим элементом, состоящим из герметичного цилиндра, свободно перемещающегося поршневого штока с поршнем, масла, уплотнителей и прочих компонентов. Газовая пружина наполняется сжатым азотом, который действует с равнозначной силой на поршень штока. Площадь поршня



Правильный монтаж также играет важную роль в эксплуатационном сроке пружин. Газовая пружина прослужит дольше, если она закреплена так, что исключаются или максимально снижаются вибрации и поперечные нагрузки.

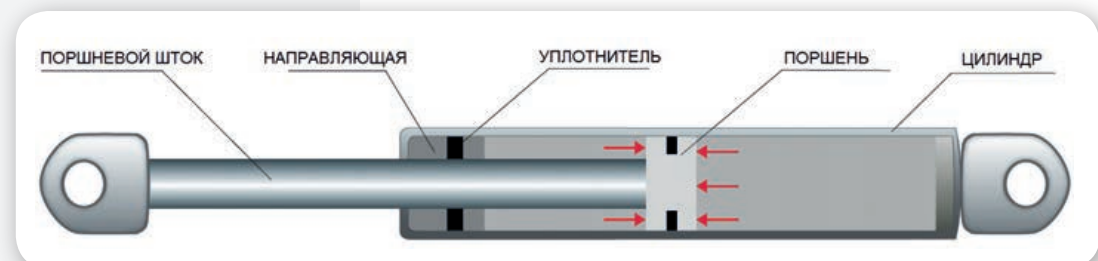
Газовые пружины Lesjöfors спроектированы с учетом максимальной потери силы в 10% после 40 000 срабатываний, при не более чем пяти срабатываниях в минуту при температуре 20°C и при идеальном крепеже.

Как и многие другие компоненты, пружины необходимо менять парами. Вес капота либо двери багажника, как правило, поддерживается двумя пружинами, которые делят нагрузку между собой. Если первая пружина плохо держит нагрузку, то вторая пружина вынуждена принимать на себя нагрузку большую, чем та, на которую она была спроектирована. А это может

привести к некорректной работе механизма работы капота или багажника. Замена обеих пружин обеспечит безопасность и улучшит подъемные характеристики.

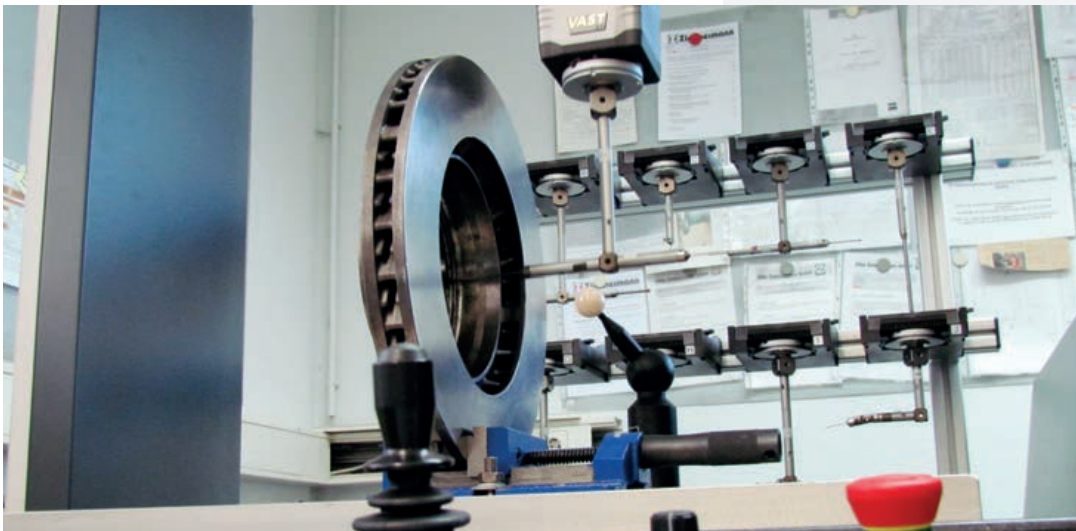
Газовые пружины Lesjöfors изготавливаются из высококачественных материалов. Высокое качество гарантируется современными производственными процессами и сертифицированной системой контроля качества ISO 9001 и TS16949. Используя передовые технологии, Lesjöfors производит полный ассортимент газовых пружин, соответствующих или превосходящих качество оригинальных пружин.

Ассортимент Lesjöfors насчитывает более 1500 наименований, покрывая почти все европейские и азиатские бренды автомобилей. Новый каталог газовых пружин за 2017 год включает в себя более 150 новых единиц продукции. ■





На диски наносится специальное покрытие, повышающее их коррозионную стойкость



В испытательной лаборатории готовые диски проверяются на соответствие эталонным параметрам



Инерционная динамометрическая машина позволяет тестировать выпускаемые тормозные диски с запредельными нагрузками

Zimmermann был первым, кто внедрил подобное покрытие на независимом рынке автокомпонентов. За последние два года добавлено около 200 новых позиций, а все новые позиции в ассортименте выпускаются уже с этим покрытием.

Фактически каждая операция, выполняемая в заводских цехах, а также получаемые от поставщиков заготовки в обязательном порядке проходят тщательный контроль. Для этого на любом производственном участке есть специальные шаблоны и измерительные приборы, гарантирующие, что брак, если таковой все же случится, на следующую операцию уже не перейдет. Более того, прямо на заводе работает оснащенная современным оборудованием лаборатория, где тормозные диски проходят серьезный контроль. Здесь по целому комплексу важнейших параметров их сравнивают с аналогами, идущими на первичную комплектацию автомобилей. И, как отмечают специалисты лаборатории, фактически всегда продукция под брендом Zimmermann им не уступает, а в ряде случаев даже превосходит! Специально для этой лаборатории компания не так давно приобрела дорогостоящую инерционную динамометрическую машину, позволяющую проверять прочность и ресурс выпускаемых изделий, моделируя любые эксплуатационные условия, вплоть до запредельных, недостижимых в реальных условиях движения!

Ну а чтобы экспериментальные результаты подтвердить практикой, Otto Zimmermann сотрудничает с гоночной командой Mathol Racing, машины которой – а это специально адаптированные для кольцевых гонок Porsche Cayman S – соревнуются на знаменитой трассе Нюрбургринг в чемпионате на выносливость VLN. Здесь продукция, которая скоро пойдет в серийное производство, проверяется в



МЕНЬШЕ ЦИЛИНДРОВ И МОЩНЫЙ!

В автомобильной промышленности прочно утвердилась тенденция к использованию автомобильных двигателей с меньшим количеством цилиндров. Маловероятно, что данная ситуация изменится в ближайшем будущем. Шестицилиндровые двигатели приходят на смену восьмицилиндровым, четырехцилиндровые заменяют шестицилиндровые, и недавно вместо четырех цилиндров стали ставить три. При этом эксплуатационные характеристики малых двигателей нисколько не ухудшаются. Это достигается благодаря применению новейших технологий и надлежащих смазочных материалов.

БУДУЩЕЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗА МАЛЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ

Применение малых двигателей обусловлено как растущей озабоченностью потребителей и общества в целом проблемами загрязнения окружающей среды, так и стремлением к экономии топлива. Поэтому изготовители автомобилей неустанно ищут новые пути решения экологических проблем, стремясь также удовлетворить быстро меняющиеся запросы рынка. До недавнего времени создание малых двигателей обязательно означало пониженные эксплуатационные характеристики, что являлось главным препятствием в их использовании. Однако освоение таких новых технологий, как турбонаддув (одинарный или двойной) и прямой впрыск топлива, открыло путь к созданию малых двигателей, которые по своим техническим параметрам соответствуют большим, обеспечивая более высокий к.п.д. и более низкие углеродосодержащие выбросы. Кроме того, если двигатель меньше, то он чаще всего легче, что уменьшает массу автомобиля, повышая его маневренность.

ПОТРЕБНОСТЬ В МАЛОВЯЗКОМ МОТОРНОМ МАСЛЕ

Растущее применение биотоплива, внедрение ряда очень перспективных технологий по повышению эффективности двигателей и уменьшению трения их компонентов требуют серьезных инноваций в сфере смазочных материалов. Для постоянной защиты частей двигателя требуется добиться минимальной вязкости масла

[0W30 или 0W20] при максимально стойком смазочном слое, который должен превосходить по стойкости слой, обеспечиваемый моторными маслами вязкости 5W40. Низкая вязкость гарантирует экономию топлива с момента запуска двигателя.

«Как компания, специализирующаяся на смазочных материалах, мы считаем своим долгом культивировать инициативный подход в изучении меняющихся рыночных трендов, чтобы предлагать продукцию, которую желают и в которой нуждаются как профессионалы автомобильной отрасли, так и конечные потребители, — говорит Инес Эль-Маджид, технический и производственный директор компании Wolf. — В течение последних недель мы представили три новых продукта, предназначенных для удовлетворения текущих потребностей рынка, один — для Volvo, один — для Ford и один — для BMW».

ДАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯМ НУЖНОЕ

Любой двигатель имеет свои технологические особенности и свои системы очистки выхлопных газов. Поэтому каждому двигателю требуется специфическое моторное масло, обеспечивающее как наиболее оптимальную и эффективную его эксплуатацию, так и надежную защиту компонентов двигателя в процессе работы. Как результат, профессионалы автоотрасли нуждаются во все более широком ассортименте моторных масел для качественного обслуживания своих клиентов.



Новейший склад способен вместить миллион новых дисков и полмиллиона новых колодок



Успешное участие в кольцевых гонках на выносливость позволяет испытывать новую продукцию в реальных условиях при максимальных нагрузках



Биметаллический тормозной диск

условиях бескомпромиссной борьбы на предельно возможных для автотехники скоростях и с максимально возможными нагрузками. И пилоты команды побеждают, второй год лидируя в своей группе. А значит, вместе с ними побеждает и продукция Otto Zimmermann.

Чего же заказчики и партнеры могут ждать от компании в ближайшей перспективе? Следуя современным трендам на рынке тормозных систем и OEM-продукции, специалисты Otto Zimmermann расширят линейку дисков облегченной конструкции. Помимо уже упоминавшихся составных дисков, представленных на рынке под названием Formula Z и недавно дополненных модификациями с насечками, в ассортимент также планируется включить другие биметаллические диски. То есть диски, алюминиевая или металлическая ступица которых состыкована с литой тормозной поверхностью с помощью заклепок – подобные компоненты уже используются в ряде новых моделей BMW F-серии. Данные диски помимо меньшего веса имеют лучшее распределение тепла и значительно меньше подвержены деформации. Биметаллические диски компания планирует предлагать одновременно с классическими литыми дисками, которые значительно доступнее по цене.

Но это не все. Помимо новых тормозных дисков в ближайшем времени Otto Zimmermann пополнит свой ассортимент линейкой так называемых керамических тормозных колодок с уменьшенным образованием «пыли». Также впервые в ассортименте компании появятся тормозные суппорты.

Вся продукция Otto Zimmermann, включая выходящие на рынок новинки, представлена в нашей стране: здесь у компании действует российское представительство. ■

PARTS-MALL

Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии

PARTS-MALL

- Специализированный бренд для корейских автомобилей
- Полный спектр запчастей



PARTS-MALL

PMC

- Специализированный бренд для японских, европейских, американских автомобилей
- Фильтры / Тормозные колодки / Амортизаторы

PARTS-MALL

PARTS-MALL
ESSENCE

- Уникальное сочетание доступности и качества
- Вкладыши двигателя / Клапаны двигателя / Поршневые Кольца / Ступицы / Тормозные суппорта / Тормозные диски и барабаны / Поворотные кулаки / Топливные форсунки / Регуляторы / Шкивы виброгасители / Коромысла



TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный поставщик данных



Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



PARTS-MALL PARTS-MALL
CORPORATION

www.parts-mall.com



Wolf:

ставка на многолетний опыт производства качественного масла

Бельгийский бренд моторного масла Wolf представил на выставке «Автомеханика» в Москве серию продуктов. Компания Wolf Oil Corporation сейчас активно осваивает российский розничный рынок смазочных материалов, именно поэтому на выставочном стенде демонстрировался широкий ассортимент масел, включая и самые инновационные его образцы.

Татьяна Анимова

Wolf Oil Corporation работает на рынке смазочных материалов уже более 60 лет. За столь долгий срок компания вышла на самый высокий уровень работы, накопила богатый технический опыт в производстве высококачественной продукции.

Шесть лет назад Wolf Oil Corporation приняла решение акцентировать свои усилия на продвижении продукции под собственным брендом Wolf. Продвигая продукцию под

маркой Wolf, разработчики компании стремятся придать ей те характеристики, которых требуют современные автомобилисты и автомобили от моторного масла. А потому моторные масла Wolf изготовлены с учетом актуальных тенденций мирового авторынка, а порой даже и превосходят их. Непреходящей ценностью компании Wolf Oil Corporation является стремление не просто выпускать эффективную для автомобилей продукцию, но и минимизировать негативное воздействие на окружающую

среду через экономию топлива, продленные интервалы замены масла и другие параметры.

