

# авто

№12 Декабрь 2015

КОМПОНЕНТЫ

**Новая реальность**  
Итоги 2015 года

**Производители из Тайваня**  
Экспансия на мировые рынки

**Диагностические сканеры**  
Жизненная необходимость для СТО

**К ЗИМЕ ГОТОВЫ:**  
**АВТОМОБИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ**



[www.a-kt.ru](http://www.a-kt.ru)

# PARTS-MALL



## Широкий выбор высококачественных запчастей из Кореи

- Фильтры для японских, европейских, американских автомобилей
- Воздушные / Масляные / Топливные / Салонные
- Наличие более 2100 позиций
- Поддержка базы кроссов запчастей

## №1 в Корее Поставщик автозапчастей



TecDoc

Поставщик А класса  
- Сертифицированный  
поставщик данных



Награжден за Качество,  
Высокие технологии  
и Надежность



- Подшипники двигателя  
Кольца поршня
- Ступицы колеса, суппорты
- Тормозные диски,  
барабаны
- Шарниры



[www.parts-mall.com](http://www.parts-mall.com)

# PARTS-MALL



PARTS-MALL  
ESSENCE

# Japanparts®



Искренняя благодарность всем,  
кто поверил в нас

*Merry Christmas*

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

[www.japanparts.eu](http://www.japanparts.eu)



18



20



37



44



52



58



68



72

# Содержание

## Мнение экспертов

«И в тяжелые времена  
есть возможность для роста»

18

## Экономика. Бизнес. Практика

Новая экономическая реальность:  
итоги 2015 года 20  
Производители из Тайваня:  
экспансия на мировые рынки 30  
«Авторетейл в России – 2015»:  
отрасль вырабатывает новую стратегию 34  
О «Пассате» в новом свете 37  
Либерализация параллельного импорта 40

## Рынок автокомпонентов

Всегда под рукой 42  
Зима – время испытаний 44

Согревающие новинки для зимней стужи 50  
Как сделать пуск двигателя предсказуемым 52  
Зимний замок 58

## Мировые автомобильные компоненты

Continental – бренд 2015 года  
по версии премии  
«Мировые автомобильные компоненты» 60

## Сервис. Эксплуатация. Оборудование

Сканеры как жизненная необходимость 68  
Правила сезонного хранения шин 72

## Новости. События. Презентации

Поздравляем с юбилеем  
«ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» 74

**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:**  
Александр Григорьев, Николай Протасов,  
Михаил Смирнов

**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. Баракин

Ответственность за точность опубликованной  
информации несут авторы публикаций.  
За содержание рекламных материалов редак-  
ция ответственности не несет. Перепечатка  
материалов, опубликованных в журнале,  
допускается только с разрешения  
ООО «Макс Медиа». При цитировании ссылка  
на журнал «Автокомпоненты» обязательна  
Подписано в печать 8.12.2015 г.

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

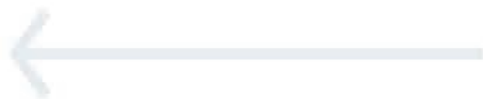
# ПЕРВОКЛАССНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕВОСХОДНЫХ УСЛОВИЯХ



## GALFER – РАЗВИТИЕ ДЛЯ ВАШЕГО УСПЕХА

С помощью GALFER – во всех направлениях. GALFER означает многолетний опыт в производстве оригинального оборудования, дополненный в настоящее время ноу-хау фирмы Continental на независимом рынке автозапчастей. Вот поэтому мы можем предоставить Вам уникальные продукты и предложения, которые будут полностью отвечать Вашим требованиям. Абсолютно уникальное предложение в отношении качества и цены. Обратитесь сейчас и получите выгоду от наших новых тормозных колодок и дисков премиум-класса. **Powered by Continental.**

[WWW.GALFER-AFTERMARKET.COM](http://WWW.GALFER-AFTERMARKET.COM)





Главный редактор  
журнала «Автокомпоненты»  
Татьяна Акимова

## Уважаемые читатели!

**П**одходит к концу 2015 год. В этом году в жизни России и в жизни многих ее граждан произошли разные, порой не самые приятные события. Уходящий год показал, что наступивший кризис принципиально отличается от тех кризисов, которые ранее переживали авторынок в целом и отрасль автокомпонентов в частности.