Над созданием масел с такими характеристиками в Wolf Oil Corporation трудится целая команда разработчиков, которые работают в тесном взаимодействии с поставщиками присадок. За счет такого партнерства компания находится в курсе всех новых разработок не только в сфере смазочных материалов, но и в области двигателестроения. В качестве примера такого взаимодействия – недавно созданные моторные масла Wolf для новых двигателей Volvo (OfficialTech 0W20 MS-V, specification VOLVO VCC RBS0-2AE), Ford (Wolf OfficialTech 0W30 MS-FFE, specification FORD WSS-M2C950-A), Volkswagen/Audi (Wolf OfficialTech 0W20 LL FE – specification 508.00/509.00) и других крупнейших автопроизводителей.

Специалисты Wolf Oil Corporation следят за тенденциями на рынке и разрабатывают новую продукцию с учетом региональной специфики. В частности, для российского рынка (и для некоторых других стран), где зачастую грузовой транспорт работает на низкачественном дизельном топливе, компания разработала специальное масло WOLF VITALTECH 10W40 EXTRA. Этот продукт отличается высокой способностью к нейтрализации кислот (B.N. 15.3 mg KOH/g), надежно защищает мотор и способствует снижению расходов на эксплуатацию и обслуживание грузового транспорта.

Добавим, что на выставке Wolf представила жидкости для автоматических коробок передач, предназначенные для грузовых автомобилей. Этот тип продукции дополнил ассортимент высокотехнологичных моторных масел Wolf.

Компания заботится о качестве выпускаемой продукции, а также стремится войти в число ведущих производителей смазочных материалов. Добиться этого производитель рассчитывает за счет обновленной маркетинговой стратегии, которая включает в себя такие аспекты, как укрепление позиций бренда на российском рынке, расширение программы активностей со станциями технического обслуживания и специализированными магазинами, информационное консультирование, повышение рентабельности и готовность к долгосрочному сотрудничеству.

Рынок смазочных материалов в России высококонкурентный, и для того, чтобы успешно развиваться на нем, марка Wolf делает ставку на свои сильные стороны – многолетний опыт в производстве высококачественного масла, тщательный контроль качества выпускаемой продук-

ции, эффективные присадки и рецептуры, разработанные с учетом специфики того или иного рынка, партнерство с ведущими мировыми автопроизводителями и разработчиками моторов и максимальное покрытие рынка по различным моделям автомобилей. Значительный вклад в развитие делает и команда региональных специалистов, которые отлично знают рынок и его потребности.

Wolf организует свою работу в России по стратегии долгосрочного развития, именно поэтому компания активно наращивает сейчас пул дистрибьюторов, ориентируясь на тех партнеров, которые могут обеспечить не только присутствие продукции бренда во всех каналах продаж, но и серьезную техническую поддержку всем пользователям продукции марки Wolf, таким образом становясь идеальными послами бренда. ■





Renault Duster

Где тонко, там и рвется

Сергей Дьяонов

Автомобиль Renault Duster, дебютировавший на российском рынке в 2011 году, сразу завоевал симпатии покупателей. Несмотря на отдельные недостатки, другого такого кроссовера за такие деньги не найти. По соотношению цены и качества данной модели пока нет равных. И поэтому Renault Duster до сих пор лидирует на рынке кроссоверов и внедорожников, а также регулярно входит в рейтинг наиболее востребованных автомобилей на российском рынке.

Однако ничего идеального в мире не существует, и у Renault Duster есть конструктивные недостатки. В этой статье мы расскажем, с какими проблемами в эксплуатации могут столкнуться владельцы этих машин.

Большая часть проблем у Renault Duster связана с его происхождением. Напомним, что этот бюджетный кроссовер создан на платформе B0, той же, что и у седана Renault/Dacia Logan. У «Дастера» по сравнению с «Логаном» многие узлы были усилены, но далеко не все, остались и слабые места. Многие дефекты Renault Duster

связаны с тем, что ряд владельцев его просто неправильно эксплуатирует. Хорошие геометрические показатели проходимости сыграли с этим автомобилем злую шутку. Некоторые владельцы используют его как настоящий внедорожник, хотя это кроссовер и его узлы не рассчитаны на длительную работу в тяжелых условиях.

Одно из слабых мест Renault Duster – недостаточно жесткий кузов. В краш-тесте по методике EuroNCAP этот автомобиль получил всего три звезды из пяти, это один из худших результатов среди всех испытуемых. У него

недостаточная структурная жесткость кузова, из-за этого часто без видимых причин появляются трещины на лобовом стекле, трескается лакокрасочное покрытие на стыке заднего крыла и крыши. Даже после небольшого ДТП нарушается силовая структура кузова. Усугубляют ситуацию нестабильное качество окраски и не очень высокая коррозионная стойкость кузова. На многих машинах возникают очаги коррозии в зоне уплотнителей, другие слабые места – задняя дверь и колесные арки.

При этом все силовые агрегаты Renault Duster весьма надежные,

особенно бензиновые. Первое время на эту модель устанавливали бензиновые двигатели Renault объемом 1,6 л (102 л.с.) и 2,0 л (135 л.с.). Это исключительно надежные моторы, при правильной эксплуатации их ресурс составляет не менее 400 000 км. Каждые 60 000 км необходимо заменять ремень привода ГРМ, лучше при этом заменить и помпу, поскольку до 120 000 км она вряд ли доживет. Также на Renault Duster устанавливали 1,5-литровый дизель мощностью 90 л.с. Двигатель экономичный, но не столь надежный, как бензиновые, и требователен к качеству топлива. Одна заправка некачественной «соляжкой» может вывести из строя ТНВД. Также при пробеге более 150 000 км многие владельцы дизельных Duster сталкивались с проворотом шатунных вкладышей.

После рестайлинга в 2015 году Renault Duster получил новые моторы. На смену 102-сильному двигателю пришел 114-сильный агрегат Nissan того же объема. Его ключевое отличие – цепной привод ГРМ. Такой двигатель устанавливается на многие модели Nissan. Он зарекомендовал себя как надежный агрегат. Двухлитровый бензиновый двигатель модернизировали, он получил систему регулирования фаз, в результате его мощность увеличилась до 143 л.с. Дизель также усовершенствован, у него новые турбина и система впрыска топлива, а мощность достигает 109 л.с. После рестайлинга перестали выпускать переднеприводную модификацию с 2,0-литровым мотором и АКПП. Сейчас передний привод предлагается только в сочетании с 1,6-литровым мотором в недорогих комплектациях.

Renault Duster оснащался КПП трех типов, их конструкция после рестайлинга не менялась. Начальные версии с 1,6-литровым мотором и передним приводом агрегатировались 5-ступенчатой МКПП. На полноприводные версии ставили 6-ступенчатую «механику». Обе трансмиссии очень надежные. Но следует помнить, что если использовать автомобиль в качестве внедорожника, то само сцепление становится

расходником. А стоимость его замены для двухлитровой версии доходит до 30 000 рублей. А вот насчет надежности автоматической коробки передач поначалу были большие опасения. Поэтому Renault первое время устанавливал ее только на переднеприводные двухлитровые «Дастеры». Дело в том, что 4-ступенчатая автоматическая коробка передач DP8 создана на базе печально известной трансмиссии DP0, которая устанавливалась на многие французские автомобили. Из-за хронического перегрева и ненадежной конструкции гидроблока она нередко выходила из строя даже при пробеге в несколько тысяч километров. Но на DP8 применили более надежный гидроблок ZF и, самое главное, поставили дополнительный радиатор охлаждения. И все проблемы ушли! Теперь такую коробку передач устанавливают и на полноприводные модификации Renault Duster, а также на Nissan Terrano и Renault Kaptur. Чтобы продлить жизнь автоматической коробке передач, сервисмены рекомендуют менять масло в трансмиссии через каждые 20 000–30 000 км и внимательно следить за чистой радиатора.

Передняя подвеска у всех модификаций Renault Duster одинаковая, здесь стоят стойки McPherson с усиленными, более длинными, чем у Logan, рычагами. Сзади у переднеприводных версий полунезависимая подвеска, а у полноприводных модификаций – оригинальная независимая подвеска. Все элементы подвески рассчитаны на большие нагрузки, и если автомобиль используется по своему прямому назначению, то выйти из строя могут разве что только амортизаторы. Задние тормоза барабанные и, как правило, не требуют внимания до 100 000 км. Передних дисковых тормозов обычно хватает на две замены колодок. При пробеге 50 000–60 000 км тормозные диски обычно нужно менять.

На Renault Duster применена оригинальная система полного привода. С одной стороны, она простая по конструкции, недорогая и достаточно эффективная. Но, как выяснилось в процессе

Continental 
The Future in Motion



Для вашего удобства!

Теперь информация в цифровом виде.

- › **На нашем интернет-портале**
 - › www.contitech.de/pic
 - › Введите номер артикула
 - › Получите полезную информацию об артикуле
- › **На вашем смартфоне** (независимо от платформы, установка не требуется)
 - › Сканируйте QR-код на упаковке
 - › Получите полезную информацию об артикуле



ООО «Контитек Рус»
г. Москва, ул. Валуевая, 26
тел. 8 (495) 363-02-62
www.contitech.de/aam-ru

ContiTech

эксплуатации, не очень надежная. На Duster установлена трансмиссия с автоматически подключаемым с помощью многодисковой муфты с электронным управлением полным приводом. Крутящий момент на задние колеса передается через раздаточную коробку и карданную передачу. Предусмотрена возможность блокировки муфты, пользоваться таким режимом можно на скорости до 80 км/ч. Понижающей передачи у «Дастера» нет, но на полноприводных модификациях с механической трансмиссией ее роль частично выполняет короткая «грузовая» первая передача. Дешевое решение, но не очень удачное. Дело в том, что пользоваться первой передачей можно на скорости до 10 км/ч, а у дизеля до 6 км/ч. А на второй передаче тяги не всегда достаточно. Для езды в городе такая трансмиссия тоже неудобна, слишком часто приходится переключаться. Такова плата за экономию.

В системе полного привода предусмотрены три режима: передний привод, автоматически подключаемый полный привод и 4WD Lock с принудительной

блокировкой муфты. Карданный вал у Renault Duster вращается постоянно, и даже в переднеприводном режиме при пробуксовке передних колес небольшая часть крутящего момента кратковременно передается на задние колеса. На автомобиле используется электромагнитная муфта GKN, такая же, как на Nissan Murano. На автомобилях первых партий были проблемы с электрикой, из-за этого режим 4WD Lock самопроизвольно отключался. Но позднее дефект устранили. Сама муфта надежная: перегреть ее можно только после длительной езды в тяжелых условиях и после охлаждения она, как правило, сохраняет работоспособность. А вот карданный вал, точнее, не сам вал, а крестовины оказались слабым звеном в полноприводной трансмиссии у Duster. Они нередко выходят из строя уже при пробеге 60 000–80 000 км. Причем крестовины кардана не выдерживают нагрузок даже на тех автомобилях, которые не используются в условиях бездорожья. Основная причина поломки – неудачная конструкция карданной передачи. Сам вал –

прочный, но здесь используются слабые крестовины размерности 19x55,5 мм, такие обычно применяют в карданах рулевых валов грузовиков, но для полноприводной трансмиссии они слабоваты. Ситуация усугубляется тем, что карданная передача Renault не обслуживаемая и неремонтопригодная. Чаще всего она выходит из строя из-за отсутствия смазки в карданах. В переднем кардане смазка перегревается из-за близко расположенной системы выпуска и со временем выплавляется, задний кардан чаще подвергается воздействию воды. Подвесной подшипник защищен лучше и, как правило, служит не менее 150 000 км. Аналогичная карданная передача установлена и на автомобилях Nissan Terrano и Renault Kaptur, но выпускать их начали позднее, в 2014 и 2016 годах соответственно, и поскольку машины свежие, там эта проблема пока не стоит так остро.

Производитель предлагает в случае износа карданов менять весь узел в сборе. Процедура недешевая, 25 000–35 000 рублей. Но самое главное, новый узел такой же недолговечный и не-

ремонтопригодный. Между тем разработано несколько способов ремонта, которые позволяют более эффективно решить данную проблему.

Самый простой способ «ремонта», не смейтесь, просто демонтировать карданный вал. При этом автомобиль становится переднеприводным, снижается шум в салоне, и, самое главное, значительно снижается расход топлива. В условиях кризиса многие так и поступают, экономия важнее полного привода. Ведь в свое время многие брали полноприводные версии по той причине, что они отличаются лучшим оснащением. Передний привод предлагается только для автомобилей в бедных комплектациях. Кстати, при первых признаках износа карданной передачи необходимо ее снимать с автомобиля, иначе неисправный кардан может разбить хвостовой подшипник муфты.