Нынешний кризис с нами долго, в чем убеждены многие аналитики отрасли. Кроме того, он носит системный характер, и если говорить об автобизнесе, то кризис затрагивает сразу все его направления, от сферы продаж автомобилей до сферы их обслуживания. Колебания курсов валют привели не только к тому, что многие товары и услуги, в том числе и высококачественные запчасти, стали стоить существенно дороже, чем раньше, они имели еще и другие негативные последствия. Такая нестабильность пугает и сам бизнес, и всех его игроков. Собственникам компаний трудно спланировать сколько-нибудь долгосрочную стратегию развития, а потребителю просто страшно потратить свои средства. По правде говоря, этих средств стало значительно мень-

ше. Всем понятно, что и в будущем году развитие рынка будет во многом определяться стремлением покупателей экономить на всем и выбирать более дешевые запчасти и точки обслуживания. Впрочем, бизнес уже свылся с этими условиями и тенденциями, и многие выработали и применяют стратегию, которая позволяет оставаться эффективными и в таких экономических реалиях. Единственное условие для этого – стабильность. Речь идет в первую очередь о стабильности экономического контекста на рынке страны. И все же – а их большинство, – кому не посчастливилось попасть на «валютные качели» в нынешнем году, знают цену такой нестабильности.

На какое-то время в начале года из эфиров крупных телеканалов исчезло слово «кризис». Многие тогда шутили, что таким образом нас готовят к новой экономической реальности (тоже, кстати, словосочетание, которое является маркером нашего времени). Но ведь это на самом деле так. Спорить и жаловаться бессмысленно – мы живем в такие времена, и других у нас не будет. И оставаться эффективным и успешным в любой си-

туации можно только благодаря ежедневному труду, усилиям и стараниям, а также устремленности к поставленным целям.

И хорошо, когда на пути к целям есть друзья и партнеры, готовые прийти на помощь и оказать поддержку. Таким партнером для вас, уважаемые читатели, является наш журнал. Издание «Автокомпоненты» – это один из многих проектов издательского дома «Макс Медиа». Мы работаем в сфере отраслевых СМИ, и читает наши издания самая взыскательная аудитория, аудитория профессионалов. Мы искренне надеемся на то, что наша работа полезна для вас! В наступающем году наше издание продолжит работу над уже существующими проектами, а также начнет внедрение новых проектов, которые, я уверена, будут полезны всем нашим читателям, партнерам и конкурентам.

Коллектив журнала «Автокомпоненты» поздравляет вас с наступающим Новым годом! В новом году мы желаем вам, не смотря ни на что, оставаться эффективными и успешными, а также обрести и не потерять стабильность и никогда не ошибаться в выборе партнеров!

# 2016



авТО  
КОМПОНЕНТЫ



**FAG**

# НА ВЕРШИНЕ ТЕХНОЛОГИЙ.



## Инновации десятилетиями определяли успех нашей компании.

132 года назад основатель FAG, Фридрих Фишер, изобрел станок для шлифования тел качения. Это изобретение заложило основу высококачественного производства наших ступичных подшипников, которое день за днем мы совершенствуем, выпуская продукцию качества Schaeffler.

**Больше информации:**

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



**SCHAEFFLER**  
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

## К новому сезону готовы



Philips представила новинки на российском рынке. Среди прочего это и светодиодные противотуманные лампы X-treme Ultinon, отличающиеся насыщенным белым светом цветовой температурой 6000 К. Световой поток в 2400 лм обеспечивает детальное освещение дорожного полотна. Это до 45% больше, чем при использовании стандартных галогенных ламп. Запатентованная технология SaferBeam формирует правильный пучок света, который не слепит встречных водителей и обеспечивает максимум видимости на дороге. Срок эксплуатации Philips X-treme Ultinon составляет 12 лет, что равноценно сроку эксплуатации автомобиля. Благодаря универсальному дизайну и легкости в установке лампы идеально подходят для 80% автомобилей, в которых используются цоколи H8, H11 и H16.

Другой новинкой Philips стали видеорегистраторы ADR. Прибор имеет функцию автоматической записи, которая активируется при включении питания автомобиля. Видеорегистратор ADR имеет функцию «Обнаружение аварийных ситуаций», которая автоматически определяет возможные случаи столкновения и создает запись видео и сохраняет его в папку «Аварийная запись». Показатель уровня утомляемости позволяет определить степень усталости водителя. Разрешение видеосъемки видеорегистратора составляет 1080 P, прибор дает чистое изображение при любых условиях на дороге. Благодаря высокому качеству линзы, процессора и сенсора видеорегистратор Philips позволяет сделать более четкое изображение с минимальным уровнем шума и с максимальным количеством деталей.

Кроме того, Philips продемонстрировала линейку ламп для внутреннего и внешнего освещения автомобиля – Philips BrightVision LED retrofit. Эти лампы отличаются прочностью и надежностью, а также ярким светодиодным светом. Лампы реализованы с применением технологии Superior beam, за счет чего излучают однородно-рассеянный свет на 360 градусов. Излучение света оптимизировано для стоп-сигналов и габаритных огней благодаря уникальной технологии полного зеркального отражения MirrorFlux.



## Для комфорта в любую погоду



Бренд Champion представляет щетки стеклоочистителей премиум-класса Aerovantage. В линейку входит широкий ассортимент моделей, подходящих практически для любых марок автомобилей. Все виды щеток – бескаркасные, полностью металлические каркасные, щетки для заднего стекла, новейшие гибридные – разработаны с учетом спецификаций автопроизводителей. Продукция обладает высокой степенью защиты от подделки, QR-код, уникальный для всей продукции, указан на упаковке-блистере.

## Союз производителей и потребителей автохимии



Осенью 2015 года был создан отраслевой союз по развитию индустрии автохимии – Союз производителей и потребителей автохимии (СППА). Основателями союза стали «Обнинскоргсинтез», «ТЕХНО-ФОРМ», «Тосол-Синтез-Инвест». Участники союза производят более 60% охлаждающих жидкостей от всего объема производства в России и на 90% обеспечивают потребности первой заливки на конвейерах автозаводов и сборочных производств. Ключевой задачей союза является внедрение приоритетов, обеспечивающих качество продукции, безопасность для потребителя, охрану здоровья и окружающей среды. Деятельность организации направлена на создание единой системы оперативного и эффективного контроля качества производителей, разработку технических регламентов и стандартов в сфере производства, их унификацию с требованиями производителей автомобильной техники, международными и европейскими нормами, содействие борьбе с контрафактной продукцией, развитие системы обучения и повышения квалификации работников, занятых в сфере производства, налаживание диалога и взаимопонимания между производителями и потребителями автомобильной химии.