Существует и другой, более сложный, но при этом эффективный способ ремонта. Посадочные отверстия вала растачиваются под карданы большего размера – 20 мм. Они наиболее распространены среди кроссоверов и внедорожников. Самый доступный вариант от компании GMB GUM-92 (1000 рублей за оба кардана), продукция Japan Cars дороже (2500 рублей), за оригинальные карданы Mitsubishi придется выложить 5000 рублей. Самое главное преимущество в том, что эти карданы на стопорных кольцах можно обслуживать. Их можно шприцевать и в случае износа менять самостоятельно. Значительная стадия ремонта – динамическая балансировка вала. Стоимость ремонта зависит от объема работ. Если возникает необходимость замены дорогостоящего подвесного подшипника, то это увеличивает цену ремонтных работ на 5000–8000 рублей. Но даже в самых сложных случаях ремонт карданной передачи Renault Duster не превышает половины стоимости нового узла. При этом потребитель получает более долговечную и надежную конструкцию по сравнению с заводским карданным валом. ■





ВИН-КОД.РФ



Интернет-магазин
запчастей с готовым трафиком



Ваши поставщики
управление цепочками поставок



Online оплаты на ваш р/с
Visa, MasterCard, Евросеть и т.д.



Управление Call-центром
мощная CRM система



Доставка заказов ваших покупателей
250 пунктов выдачи по всей территории России

Торговая платформа для вашего автобизнеса

+7(831) 215-23-33
mit@vin-code.org
<http://вин-код.рф>



Мнение эксперта

Александр Ерофеев,
руководитель отдела
маркетинга
ЗАО «Кардан»:

В 2011 году компания Renault выпустила на рынок России Renault Duster. Автомобиль относится к классу так называемых «паркетных» внедорожников и в базовом варианте является переднеприводным. Для лучшей устойчивости на скользкой и заснеженной дороге разработаны варианты Renault Duster с полным приводом, где крутящий момент на задние колеса передается с помощью карданного вала крестовинного типа с недемонтируемым шарниром равных угловых скоростей (ШРУС) в зоне промежуточной опоры. Важно понимать, что размерность крестовин и ШРУСа не позволяет постоянно передавать существенные нагрузки, а потому данная конструкция не предназначена для эксплуатации в тяжелых условиях бездорожья.

Российские потребители привыкли считать автомобили с полным приводом «вездеходами». Зачастую автомобилист, уверенный во внедорожных свойствах такой машины, преодолевает на ней участки тяжелого бездорожья. Такая эксплуатация приводит к быстрому выходу из строя карданных валов базовой конструкции – могут не выдерживать крестовины или ШРУС.

Конструкция оригинального вала Renault Duster не предусматривает ремонта. Крестовины зачеканены, и если их снять, то новые установить нельзя, так как нет пазов для их фиксации стопорными кольцами. ШРУС установлен внутри трубы, и при поломке его нельзя извлечь и установить другой. Все это делает оригинальный вал неремонтопригодным: при любой поломке только замена. Стоимость оригинальных карданных

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ

Длина вала в максимально сжатом состоянии – **2086,5 мм**
в максимально растянутом состоянии – **2189,8 мм**.
Шариковый шарнир подвижного типа, величина осевого перемещения – **21 мм**.
Максимальный угол – **19°**.
Допустимый кратковременный угол – **20°**.
Рабочий угол – **10°**.
Усилие осевого перемещения под крутящим моментом 500 Н·м составляет **85 Н**.



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗАВОДСКИХ ИСПЫТАНИЙ

Ресурсные возможности усиленного карданного вала производства «КАРДАН» для Renault Duster:
Долговечность крестовин в постоянном режиме работы вала Fulltime – **225 000 км**.
Долговечность крестовин в непостоянном режиме работы вала Parttime – **330 000 км**.
Долговечность шарнира в постоянном режиме работы вала Fulltime – **120 000 км**.
Долговечность шарнира в непостоянном режиме работы вала Parttime – **185 000 км**.
На основании данных испытаний ЗАО «КАРДАН» гарантирует длительную работу усиленного карданного вала для Renault Duster в постоянном режиме работы вала Fulltime – **120 000 км пробега**.

валов колеблется от 30 000 до 35 000 рублей и привязана к курсу евро.

Специалисты компании «КАРДАН», ведущего поставщика карданных валов на конвейер почти всех отечественных производителей внедорожников, предложили свое решение данной проблемы – усиленный карданный вал для Renault Duster.

Для передачи большего крутящего момента в таком валу используются крестовины с подшипниками размерностью 23,8x65, что на 20% превышает размер базовых подшипников. Такие крестовины могут передавать больший крутящий момент, а узлы лучше выдерживают нагрузку. Примечательно, что такие крестовины автомобиля может установить самостоятельно – есть места для фиксации стопорными кольцами. В конструкции вала используется усиленный шарнир (ШРУС) с грязезащитой из материала, сохраняющего эластичность при температурах до -40°C . Эта характеристика весьма актуальна для российских условий эксплуатации. Шарнир выдерживает высокие нагрузки. Уже давно он успешно применяется в конструкции карданных валов для автомобилей LADA 4x4 и Chevrolet NIVA. ШРУС установлен так, что при необходимости его можно легко отсоединить и установить новый. Балансировать при этом вал не надо. Такой ШРУС в составе ремкомплекта широко представлен в торговой сети «АвтоВАЗ». Добавим также, что для усиленного вала автомобиля Renault Duster разработчиками компании «КАРДАН» использовалась синтетическая смазка Klüberplex Bem. И потому данный карданный вал является необслуживаемым на весь период эксплуатации. ■

Torch: «Честное качество по честной цене»

Недавно в России были анонсированы новые свечи зажигания Torch, которые в Китае находятся на лидирующих позициях по поставкам на конвейер и на вторичном рынке, а также являются брендом номер один, занимая 70-процентную долю в своем сегменте рынка. Подробно о продукции Torch рассказывает Чэнь Цзиньсинь, генеральный директор компании «Торч Рус», представительства компании Zhuzhou Torch Spark Plug Co., Ltd. на территории России.



– Господин Чэнь, на сегодняшний день Zhuzhou Torch Spark Plug Co., Ltd. – самое крупное предприятие-производитель свечей зажигания в Китае. Оно входит в пятерку основных мировых производителей свечей. Совсем недавно компания вышла на российский рынок. Расскажите о ваших целях и планах в России.

– Ситуация на российском вторичном рынке складывалась до недавнего времени таким образом, что более 80% продукции под разными брендами поставлялось в страну из Китая, но чисто китайских брендов на российском рынке не присутствовало. Мы считаем, что в ближайшем будущем сильные китайские производители станут выходить на российский рынок под своими брендами. И здесь мы первопроходцы. Главная цель на данный момент – это расширить свое присутствие в различных регионах России. Этап формирования дистрибуторской сети нашего бренда уже на стадии завершения. Поэтому очень важной целевой аудиторией для нас начинает выступать конечный потребитель. Перед нами стоит задача, чтобы автовладелец знал наш бренд и его основные конкурентные преимущества.

– Расскажите, пожалуйста, в чем выражены эти преимущества? За счет каких качеств компании удастся отличаться от других брендов, представленных на таком высококонкурентном рынке свечей зажигания?

– Наше ключевое преимущество заключается в том, что мы предлагаем честное качество по честной цене.

Также стоит отметить такие преимущества нашей продукции, как:

– высокая ценовая конкурентоспособность на рынке, дающая возможность зарабатывать опто-

викам, а конечному потребителю – покупать качественный товар за доступные деньги и не переплачивать за брендовую наценку;

– собственный завод с современным оборудованием и мощной производственной базой ставит свечи Torch в одну линейку с другими мировыми брендами: NGK, DENSO, Bosch;

– свечи зажигания Torch выпускает государственный завод. В отличие от большинства частных предприятий в Китае, где часто производственный процесс происходит кустарным способом, продукция «подгоняется» под нормы и контролирует этот процесс частный владелец (или владельцы) в угоду собственной выгоде вместо надлежащего качества, производство свечей Torch строго регламентировано государством.

Свечи Torch – это продукция, выполненная по государственным стандартам. Все технологические процессы, труд работников, финансовая деятельность жестко контролируются государством, что уже является гарантией качества свечей Torch;

– предприятие Zhuzhou Torch Spark Plug Co., Ltd. имеет два исследовательских центра в Чжучжоу (Китай) и Детройте (США). Они выполняют задачи по технической разработке новой продукции, модернизации, тестированию и усовершенствованию имеющихся продуктов.

– Изменилось ли мнение российского потребителя о качестве продукции из Китая?

– Стереотипное восприятие китайской продукции изменяется. Если раньше существовало предубеждение, что китайские товары низкого качества, то сейчас все понимают, что либо крупное производство в Китае осуществляется под контролем международных

брендов, либо им занимаются китайские предприятия, имеющие высокотехнологическую базу, работающие для внутреннего рынка, на экспорт и под заказ.

Китай – как зеркало, оно отражает и производит то, что хочет заказчик, – продукт низкого, среднего или высокого качества. Несколько лет назад в Китае существовала проблема – не было современных качественных технологий. Но эта проблема была решена, что подтверждается, например, сегодняшними достижениями страны в области электроники.

– Для каких марок автомобилей предназначается ваша продукция?

– В России представлены три серии автомобильных свечей зажигания Torch с U-пазом на боковом электроде: EFFECTIVE, PLATINUM и IRIDIUM. Ассортимент охватывает разные модели мировых автопроизводителей: европейские, корейские, японские и американские машины, китайские автомобили, иномарки российской сборки, а также российские авто.

Тут особое внимание следует уделить ассортименту свечей зажигания Torch для китайских автомобилей. Интерес российского потребителя к китайским машинам растет, и, согласно мнению экспертов, в дальнейшем спрос на такие автомобили будет только увеличиваться. Соответственно, все большим спросом будут пользоваться именно китайские свечи. Это справедливо в особенности, если такие свечи использовались в процессе

конвейерной сборки китайских автомобилей. В будущем мы планируем расширить ассортимент и вывести на российский рынок другие автокомпоненты, возможно катушки зажигания, высоковольтные провода, колодки.

– Насколько сложно было выйти на российский рынок?

– Компания пришла в Россию на волне кризиса, когда потребитель понял, что нужно покупать честную продукцию и не переплачивать существенно. До этого на рынке у потребителя был выбор: или приобретать дорогую качественную марку, или дешевый и некачественный продукт. Мы сейчас предлагаем свечи зажигания высокого качества по низкой цене. Неоспоримое преимущество Torch – это наиболее конкурентоспособные иридиевые и платиновые свечи. Наша компания является не только производителем полного цикла – мы производим свечи от этапа керамических заготовок до сборки компонентов, – но и производителем и поставщиком сборочных линий для свечей зажигания. Наше оборудование пользуется спросом во многих странах и считается одним из лучших в мире.

– А что вы скажете о сертификации вашей продукции?

– У нас есть все необходимые международные сертификаты и сертификаты соответствия тех стран, на территории которых мы продаем нашу продукцию. Например, сертификат ISO 9001 получен еще в 1996 году, а в 2004 году получена сертификация немецкой компании TÜV SUD Management Service GmbH – это ISO/TS 16949. В феврале 2014 года завод был отмечен сертификатом Q1 Ford, что говорит о полном соответствии продукции стандартам качества Ford по уровню предоставляемых услуг. На территории Российской Федерации с 2015 года свечи Torch имеют сертификат ЕАС на соответствие требованиям технического регламента Таможенного союза ТР ТС 018/2011 «О безопасности колесных транспортных средств».

– Господин Чэнь, благодарим вас за интервью и желаем успеха бренду Torch!

– Спасибо. ■

Антифризы:

вопросы качества и угрозы суррогатов



Начнем с тривиальных на первый взгляд вопросов. Какими критериями определяется качество охлаждающей жидкости? Как отличить некачественный продукт? Почему так важно использовать качественные антифризы и чем опасны суррогаты?

Татьяна Анимова

Как отмечают специалисты компании «Техноформ», качество антифриза определяется пакетом присадок, входящих в его состав. Присадки – важнейший компонент охлаждающей жидкости, а потому авторитетные

компании-производители антифризов уделяют им приоритетное значение. И, конечно же, прежде чем выпустить новый антифриз с тем или иным пакетом присадок, его состав проходит тестирование в лабораторных и стендовых испытаниях и в полевых (натурных) условиях. И все это, как можно

догадаться, является весьма трудоемким и затратным мероприятием.

Серьезных производителей присадок в мире относительно немного. Так, «Техноформ» использует для производства своих антифризов под маркой Coolstream присадки компаний ARTECO и KUKDONG. Напомним, что ARTECO входит в число европейских лидеров в разработке антифризов и является совместным предприятием промышленных гигантов Chevron и Total. KUKDONG – азиатский лидер в разработке и производстве антифризов и глобальный партнер

корпорации Hyundai-KIA.

Говоря о вопросах качества, важно понимать, на что ориентироваться при выборе антифриза. Мы привыкли доверять продукции, на которой имеется надпись «Сделано по ГОСТу». Однако в отношении антифризов ГОСТ, увы, не является признаком качества. Нынешний ГОСТ 28084-89 по охлаждающим жидкостям был разработан и принят в 1989 году, он ориентирован на отечественные двигатели тех лет и не может применяться в современных автомобилях. Но понимая, что рядовой потребитель зачастую не хочет дотошно доискиваться до правды, многие неблагонадежные производители апеллируют к этому ГОСТу, заявляя о качестве своей продукции.

Остается единственный ориентир – допуски автопроизводителей. Каждый крупный автоконцерн имеет свой перечень нормативов на охлаждающие жидкости, которые сформулированы, исходя из конструктивных особенностей отдельных моделей автомобилей, а также особенностей системы охлаждения и интервалов ее обслуживания. Для того чтобы получить допуск автопроизводителя, разработчики присадок для антифризов реализуют комплексное тестирование продукции, включающее и долгосрочные испытания на автомобилях. К примеру, антифризы Coolstream производства компании «Техноформ» не только имеют допуски многих отечественных и зарубежных автопроизводителей (Mercedes Benz, Ford, MAN, FIAT, KIA, VW, Audi, Skoda, Renault, Peugeot, Citroen, Hyundai, BMW, Volvo, Deutz, MTU, АвтоВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ, MAZ, ЛиАЗ и др.), но и заправляются на конвейерах большинства автозаводов России.

Как известно, в основе хо-

Широкий выбор высококачественных автозапчастей из Кореи.



ФИЛЬТРЫ



ПОДВЕСКА



ТОРМОЗНЫЕ НАКЛАДКИ



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ



АМОРТИЗАТОР



ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ



ШРУСЫ



КАБЕЛЬ ЗАЖИГАНИЯ



ПОРШНИ



ВОДЯНЫЕ ПОМПЫ



РЕМКОМПЛЕКТЫ ГРМ



ПОДШИПНИКИ



ГЕНЕРАТОР & СТАРТЕР



РЕЛЕ / ШКИВЫ / НАТЯЖИТЕЛИ



МАСЛЯНЫЙ НАСОС



НАСОС ГИДРОУСИЛИТЕЛЯ РУЛЯ



ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ



РАДИАТОРЫ



КОМПРЕССОРЫ



ДАТЧИКИ ТОПЛИВА



КОМПЛЕКТЫ ТРОСОВ



ПРОКЛАДКИ ГБЦ



КОМПЛЕКТЫ САЛЬНИКОВ



КОМПЛЕКТ СЦЕПЛЕНИЯ



БАМПЕРЫ



ГАЗОВЫЕ ПРУЖИНЫ



НАКЛАДКИ

TEC-DOC Сертифицированный поставщик информации на рынок автокомпонентов класса «А» по TEC-DOC.



KOTRA Награда за качество, высокотехнологичность и надежность.

Сайт <http://www.parts-mall.com/>
Контактный e-mail parts@parts-mall.com
export7@parts-mall.com

рошего антифриза несколько компонентов. Помимо пакета присадок, это еще и моноэтиленгликоль (МЭГ), и вода. Такой водно-гликолевый раствор имеет больше преимуществ, чем недостатков. Среди плюсов – высокая температура кипения и низкая температура замерзания, а также низкий коэффициент объемного расширения, оптимальные теплопередающие свойства.

Однако на российском рынке антифризов в последние годы широкое распространение получили низкокачественные, суррогатные охлаждающие жидкости. В таких антифризах базовый компонент, моноэтиленгликоль, частично заменен на смесь глицерина и метилового спирта. Заменя базовый компонент охлаждающей жидкости, недобросовестные производители получают заметную экономическую выгоду: себестоимость такого контрафактного продукта в разы ниже себестоимости качественной жидкости.

Необходимо напомнить, что метанол – это яд. Охлаждающие жидкости на его основе запрещены для производства и продажи. Существует соответствующее распоряжение Роспотребнадзора, которое запрещает использование метанола в бытовой химии и в автомобильных жидкостях.

С какой целью в антифриз добавляют метанол? Как мы уже писали выше, с целью получить максимально дешевый в производстве продукт. Для этого меняют состав компонентов смеси, к этиленгликолю добавляется глицерин. Это вещество имеет высокую вязкость, а потому охлаждающая жидкость на его основе получается в несколько раз более вязкой, чем антифриз на этиленгликоле. Кроме того,

глицерин отличает и более высокая температура замерзания в зависимости от его концентрации.

Добавление метилового спирта к глицерину позволяет подвести значения вязкости и температуру замерзания охлаждающей жидкости под более или менее «нормальные» показатели. Однако такой эффект длится недолго. Когда такая суррогатная жидкость попадает в систему, метиловый спирт быстро раз-

Глицерино-метанольные смеси отличаются низкой температурой кипения и высокой температурой замерзания, они имеют также высокую вязкость и плотность. Температура кипения таких антифризов – 90–97 градусов, при том что минимальный порог нормы – это 108 градусов, то есть рабочая температура большинства современных моторов. Из-за такой температурной особенности метанольные антифризы на жаре или при езде в пробках быстро закипают. Из-за своей высокой коррозионной активности такая жидкость приводит в негодность компоненты двигателя, и в первую очередь элементы из алюминиевых сплавов.

НЕКАЧЕСТВЕННЫЕ ИЛИ НИЗКОЭФФЕКТИВНЫЕ ОХЛАЖДАЮЩИЕ ЖИДКОСТИ



Вода

✓	Низкая вязкость
✗	Кипит при t 100° C, замерзает при t 0° C
✗	Высокий коэффициент объемного расширения
✗	Высокая коррозионная активность к металлам



Водогликолевый раствор (в т.ч. «отработка»)

✓	Высокая t кипения, низкая t замерзания
✓	Низкий коэффициент объемного расширения
✗	Высокая коррозионная активность к металлам, пластику, резине
✗	Продукты окисления, высокая вязкость и плотность, возможны загрязнения



С метанолом и глицерином

✗	Низкая t кипения, высокая t замерзания
✓	Низкий коэффициент объемного расширения
✗	Яд. Запрещен к производству и реализации, контрафакт
✗	Высокая вязкость и плотность

лагается с образованием летучих веществ, в т.ч. акролеина. Продукты разложения токсичны, коррозионно-агрессивны. Кроме того, глицерин сильно пенится, и по этой причине ухудшается отвод тепла.

Проблема с суррогатной продукцией заключается в том числе и в том, что потребитель чаще

всего пребывает в заблуждении относительно того, какой именно продукт он покупает. Недобросовестные производители чаще всего не указывают, что в составе их жидкости есть метиловый спирт. На упаковке с контрафактным антифризом порой можно встретить пространную формулировку о том, что данный продукт рекомендован автопроизводителями. Такие маркетинговые ухищрения не должны вводить потребителя в заблуждение, равно как и рассуждения продавца о том, что охлаждающую жидкость необходимо выбирать по ее цвету. Об этом мифе мы писали в предыдущей статье («Автокомпоненты» №9, 2016 год).

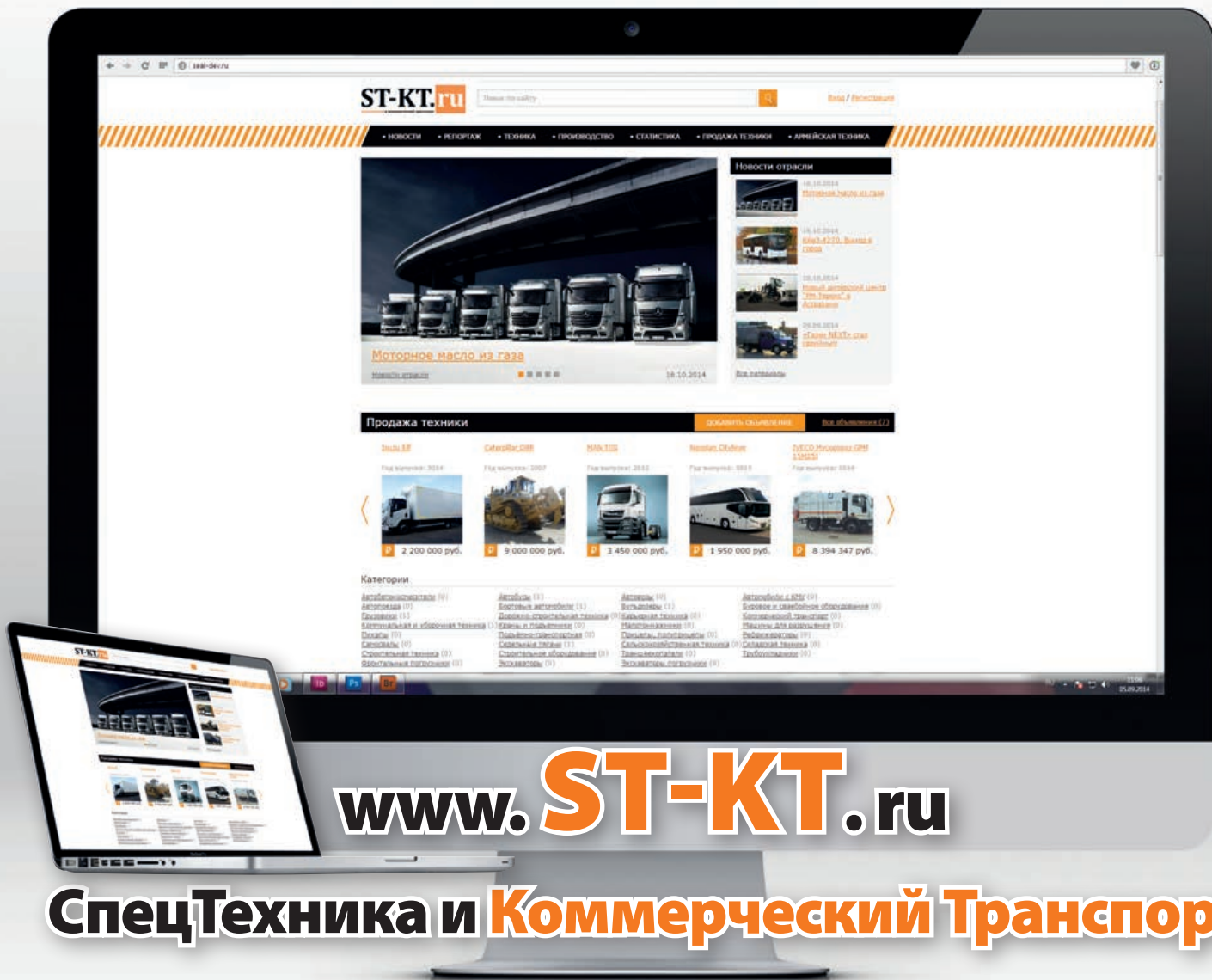
На российском рынке антифризов по-прежнему много

нерешенных проблем с недобросовестной продукцией. А потому ответственный потребитель при покупке охлаждающей жидкости должен проверять наличие допусков у нее от конкретного автопроизводителя.

Методом решения проблемы на уровне всего рынка могли бы стать изменения в законодательстве. Так, с 1 июля 2017 года на территории СНГ планируется введение в действие нового межгосударственного стандарта (ГОСТ 33591-2015), регламентирующего технические требования к охлаждающей жидкости. Конечно, это не очистит рынок от недобросовестных продавцов контрафактной продукции, но будет одним из существенных шагов в этом направлении. ■

Компания «Техноформ» не только производит антифризы Coolstream, но и является членом и сооснователем отраслевой ассоциации «Союз производителей и потребителей автохимии» (СППА). Цели деятельности СППА:

- совершенствование нормативной документации;
- борьба с контрафактом;
- установление правопорядка на рынке охлаждающих и других автомобильных жидкостей с целью обеспечения качества продукции и безопасности для потребителя.

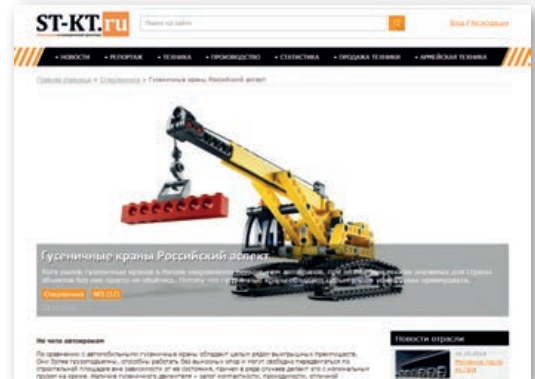
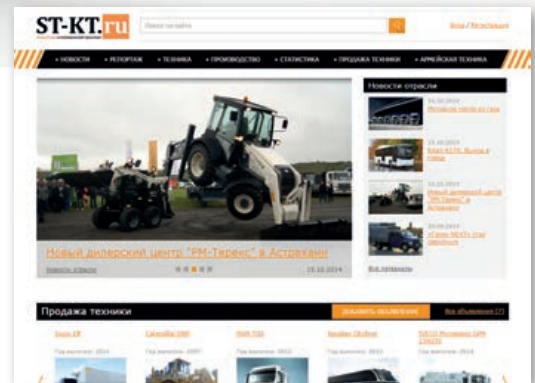


www.**ST-KT**.ru

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. ■





Участие в программе «Mobil 1 Центр» – путь к совершенствованию своего бизнеса

Компания ExxonMobil выстраивает прочные долгосрочные отношения с дистрибьюторами в России. В центре такого сотрудничества не только высококачественный продукт одного из ведущих производителей автомобильных масел.

Компания предлагает дистрибьюторам расширить взаимодействие со своими клиентами и конечными потребителями, участвуя в программе «Mobil 1 Центр», успешно работающей на рынке по всему миру.