# Завоеывающий признание Поставщик качественных Автозапчастей



ФИЛЬТРЫ



ПОДВЕСКА



ТОРМОЗНЫЕ НАКЛАДКИ



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ



АМОТИЗАТОР



ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ



ШРУСЫ



КАБЕЛЬ ЗАЖИГАНИЯ



ПОРШНИ



ВОДЯНЫЕ ПОМПЫ



РЕМКОМПЛЕКТЫ ГРМ



ПОДШИПНИКИ



ГЕНЕРАТОР & СТАРТЕР



РЕЛЕ / ШКИВЫ / НАТЯЖИТЕЛИ



МАСЛЯНЫЙ НАСОС



НАСОС ГИДРОСИЛТЕЛЯ РУЛЯ



ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ



РАДИАТОРЫ



КОМПРЕССОРЫ



ДАТЧИКИ ТОПЛИВА



КОМПЛЕКТЫ ТРОСОВ



ПРОКЛАДКИ ГБЦ



КОМПЛЕКТЫ САЛЬНИКОВ



КОМПЛЕКТ СЦЕПЛЕНИЯ



БАМПЕРЫ



ГАЗОВЫЕ ПРУЖИНЫ



НАКЛАДКИ

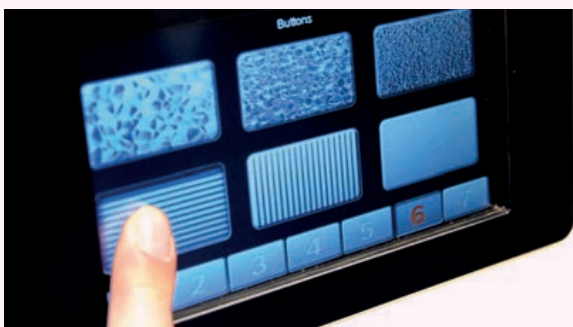
TEC-DOC Сертифицированный поставщик информации на рынок автокомпонентов класса «А» по TEC-DOC.



KOTRA Награда за качество, высокотехнологичность и надежность.

Сайт <http://www.parts-mall.com/>  
Контактный e-mail [parts@parts-mall.com](mailto:parts@parts-mall.com)  
[export7@parts-mall.com](mailto:export7@parts-mall.com)

## Графика на ощупь



Bosch получила награду конкурса CES 2016 Innovation Awards в категории «Аудио- и видеосистемы для автомобилей» за разработанный сенсорный экран с тактильной обратной связью. Особенность нового дисплея заключается в том, что благодаря осязаемой обратной связи пользователям стало удобнее выполнять действия с информационно-развлекательной системой (навигатор, радио, смартфон). На ощупь кнопки, изображенные на экране, производят впечатление физических, поэтому при использовании приложений их функции можно вызывать вслепую. Пользователь гораздо реже отрывает взгляд от дороги, что существенно повышает уровень безопасности. Благодаря неоднородной поверхности водитель может на ощупь, не глядя, различить кнопки на сенсорном экране, причем касание пальцем не вызывает немедленных действий. Разным кнопкам и функциям соответствует шершавая или гладкая поверхность, а в некоторых случаях поверхность с рисунком.

Виртуальные кнопки не срабатывают, пока пользователь не нажмет их сильнее. У водителя создается ощущение, что он нажимает обычную механическую кнопку. И при этом сенсорный экран с тактильными элементами на вид ничем не отличается от обычного. Дисплей распознает силу, с которой пользователь надавливает на кнопки, и в зависимости от ее величины активирует различные функции. Так, легкое касание вызывает функцию справки, а изменяя силу нажатия при просмотре списка, пользователь может замедлять или ускорять прокрутку. Поскольку водитель ощущает кнопки физически, нажимать их, как правило, можно не глядя (например, при переключении радиостанций), и отрывать взгляд от дороги приходится значительно реже. Дисплей снабжен двумя датчиками: обычным датчиком касания и дополнительным, измеряющим силу надавливания пальцами. Для создания неоднородной текстуры поверхности используются специальное программное обеспечение и особый механизм задержки.

## Новая фасовка

Ассортимент моторных масел VatOil пополнился новой продукцией в больших объемах фасовки. Новинка – масло SynGold Super 5W-3, которое рекомендовано для бензиновых и дизельных двигателей легковых автомобилей и фургонов с увеличенными интервалами замены масла. Низкий уровень сульфатной зольности обеспечивает совместимость с современными трехкомпонентными катализаторами и дизельными сажевыми фильтрами (DPF). При разработке масла были учтены требования современных бензиновых и дизельных двигателей Renault-Nissan. Масло SynGold Super 5W-3 рекомендовано для турбодизелей последнего поколения семейства CDTI автомобилей Renault Traffic, Renault Kadjar, Nissan Qashqai и др.

## Новый каталог NTN-SNR

На выставке Equip Auto компания NTN-SNR представила каталог по роликам ГРМ. Каталог содержит 600 страниц и более чем 1150 артикулов по таким товарным группам, как ролики ГРМ и их ремкомплекты, ремкомплекты с водяной помпой, ролики-натяжители, а также включает более 150 новинок. Структура каталога не поменялась, артикулы идут в порядке применяемости на автомобиль, приведены фото деталей в составе комплектов, указаны аналоги других производителей. Буква Н в артикуле является индикатором усиленного ремня, НТ – усиленного ремня с добавлением тефлона. Новый каталог NTN-SNR переведен на 8 языков.