Татьяна Анимова

Авторемонтный рынок России характеризуется своей неоднородностью. Здесь представлены и независимые станции уровня дилерских сервисов, и обычные гаражные мастерские. Именно этот

сегмент авторемонтного рынка открывает большие перспективы для производителей и поставщиков автокомпонентов для продвижения своей продукции и расширения лояльной покупательской аудитории. Потенциал канала независимых сервисных станций растет и с учетом того,

что многие автомобилисты, стремясь снизить свои расходы на содержание и эксплуатацию автомобиля, уходят от дилера (порой и до истечения срока гарантии), чтобы перейти на обслуживание в СТО и гаражи.

О том, как развивается программа «Mobil 1 Центр» в России, нам рассказал Михаил

Лятусевич, руководитель отдела «Mobil 1 Центр» компании ExxonMobil.

«Развитие сети экспресс-сервисов по замене масла «Mobil 1 Центр» в России началось с Уральского региона, – рассказывает Михаил. – Программа стартовала в непростое для автомобильного рынка время – с

АРКАДИЙ ШЕВЧУК, директор «Mobil 1 Центр Победа», Калининград:
«Участие в программе «Mobil 1 Центр» помогло нам перейти на совершенно новый уровень, это касается не только оформления Центра, но и подхода к бизнесу. Сотрудничать с «Mobil 1» – значит поддерживать качество во всем».

2011 года. Однако в 2014 и 2015 гг. открывалось по 90 станций в год. И сейчас сеть развивается интенсивными темпами. Одним из ярких признаков успеха концепции является тот факт, что многие владельцы СТО открыли уже несколько станций, участвующих в программе «Mobil 1 Центр».

Конечно, желание развиваться в рамках программы «Mobil 1 Центр» указывает на то, что собственникам автосервисов была предложена рабочая, эф-

дартов компании ExxonMobil, являющихся основой программы «Mobil 1 Центр».

«Сейчас отнюдь не каждая СТО стремится к росту бизнеса, – отмечает Михаил. – Оно и понятно, в настоящее время не все готовы на дополнительные затраты и инвестиции. Но при этом много и тех, кто стремится расти, увеличивать свои продажи и успешно конкурировать на рынке. Для таких станций программа «Mobil 1 Центр» – прекрасная возможность». Говоря

» *«Мы видим большой потенциал для роста нашего автосервисного проекта в России и отмечаем заметный прирост объемов продаж продукции через сеть сервисных станций. Об этом свидетельствует и тот факт, что, несмотря на заметное сокращение объемов рынка ГСМ в России*, показатели среднего потребления масел на станциях «Mobil 1 Центр» растут», – говорит Михаил Лятушевич.*

фективная концепция, способствующая развитию их бизнеса. Так на каких же условиях можно стать участником программы «Mobil 1 Центр»?

«Необходимо отметить, что «проводниками» нашей концепции на рынке выступают наши дистрибьюторы, – рассказывает Михаил. – Дистрибьюторская сеть компании ExxonMobil в России сегодня насчитывает 33 компании. И за счет этого мы можем охватить почти всю страну и обеспечить присутствие программы во многих регионах России». По словам Михаила, именно дистрибьюторы предлагают кандидатов, которые претендуют на вступление в сеть «Mobil 1 Центр». И главным критерием отбора успешных претендентов являются желание и готовность владельца автосервиса инвестировать средства в развитие своего бизнеса, а также работать с соблюдением стан-

» *«Развивая сеть «Mobil 1 Центр», участники данной программы стремятся сделать так, чтобы каждый автомобилист, который путешествует по России, Украине или Казахстану, смог заехать в любой «Mobil 1 Центр» и получить там качественное обслуживание, соответствующее высоким мировым стандартам», – говорит Михаил Лятушевич.*

о необходимости для станции инвестировать в собственное развитие, Михаил имеет в виду в первую очередь стремление владельца СТО вкладывать денежные средства и прилагать усилия для того, чтобы сама станция повысила эффективность работы, оказывая клиентам услуги наивысшего качества, ориентируясь на высокие стандарты ExxonMobil, предлагаемые

ОЛЕГ АНДРЕЕВ, технический специалист

«Mobil 1 Центр Фаворит», Пермь:

«Когда клиенты приезжают к нам в первый раз, они всегда обращают внимание на порядок и приятную обстановку в Центре. Всегда важно знать: обслуживание любого автомобиля будет производиться в чистоте силами настоящих профессионалов. Мы очень стараемся поддерживать свою репутацию».

в рамках участия в программе «Mobil 1 Центр».

«Все участники программы, которые работают по этой концепции, независимы в своих

Развивая в России сеть сервисных станций «Mobil 1 Центр», компания ExxonMobil стремится внести свой вклад в развитие рынка автосервисных услуг в стране, а также продвигать свои стандарты обслуживания автомобилей и сделать свою продукцию доступной максимально широкой аудитории покупателей.

Ситуация в экономике страны повлияла и на поведение конечных клиентов. Однако, как и прежде, они хотят от автосервиса услуг достойного уровня, ожидают встретить квалифицированный подход со стороны технического персонала и получить профессиональное обслуживание по доступной цене. Особое требование: если клиент приехал на автосервис типа «фаст-фитера» (быстрые услуги), он ожидает получить все необходимые ему услуги максимально быстро.

«На станции сети «Mobil 1 Центр» замена масла занимает 15 минут, – рассказывает Михаил. – За это время вам будет проведена также бесплатная диагностика состояния автомобиля по 10 пунктам. В ходе такой диагностики механик проверяет состояние всех технических жидкостей, а также контролирует состояние АКБ, шин, щеток стеклоочистителей, фар и прочего. Проверка не занимает много времени, но ее значение трудно переоценить. Такая диагностика позволяет определить актуальное состояние автомобиля и обнаружить признаки существующих или потенциальных неполадок. Благодаря этой диагностике механик в «Mobil 1 Центр» может предоставить клиентам максимально полную техническую информацию о состоянии их автомобиля и замене масла».

Важное изменение, которое происходит сейчас на рынке



Михаил Лятушевич, руководитель отдела «Mobil 1 Центр» компании ExxonMobil

решениях и планах. Существенная их часть – это владельцы независимых СТО. Вступив в сеть «Mobil 1 Центр», они получают как возможность присоединиться к реализации концепции «Mobil 1 Центр», так и соответствующие операционные стандарты, программы обучения персонала, а также техническую помощь и поддержку», – продолжает Михаил.

автосервисных услуг, – желание автомобилистов экономить на обслуживании автомобиля. По этой причине автовладельцы стремятся откладывать ремонтные работы, которые не влияют на техническое «здоровье» машины и ее безопасность. Принимая во внимание эту тенденцию, диагностическая проверка, которую проводят на станциях сети «Mobil 1 Центр», является своего рода выражением заботы о клиенте. Получая результаты проверки, а также грамотные и квалифицированные комментарии механика, автомобилист может принимать информированное решение о проведении тех или иных ремонтных работ.

Чтобы автосервис смог работать на таком уровне и был в состоянии предоставлять клиентам стабильно высокое качество услуг, ему в первую очередь нужны высококвалифицированные кадры, профессиональные сотрудники, которые не только знают все тонкости ремонта и обслуживания автомобиля, но и умеют выстраивать правильные отношения с клиентами. И, что важно, участвуя в программе «Mobil 1 Центр», автосервис получает новые возможности, чтобы поднять качество своей работы на более высокий уровень.

ВИТАЛИЙ АНИСИМОВ, дистрибьютор, владелец «Mobil 1 Центр Фаворит», Пермь:
 «ЕххонMobil оказывает нам колоссальную поддержку: маркетинговую поддержку, проводит обучающие программы и мотивационные соревнования для сотрудников – все это помогает нам привлекать новых и сохранять существующих клиентов».

«Умению правильно общаться с клиентами, выстраивать долгосрочные отношения и при этом не навязывать дополнительные работы – всему этому мы учим специалистов сервисов на наших тренингах, – рассказывает Михаил. – И доступ к программам обучения по стандартам ЕххонMobil является одним из существенных преимуществ, которые получают участники программы. Среди других не менее важных преимуществ – дополнительная маркетинговая

поддержка, а также участие в различных программах по мотивации персонала».

Важно не только научить и дать необходимую для развития информацию, важно также показать, как эти знания могут изменить к лучшему работу станции. А для этого необходимо отслеживать, какие изменения происходят на автосервисе и идут ли эти изменения в позитивном направлении. «Мы регулярно проводим оценку работы станций сети и проверяем со-

ДМИТРИЙ МАКАРОВ, владелец «Mobil 1 Центр», пос. Джубга, Краснодарский край:
 «Раз приехав в наш центр, человек и потом всегда к нам обращается. Я лично несу ответственность за то, что клиент на автомобиле после замены масла проедет 15 000 км, как и положено, и с двигателем ничего не случится».

блюдение наших операционных стандартов, – уточняет Михаил. – В перечень таких стандартов входят рекомендации по правильной организации зоны ожидания на СТО и соблюдение методов работы специалистов сервиса с клиентами. Эта проверка дает возможность получить информацию для дальнейшего улучшения операционных стандартов на станции – участнице «Mobil 1 Центр».

В экономии на обслуживании автомобилей – а об этом мы уже не раз упоминали, – помимо вполне логичного стремления автомобилиста уменьшить стоимость владения машиной, есть и другой аспект. Для того чтобы сократить такие затраты, необходимо в первую очередь использовать качественные продукты для обслуживания автомобиля, а также обращаться к услугам профессионального ремонта. И в этом случае затраты станут вложением в долгосрочную эксплуатацию автомобиля, что даже в среднесрочной перспективе позволит сэкономить на содержании машины. Связка «качественный продукт плюс качественная услуга» – это во все времена беспроигрышная комбинация, тот базис, на котором строится работа станций сети «Mobil 1 Центр». ■



* Ссылка на исследование рынка автомасел ГФК 2016.

автО

КОМПОНЕНТЫ



Ищите нас в Google Play и App Store



Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах



Автозапчасти и бильярдные шары

Анализ предложений поставщиков в рознице

В предыдущей статье мы описали технологию построения системы управления специалистами по подбору автозапчастей. Мы разбили процесс продажи на технологические отрезки: регистрация обращения клиента, обработка запроса, информирование клиента, активация сделки. Были заданы параметры качества для каждой операции, и создан механизм контроля их исполнения.

ного «ключевого ограничения» Голдратт рекомендует отрегулировать контроль материалов, поступающих на вход, чтобы основной элемент работал с заводом качественным сырьем.

Эксперт выполнил функцию подбора артикула по автомобильному каталогу. Далее он ищет запчасть в предложениях поставщиков. Прайс-лист поставщика – это сырье, которое эксперт использует, чтобы сформировать коммерческое предложение для розничного покупателя.

Мы сделали опрос менеджеров по закупкам из числа партнеров ВИН-КОД.РФ и выяснили, по каким критериям они выбирают поставщиков. Критерии следующие: цена, срок поставки, процент выполнения заказов, лояльное отношение к возвратам невосстановленного товара, готовность к ИТ-интеграции. За последние 10 лет эти критерии практически не поменялись, за исключением разве что последнего. ИТ-интеграция вытеснила с пятой позиции отсрочку платежа. Поговорим подробнее об этих критериях.

Цена, особенно в условиях кризиса и растущей конкуренции, – главный критерий, по которому менеджеры по закупкам определяют привлекательность того или иного поставщика «в принципе». И только после этого будут обсуждаться условия доставки, рекламная поддержка, товарный кредит и т.д. Но сначала – цена! В ходе внедрения процессов ВИН-КОД.РФ мы задаем менеджерам вопрос, как понять уровень цен поставщика. В ответ часто слышим: «Пробиваю популярные артикулы и сравниваю цены с действующими поставщиками». Такой ответ вызывает лишь чувство глубокого сожаления, разве можно пробить руками прайс в 50 000 номеров? Некоторые закупщики делают так: «При помощи функции =ВПР в Excel совмещаю прайс нового и действующего поставщика и сравниваю». Это ответ «продвинутого» менеджера. Однако и он требует уточнений. А именно: вы выбираете

одного действующего поставщика или умеете сравнивать нового поставщика со всеми действующими сразу? Excel «зависает» на больших массивах данных, и как быть, если необходимо сравнить предложения от полумиллиона строк? Учитываете ли вы ликвидность ассортимента при сравнении? Как сравнить сразу все цены по одинаковым товарным группам, но разным брендам? Как визуализировать результаты для принятия эффективного решения? Вопрос отображения результатов анализа крайне важен. Так как при сравнении прайс-листов в десятки и сотни тысяч строк простое вычисление среднего отклонения цены будет так же бесполезно, как вычисление средней температуры по больнице.

ВИН-КОД.РФ предлагает партнерам технологию сравнения цен, которую мы называем «весы и бильярдные шары». Сначала происходит загрузка прайс-листа поставщика – претендента на занесение в базу интернет-магазина. Далее система ищет совпадения товаров (артикул + бренд) претендента с товарами действующих поставщиков. При обнаружении нескольких совпадений система выбирает наименьшую цену действующего поставщика. На выходе формируется таблица, в

которой цена каждого товара претендента сравнивается с наилучшим предложением среди действующих поставщиков.

Перейдем к визуализации. Представьте себе, что товары из таблицы сравнения – это бильярдные шары, которые надо разложить на чаши весов. Если цена претендента по очередному товару окажется хуже предложений действующих поставщиков, положим шар на левую чашу весов, если лучше, то на правую. Если в итоге весы отклонятся вправо, выиграл претендент, влево – выиграла действующая поставщики. На рис. 1 изображена гистограмма сравнения цен, где по горизонтальной оси отмечен процент (%) отклонения по цене, а по вертикальной – количество товаров (шт.), которые попали в соответствующую ячейку (чашу) отклонения по цене. Гистограмма – это своего рода весы, где на каждом коромысле висит много чаш. Чем дальше чаша от центра весов, тем больше отклонение по цене. Чем выше столбец, тем больше бильярдных шаров попало в данную чашу. В зеленой зоне, справа, выигрывает претендент. В красной зоне, слева, выигрывают действующие поставщики. Синий столбец – товары, совпавшие по цене.

Дмитрий Болховский

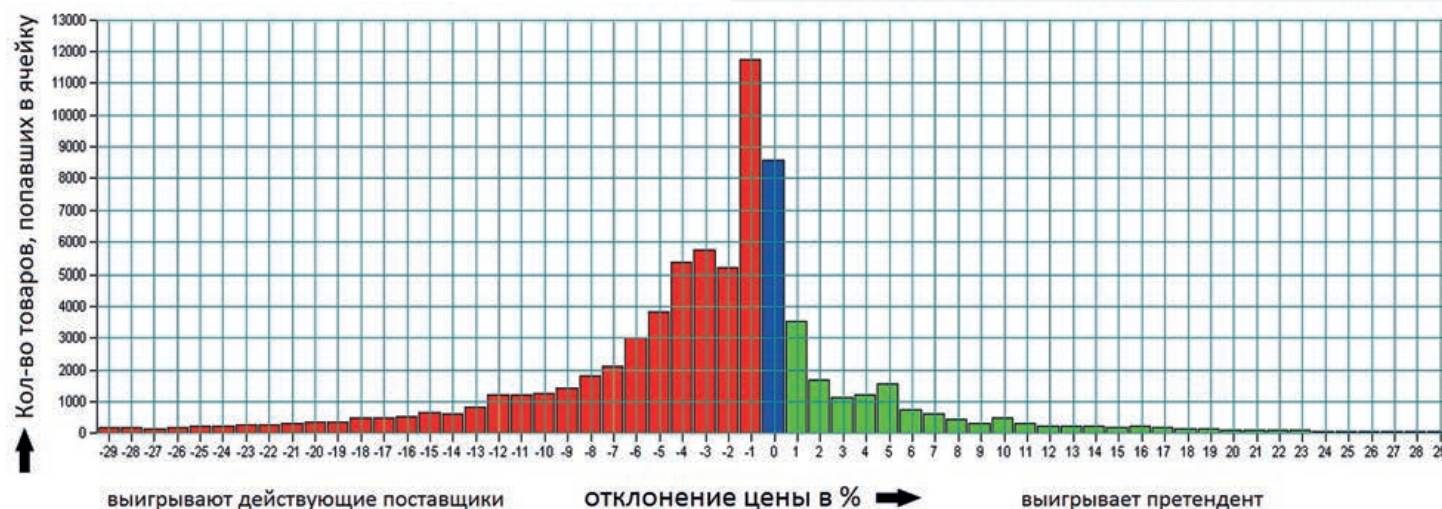
Благодаря этому появилась возможность управлять конверсией клиентского трафика, т.е. соотношением поступивших запросов и конечных продаж. Используя теорию Э. Голдратта, описанную в книге «Цель», мы выяснили, что функция специалиста по подбору автозапчастей является «ключевым ограничением» всей системы розничных продаж. А значит, управляя производительностью этого специалиста, можно управлять производительностью всей системы. И для настройки работы основ-



ВИН-КОД.РФ – открытая торговая платформа, которая предоставляет дистрибьюторам автозапчастей, розничным сетям и магазинам возможность осуществлять прямые интернет-продажи в адрес конечных потребителей. Партнеры платформы получают клиентский трафик, комплексное программное обеспечение и решения для приема онлайн-платежей и доставки заказов по всей территории России.

Также ВИН-КОД.РФ специализируется на консалтинге и аналитике в сегменте автокомпонентов.

Рис. 1



Из гистограммы видно, что претендент уступает действующим поставщикам, однако у него достаточно много «зеленых» позиций, т.е. его предложение представляет определенный интерес.

Аналогичные графики платформа ВИН-КОД.РФ позволяет строить в разрезе каждого бренда, а также по группам ликвидности АВС. Благодаря системе кроссов можно провести сравнение товарных категорий (амортизаторы, фильтры, тормозные колодки), т.е. межбрендовый анализ. Программная привязка прайс-листов к автомобильным каталогам

позволяет производить сравнение поставщиков по маркам и моделям автомобилей. Так инструменты анализа ВИН-КОД.РФ помогают ответить на вопрос, кто из поставщиков предоставляет лучшие цены на запчасти для автомобилей Ford, а кто поддерживает самый широкий ассортимент запчастей для Nissan.

Полученные данные также можно представить в виде сводной таблицы (рис. 2). В зависимости от попадания в диапазон отклонения цены в процентах (%) артикулы каждого бренда (шт.) распределяются по столбцам. На гистограмме

по горизонтальной оси откладывается отклонение цены с шагом в 1%. В таблице для простоты восприятия столбцы разбиты на укрупненные интервалы отклонения цены: 0–3%; 3–7%; 7–15%; более 15%. Слева – выигрывают действующие поставщики, справа – выигрывает претендент. В среднем столбце «0%» группируются позиции, совпавшие по цене.

Также мы можем выводить не абсолютные значения (шт.), а долю (%) товаров в ячейке от всего ассортимента (рис. 3).

Из приведенных таблиц видно, что на массиве ~ 77 000 артикулов у действующим

поставщиков цены лучше по 53 000 товарам (55% ассортимента), а у претендента по 15 000 товарам. Интересен для закупки бренд Bosch, т.к. на массиве ~ 5300 артикулов 2000 позиций (37% ассортимента) у нового поставщика существенно дешевле.

Цена – не единственный критерий оценки предложения нового поставщика. Необходимо учитывать и количество уникальных позиций, т.е. расширение ассортимента. Платформа ВИН-КОД.РФ позволяет партнерам проводить риск-анализ нового предложения, например строить прогноз

Рис. 2

Бренд	Совпало позиций	Выигрывают действующие поставщики				Выигрывает претендент				
		более 15%	7–15%	3–7%	0–3%	0%	0–3%	3–7%	7–15%	более 15%
Все бренды	76 831	6612	9085	14 351	22 684	8590	6393	4147	2487	2482
Bosch	5273	172	82	115	227	2727	339	1198	240	173
febi bilstein	3712	261	404	545	1212	228	599	146	134	183
TRW	3449	151	82	437	2403	90	138	59	29	60
Reinz	2095	159	314	354	687	109	120	188	113	51
Fenox	1797	90	51	1180	452	4	7	9	2	2
Hans Pries	1713	284	339	317	541	55	60	50	40	27
Elring	1707	156	339	694	338	27	59	26	33	35
Lemfoerder	1633	83	244	576	560	103	26	17	17	7
Delphi	1568	126	288	671	267	166	21	8	13	8
KYB	1554	152	55	225	278	614	129	25	34	42

Рис. 3

Бренд	Совпало позиций	Выигрывают действующие поставщики				Выигрывает претендент				
		более 15%	7–15%	3–7%	0–3%	0%	0–3%	3–7%	7–15%	более 15%
Все бренды	76 831	9%	12%	19%	30%	11%	8%	5%	3%	3%
Bosch	5273	3%	2%	2%	4%	52%	6%	23%	5%	3%
febi bilstein	3712	7%	11%	15%	33%	6%	16%	4%	4%	5%
TRW	3449	4%	2%	13%	70%	3%	4%	2%	1%	2%
Reinz	2095	8%	15%	17%	33%	5%	6%	9%	5%	2%
Fenox	1797	5%	3%	66%	25%	0%	0%	1%	0%	0%
Hans Pries	1713	17%	20%	19%	32%	3%	4%	3%	2%	2%
Elring	1707	9%	20%	41%	20%	2%	3%	2%	2%	2%
Lemfoerder	1633	5%	15%	35%	34%	6%	2%	1%	1%	0%
Delphi	1568	8%	18%	43%	17%	11%	1%	1%	1%	1%
KYB	1554	10%	4%	14%	18%	40%	8%	2%	2%	3%

размытия оборота у действующих поставщиков.

После принятия решения о сотрудничестве и включения в ротацию нового поставщика ВИН-КОД.РФ начинает отслеживать историю выполнения каждого заказа. На основе этих данных мы строим статистику выполнения сроков поставки, а также статистику отказов. Опять воспользуемся визуализацией

и на этот раз поиграем в гольф. Представьте себе, что каждый заказ – это удар клюшкой по мячу. Если поставщик с одного удара попал в лунку, т.е. уложился в срок поставки, поставим мяч на цифру «0», поскольку отклонение от срока поставки равно нулю. Если поставщик промазал и превысил срок поставки на один день, поставим мяч на цифру «1», на

два дня – «2» и т.д. Чем больше попаданий в лунку «точно в срок», тем выше первый столбец на каждой гистограмме (рис. 4). И наоборот, чем больше поставщик мажет мимо лунки, тем более размазанной выглядит гистограмма. Для понимания ситуации в динамике на одном графике мы выведем гистограммы за несколько месяцев.

Из графика видно, что ситуация по поставщику улучшается, так как в июне «точно в срок» поставлялось 55% позиций, а в сентябре – уже 70%.

Если мяч не докатился до лунки, в гольфе это считается промахом. Если поставщик осуществляет поставку заказов раньше намеченного срока, это хорошо или плохо? Казалось бы, это отлично. Ведь мы пре-



вышаем ожидания клиентов. Но если вдуматься, то регулярные поставки до установленного срока означают лишь то, что менеджер по закупкам установил срок доставки «с запасом», т.е. снизил конкурентоспособность вашего предложения. Поэтому необходимо контролировать и анализировать причины отклонений сроков поставки как в ту, так и в другую сторону.

Перейдем к отказам. С чем можно сравнить отказ поставщика? Скорее, с финтом в футболе. Соперник делает вид, что посылает мяч, но удара не происходит или мяч летит по непредсказуемой траектории. Но ведь поставщик – это не соперник. Все участники цепочки поставки заинтересованы разобраться в причинах отказов. Именно поэтому платформа ВИН-КОД.РФ дает партнерам различные инструменты для мониторинга отказов и рекомендует вступать с поставщиком в диалог по вопросам: качества коммуникаций; согласования всех ключевых факторов, привязанных ко времени; качества информационной интеграции и т.д. Стандартная метрика для мониторинга отказов – это соотношение количества поставленных позиций к позици-

Рис. 4



ям заказанным, или «процент отказов». Для визуализации динамики отказов ВИН-КОД.РФ использует гистограммы с разбивкой по неделям и месяцам (рис. 5). При этом, чтобы понимать, допустимый процент отказов демонстрирует поставщик или нет, удобно на той же гистограмме выводить эталон или среднее значение отказов по группе. Вы можете группировать поставщиков по признакам: оборот АВС; ассортимент оригинал/кузовные/автомаркет; источник поставки заказ/склад и т.д.

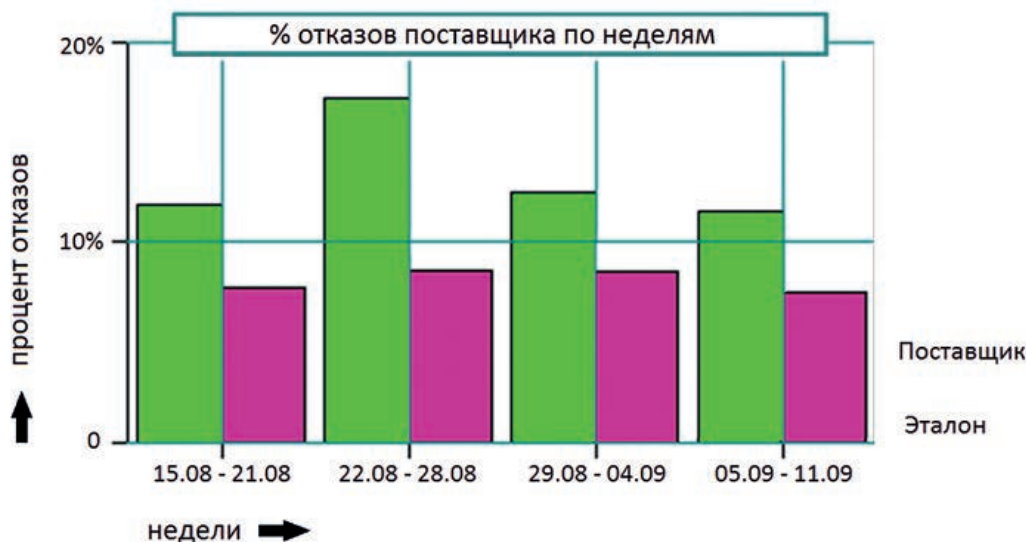
Из рисунка видно, что поставщик работает хуже эталона, т.к. его процент отказов выше, чем в среднем по группе. При этом менеджеру по закупкам стоит отдельно разобраться с повышенным процентом отказов в период с 22.08 по 28.08.

Для экономического регулирования процента отказов ВИН-КОД.РФ применяет понятие «эффективная цена закупки». Предположим, у поставщика X процент отказов составляет 12%, а в среднем по группе – 9%. Тогда при сумме заказов в 100 000 рублей поставщик X

обеспечит поставку на сумму 88 000 рублей, а группа – в среднем на 91 000 рублей. То есть заказ у поставщика X приносит нам дополнительные потери в 3,3% = $(100\% - 88/91)$ от оборота. Чтобы скомпенсировать эти потери, увеличим цену закупки у поставщика X на процент потерь. И наоборот, если поставщик Y работает лучше группы, будем снижать его закупочную цену. Полученная таким образом «эффективная цена закупки» используется для принятия решения при автоматическом распределении заказов по поставщикам. С учетом того что качество работы поставщика в процессе работы может меняться, эффективная цена закупки должна пересчитываться при каждой загрузке прайс-листа с учетом текущей статистики исполнения заказов. В результате поставщики с хорошей статистикой получают больше заказов, и общий процент отказов по системе снижается.

В следующей статье мы обсудим технологии, которые ВИН-КОД.РФ использует для управления поставками автозапчастей в режиме кросс-докинг, и рассмотрим реальные кейсы, которые позволяют партнерам платформы повышать эффективность процессов на всей цепочке заказа и улучшать взаимодействие с поставщиками. ■

Рис. 5



3ton – залог качества и надежности

Американская марка 3ton знакома российским автовладельцам уже не первый год. Бренд вышел на российский рынок еще в середине 90-х годов и с каждым годом становился все ближе и ближе к отечественному потребителю. После того как 3ton вошел в портфель торгово-промышленной ассоциации Delfin Group, товарная линейка компании значительно расширилась, а работа по созданию новых продуктов стала еще более интенсивной.



История 3ton

История бренда 3ton – характерный пример взаимодействия передовых американских инновационных технологий и российского промышленного и интеллектуального потенциала.

В середине 90-х 3ton Autochemical USA вышел на российский рынок и в 1996 году подписал партнерские соглашения с российской компанией Delfin Chemicals. По условиям договоренностей произошла передача торговой марки отечественному производителю, а вместе с ней и всех американских ноу-хау. Российская сторона предоставила необходимые промышленные мощности, а также занялась реализацией и продвижением продукта на территории стран СНГ и Балтии. Само производство, в котором использовались новейшие технологические решения ведущих американских лабораторий и институтов, происходило строго под контролем специалистов из США.

Таким образом, по качеству и экологичности продукция 3ton заняла одно из ведущих мест на российском рынке и стала соответствовать самым высоким мировым стандартам, что было подтверждено на престижных международных выставках.

На любой вкус и цвет...

Компания 3ton Autochemical производит большой спектр исключительно качественной автохимии и автокосметики. Практически все, что может потребоваться транспортному средству, можно найти среди ее продукции.

Разнообразные средства для двигателей (масла, очистители, присадки и средства для топливной системы), средства для кузова и салона (шампунь, полироли, мастики для антикоррозийной обработки, растворители ржавчины), средства для борьбы с проблемами в системе охлаждения, стеклоомывающие жидкости и очистители стекол – все это лишь часть широкой линейки товаров под логотипом 3ton.

В отдельную группу вынесена новая линия 3ton Country, включающая в себя специальные масла для садовой и рабочей техники, мотоциклов и скутеров, то есть для

устройств с двух- и четырехтактными двигателями.

В ногу со временем

Компания 3ton внимательно следит за тенденциями на автомобильном рынке, поэтому регулярно выпускаются новые высококачественные продукты, отвечающие последним международным требованиям автопроизводителей. Летом 2016 года ассортимент торговой марки 3ton пополнился рядом новых продуктов, призванных облегчить эксплуатацию и продлить срок службы транспортного средства, а также улучшить его внешний вид.

Автогерметик-прокладка – это новый RTV силиконовый термостойкий герметик (серый), предназначенный для ремонта автомобильных прокладок, герметизации фланцевых соединений, установки дифференциалов, раздаточных коробок, насосов, термостатов, патрубков, клапанных крышек и других деталей автомобиля.

3ton Термоключ – уникальная проникающая смазка, эффективно противостоит коррозии и облегчает разборку механики автомобиля, в особенности ее резьбовых соединений. За счет резкого замораживающего эффекта (поверхность детали временно охлаждается до -30°C) корродированная поверхность пропитывается особым смазочным составом, очищается от ржавчины и позволяет при необходимости легко провести демонтаж узлов и деталей вашего автомобиля.

Преобразователь ржавчины с цинком – новое средство, которое действительно защи-

щает стальные поверхности от образования ржавчины и существенно продлевает срок их службы. При нанесении вступает в реакцию с образовавшейся на поверхности ржавчиной, преобразуя ее в несущий слой, на который после этого наносится грунтовка, лакокрасочные или прочие покрытия. Активные ионы цинка придают обработанной поверхности дополнительную защиту и стойкость к внешним воздействиям.

3ton Атискогч – спрей, который быстро и без усилий удаляет следы клея, тонировочной пленки, скотча, наклейки, стикеры и разного рода клейкие вещества со стекла, бамперов, кузова и любых других поверхностей вашего автомобиля.

Медная смазка 3ton – высокотемпературная полусинтетическая смазка с высоким содержанием мелкодисперсной меди и ингибиторов коррозии обеспечивает эффективную смазку болтов, шарниров, тормозных суппортов, ступиц колес, резьбовых соединений, клемм АКБ и т.п. Сохраняет долговременный смазочный эффект в температурном диапазоне от -40°C до $+1100^{\circ}\text{C}$.

Выбор качественной автохимии 3ton, будь то присадки, полироли, очистители или шампунь, – это важный шаг на пути к ухоженному автомобилю, как снаружи, так и изнутри, который является гордостью любого автолюбителя!

Оцените преимущества ТМ 3ton уже сегодня! ■

www.3ton.ru



Quality is the best policy



www.3ton.ru

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОХИМИЯ**



РЫНОК АВТОСТРАХОВАНИЯ: НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

В Москве прошло мероприятие в формате круглого стола, посвященное готовящимся изменениям правил ОСАГО. В форуме приняли участие представители страховых компаний и Автомобильной сервисной ассоциации (АСА). Ключевой темой для обсуждения стала «Убыток по ОСАГО: ремонт вместо выплаты. Установление приоритета натуральной формы возмещения в системе ОСАГО».

Сергей Дьяконов

Почему эта проблема стала столь актуальна именно в нынешнее время? Дело в том, что ежемесячно выплаты по ОСАГО растут. Сейчас средняя по стране сумма компенсации ущерба по «автогражданке» составляет 68 000 рублей, а в пяти регионах России (Адыгея, Ингушетия, Карачаево-

Черкесия, Краснодарский край и Ростовская область) она превысила 100 000 рублей. Похожая картина и в Поволжье. В этой ситуации многие страховые компании несут убытки. Это связано с тем, что в данных регионах активизировались так называемые «черные юристы», деятельность которых граничит с мошенничеством. Они действуют по такой схеме: перекупают у собственни-

ков права требования к страховщику и через суд взыскивают большие суммы. Лидер по таким судебным делам – Волгоградская область. Представитель одной из ведущих страховых компаний назвал такие цифры. Убыточность страховщика по данному региону составляет 260%, и 58% выплат осуществляется через суд. Для сравнения: в Москве только 8% страховых случаев доходит до суда. Страховщики признают, что во многом они сами создали почву для работы юристов-мошенников. Многие компании долгие годы сознательно занижали стоимость страховых выплат, а ремонт по ОСАГО не всегда выполнялся качественно.

Чтобы рынок страхования стал цивилизованным, планиру-

ется сделать ремонт приоритетным, при этом качество работы сервисных станций должно соответствовать единым стандартам. В конечном итоге это выгодно не только страховщикам, но и всем участникам авторынка. Автосервисы в этом случае смогут увеличить клиентскую базу, автовладельцы будут получать качественно отремонтированные автомобили.

В связи с этим АСА начала работу по созданию пула автосервисов, соответствующих единым требованиям. В различных регионах РФ проводится аудит предприятий. Для осуществления ремонта по ОСАГО в масштабе всей страны достаточно примерно 4000 центров, осуществляющих кузовной ремонт. При отборе сервисов приоритет

отдается качеству выполняемых работ, главное – не допустить к участию в пуле гаражные мастерские. В перспективе АСА планирует ввести немецкую систему технического аудита, при которой каждый ремонтник ставит электронную подпись после выполнения работ. Это позволит в случае ДТП, произошедшего из-за технической неисправности транспортного средства, выявить виновника аварии.

Главная проблема на сегодняшний день заключается в том, что сейчас нет единого стандарта для работы сервисных станций, даже у официальных дилеров применяются разные методы и технологии. Например, какие-то предприятия могут осуществлять ремонт деталей из алюминия или пластика, а какие-то нет. Все это влияет на стоимость и сроки ремонта. Поэтому создание единой методики расчетов ремонта – сложная, но очень важная задача. Если единые стандарты будут введены,

то это существенно снизит возможности для работы «черных юристов».

Но на сегодняшний день нет не только единого стандарта для СТО, но нет и стандарта взаимодействия между страховыми компаниями и сервисными станциями. Сейчас у каждой компании свое программное обеспечение, а потому необходимо создавать общую базу данных. В настоящее время ремонт по ОСАГО, как правило, осуществляется на основе договора между страховщиком и автосервисом. Это неудобно для клиента, во-первых, потому что у него нет альтернативы, во-вторых, при такой схеме не обеспечивается необходимый контроль за качеством ремонта. Создание пула автосервисов, работающих по единым стандартам и с общей базой страховых компаний, позволит потребителю самостоятельно выбирать СТО и осуществлять ремонт сразу, минуя страховую компанию.

Однако введение такой системы невозможно без изменения действующего законодательства.

Введение приоритета ремонта вместо денежного возмещения – дело, конечно, хорошее, но вряд ли это получится утвердить в качестве закона, поскольку здесь могут быть нарушены права собственника. Поэтому необходимо создавать такие условия, чтобы автовладельцу было выгодно выбирать ремонт вместо денежной компенсации. Надо сказать, что в последние годы многие автомобилисты и так отдают предпочтение ремонту по ОСАГО. Например, по данной одной из ведущих страховых компаний, работающей на столичном рынке, в первом полугодии 2016 года ремонт выбрали 13% клиентов, за тот же период прошлого года – только 10%.

Сейчас обсуждается вопрос об отмене такого понятия, как износ автомобиля. Понятно, что если износ большой, то клиент, как правило, отказывается от ре-

монта. Но мнения страховщиков по этому вопросу разделились. Представители ряда компаний утверждают, что даже без учета износа ремонт выгоден, поскольку страховщикам в автосервисных предприятиях предоставляются большие скидки. Многие участники рынка готовы нести дополнительные расходы на ремонт, лишь бы клиент не пошел в суд. В то же время в некоторых компаниях полагают, что отмена износа – это дополнительные расходы, что приведет к неизбежному повышению тарифов.

В любом случае необходимость внесения изменений в работу по взаимодействию страховых компаний и автосервисов назрела давно. Необходимо сделать данную сферу бизнеса более цивилизованной и прозрачной. В противном случае деятельность «черных юристов» может разрушить саму систему ОСАГО. С этим согласны практически все участники рынка. ■



САМЫЙ КРУПНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СВЕЧЕЙ ЗАЖИГАНИЯ КИТАЯ!

ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК (ОЕМ) НА КОНВЕЙЕРЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ, МОТОЦИКЛЕТНЫХ МАРОК!

Cu COPPER CORE	Ir IRIIDIUM CENTER ELECTRODE	Pt PLATINUM CENTER ELECTRODE	+U GROOVE
-------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	------------------

Боковой электрод автомобильных свечей зажигания TORCH с пазом U-образной формы

Производитель:
Zhuzhou Torch Spark Plug Co., Ltd.
www.torchgroup.ru

На территории Российской Федерации продукцию бренда TORCH представляет компания ООО «Торч Рус». Адрес: Россия, 115533, Москва, проспект Андропова, дом 22. Тел.: +7(985)349 22 58 E-mail: info@torchgroup.ru

Российский автопром переходит на отечественные компоненты

Очистимъ Россию
отъ импорта!

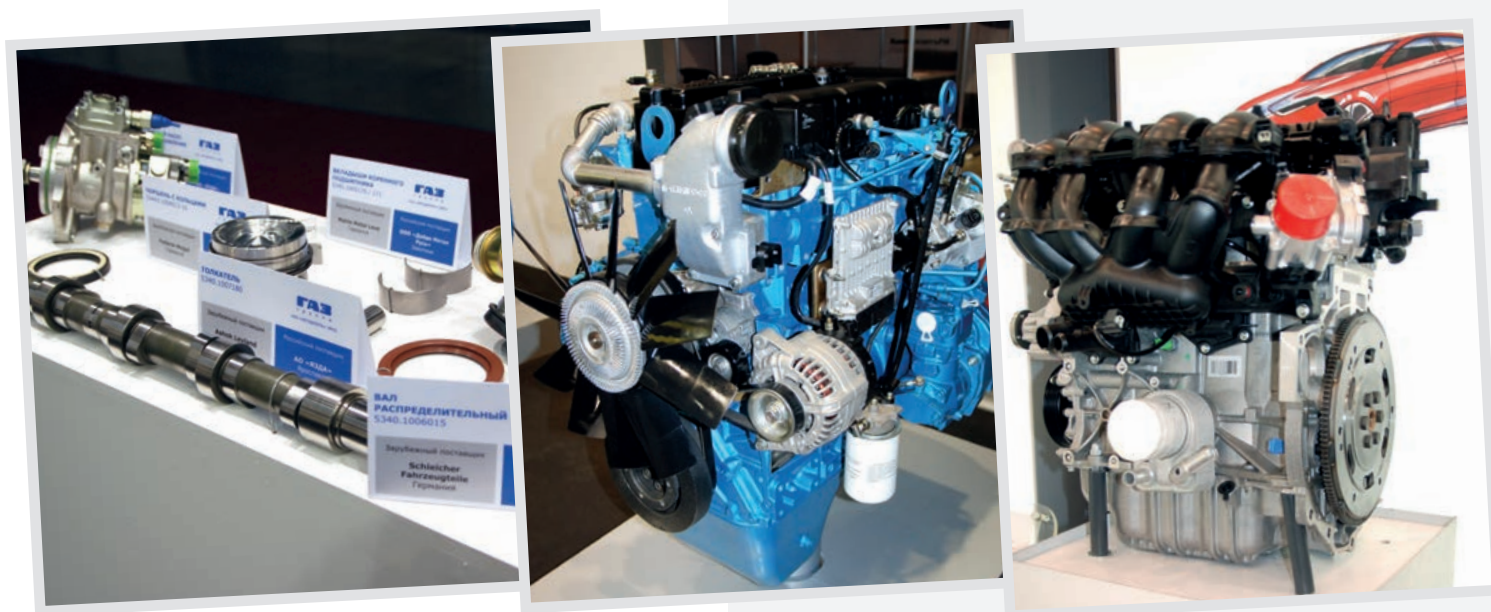
Сергей Дьяконов

В целом заметно, что за последние два года стратегия развития отечественного автопрома изменилась. Если раньше производители делали ставку на широкое использование импортных комплектующих, то сейчас принимаются активные

В сентябре 2016 года в Москве прошла 2-я международная специализированная выставка «Импортозамещение». Здесь была представлена продукция различных отраслей отечественной промышленности, в том числе автопрома и производителей автокомпонентов.

меры для создания собственного производства автокомпонентов.

Это наглядно продемонстрировал стенд «Группы ГАЗ». Здесь были широко представлены отечественные агрегаты, которые успешно заменили на конвейере аналогичную импортную продукцию. В частности, здесь демонстрировались



комплектующие, которые используются при производстве семейства двигателей ЯМЗ-534 последнего поколения, соответствующие стандарту Евро-5, серийный выпуск которых был освоен в нынешнем году. Различные модификации этого мотора устанавливаются на грузовики «ГАЗон Next», автобусы ПАЗ, КАВЗ и ЛИАЗ-429. Турбокомпрессор поставляет «НПО Турботехника» из подмосковного Протвино. Специалисты Ярославского завода дизельной аппаратуры разработали ТНВД, полностью адаптированный к работе с компонентами Bosch. На этом предприятии также выпускают распределительный вал и другие компоненты механизма газораспределения. Блок цилиндров и головку блока производит ОАО «ГАЗ». Коленчатый вал делает КАМАЗ, а поршневую группу поставляет костромская «Мотордеталь». Еще недавно многие из этих комплектующих приходилось ввозить из-за границы, из-за этого значительно увеличилась себестоимость готовой продукции.

На стенде «Группы ГАЗ» была представлена и новая модификация двигателя ЯМЗ-53443 мощностью 150 л.с., предназначенного для семейства автомобилей «ГАЗон Next». Также налажено

серийное производство модели ЯМЗ-53423 мощностью 170 л.с. для автобусов ПАЗ и КАВЗ и 210-сильного силового агрегата ЯМЗ-53403, предназначенного для автобуса среднего класса ЛИАЗ-4292.

Еще одна новинка, представленная на выставке, это газовый двигатель ЯМЗ-53604 CNG, максимально унифицированный с дизельными моторами семейства ЯМЗ-536. Данный силовой агрегат предлагается в нескольких исполнениях и предназначен для автобусов ЛИАЗ и грузовых автомобилей МАЗ, «Урал» и КАМАЗ.

Ford Sollers продемонстрировала двигатель 1.6 Ti-VCT Sigma, который устанавливается на модели Ford Fiesta, Focus Ecosport российской сборки. Данные моторы собирают на новом заводе в Елабуге. Производственные процессы здесь автоматизированы на 95%. Причем многие комплектующие двигателей Ford выпускаются в России, также в настоящее время уровень локализации составляет около 50%.

Компании SKAD и K&K активно развивают производство колес из алюминиевых сплавов. Ежегодно в производственной линейке появляются новые модели. Продукция пользуется высоким спросом не только в

России, но и за рубежом. В частности, SKAD обладает статусом приоритетного поставщика Ford Motor Company и поставляет колесные диски не только на российские заводы, но и на автосборочные конвейеры Европы. За последние два года доля российских производителей алюминиевых дисков на внутреннем рынке выросла с 18 до 42%. Отечественные колеса устанавливаются на автомобили Renault, Nissan, Ford, Volkswagen, Peugeot и Citroen российской сборки.

Российская компания Tubor представила на выставке новое поколение аккумуляторов Tubor AGM, созданных с использованием современной технологии – Absorbent Glass Material (абсорбирующее стекловолоконно). Также на стенде компании демонстрировались аккумуляторы Tubor Titan EFB, предназначенные для различных автомобилей марок Volkswagen, Renault, Nissan, Ford, Hyundai, KIA, ГАЗ. Компания «Аком» показала линейку аккумуляторов «Аком EFB» и Ultimatum, предназначенных для современных машин с системой старт-стоп и большим количеством энергопотребителей.

Также на выставке демонстрировались образцы различных инновационных алюминиевых

сплавов, которые используются для производства высокотехнологичных автокомпонентов.

Иркутский завод, входящий в корпорацию «РУСАЛ», налаживает выпуск катанки из алюминиево-циркониевых сплавов, которая используется российской компанией «Преттль-НК» для локализованного производства автомобильной проводки, которая ранее полностью импортировалась.

Волгоградский алюминиевый завод «РУСАЛ» производит цилиндрические слитки из сплавов 9000 серии, из которых компания «ТАТПРОФ» изготавливает комплектующие для тормозной системы автомобилей.

Выставка «Импортозамещение-2016» наглядно продемонстрировала, что производство автокомпонентов в России успешно развивается и ведущие представители этой отрасли уже способны конкурировать на мировых рынках.

Добавим, что в выставке приняли участие предприятия из различных регионов России, здесь представлены почти все отрасли промышленности. Насыщенная деловая программа способствует налаживанию новых контактов для дальнейшего сотрудничества производителей, поставщиков, инвесторов и отраслевых специалистов. ■





Уважаемые читатели!

Редакция нашего журнала совместно с компанией Castrol приглашает вас принять участие в акции – первые двадцать человек, оформивших подписку на журнал «Автокомпоненты» в 2016 году, получают в подарок высококачественное масло Castrol Magnatec, препятствующее износу двигателя.

Масло Castrol MAGNATEC защищает двигатель с первых секунд пуска: его молекулы удерживаются на поверхностях деталей, подверженных износу, в то время как основной объем масла стекает в поддон картера. В результате образуется дополнительный защитный слой, активный как во время прогрева, так и в дальнейшем. Формула Castrol MAGNATEC была специально разработана для усиленной защиты двигателя в российских условиях – в частности, был учтен температурный режим, региональные особенности топлива и масштабы пробок в крупных городах.



Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																																									
	<small>ФИО, адрес, телефон</small> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th colspan="12">Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год</th> </tr> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> <th></th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Платательщик _____	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12														Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки	
Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год																																										
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																																
Вид платежа	Дата	Сумма																																								
Оплата подписки																																										
Кассир	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																																									
	<small>ФИО, адрес, телефон</small> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th colspan="12">Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год</th> </tr> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> <th></th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Платательщик _____	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12														Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки	
Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год																																										
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																																
Вид платежа	Дата	Сумма																																								
Оплата подписки																																										

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 2016 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



Мировые
Автомобильные
Компоненты

Голосуйте по номинациям премии!
Принимайте участие в розыгрыше ценных призов!

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ



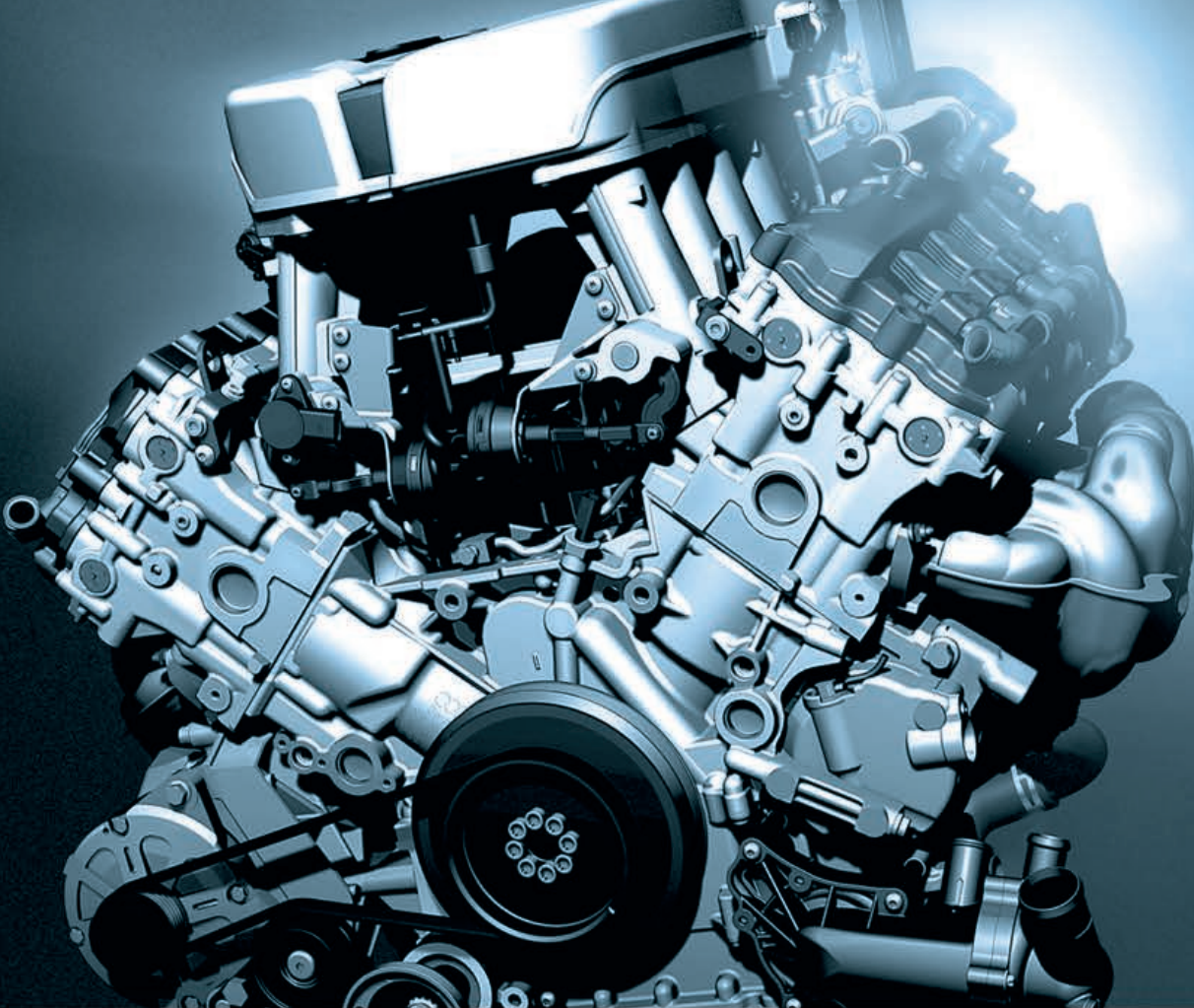
При поддержке:



Медиапартнеры:



www.mak-award.ru



YouTube in

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



TrelleborgVibracoustic



micronAir®

a brand of
FREUDENBERG

Corteco 20 лет в составе Freudenberg group

CORTECO®