## Двойная победа DENSO



В рамках выставки Auto Trade EXPO компания DENSO получила сразу две награды – за «Лучший инновационный продукт» и за «Лучший стенд». Награда «Лучший инновационный продукт» была присуждена DENSO за новую свечу зажигания Iridium TT – последнюю новинку в длинной линейке технологических инноваций компании. В уникальной конструкции используются самый тонкий в мире центральный электрод диаметром 0,4 мм и платиновый боковой электрод диаметром 0,7 мм. Срок службы этой свечи составляет до 120 000 км, что более чем в пять раз превышает срок службы стандартных никелевых свечей зажигания. Вторая награда в рамках выставки Auto Trade EXPO была присуждена DENSO за «Лучший стенд». Посетители стенда смогли получить представление о программах оригинального оборудования и запасных частей, включающих свечи зажигания, свечи накаливания, системы управления двигателем, салонные фильтры, стартеры и генераторы, а также компоненты систем кондиционирования. На стенде были представлены как образцы продукции, так и уникальная установка, которая демонстрирует работу компрессора кондиционера «живую».



# АВТО-ЕВРО

АВТОЗАПЧАСТИ И ОБОРУДОВАНИЕ



Более **20** ЛЕТ

на российском рынке  
автозапчастей

## Работаем

со всеми  
регионами России



- подвеска и рулевое управление;
- тормозная система;
- система охлаждения;
- детали двигателя;
- оптика и лампы;
- аккумуляторы;
- детали гидравлических систем;
- подшипники;
- пружины подвески;
- приводные ремни и ролики;
- электрика и электроника;
- детали топливной системы;
- детали сцепления и механизма переключения передач;
- щетки стеклоочистителя;
- свечи зажигания и накаливания;
- фильтры;
- рабочие жидкости и масла.

с **2002** года

являемся членами международной ассоциации дистрибьюторов автозапчастей **Group Auto Union International**

и ее национальным отделением **Group Auto Union-Russia**



Запчасти, оборудование для сервиса, обучение,  
техническая поддержка

autoeuro.ru . . . 8 (495) 937-28-28 . . . shop.autoeuro.ru

## В продаже — компрессор кондиционера DENSO с комплектом муфт



В продажу на российском рынке вышел компрессор кондиционера DENSO с комплектом муфт. DENSO дополнительно комплектует компрессор DCP32006, предназначенный для замены компрессоров на автомобилях Volkswagen Touareg, T5 и Phaeton, муфтами привода для улучшения качества сервисных работ. Теперь клиенты могут на выбор заказать артикул DCP32006 (без муфт) или артикул DCP32006K (с комплектом из 2 муфт – муфты свободного хода и эластичной муфты). В ассортименте DENSO для систем кондиционирования воздуха представлен широкий выбор продуктов, способных удовлетворить растущий спрос и предложить клиентам уникальные преимущества. Новые позиции, включенные в номенклатуру DENSO, предназначены для автомобилей Audi, BMW, Mercedes-Benz, Renault, Toyota и Volkswagen.

## Bridgestone Pole Position Gold во Владивостоке



В ноябре 2015 года состоялось открытие флагманского магазина официальной розничной сети компании Bridgestone Pole Position Gold во Владивостоке. На торжественном мероприятии присутствовали представители компании «Бриджстоун СНГ», а специальным гостем открытия стал первый российский пилот «Формулы-1» Виталий Петров. Покупатели и гости магазина имели возможность пообщаться со специальным гостем. Виталий фотографировался с поклонниками, раздавал автографы и отвечал на все интересующие вопросы. Особое внимание пилот уделил теме своевременной замены летних шин на зимние. Добавим, что сеть шинных центров Bridgestone Pole Position обладает широкой географией и насчитывает более 120 магазинов. В качестве эксклюзивных услуг, предоставляемых компанией, можно отметить «Программу проверки состояния шин» в магазинах Pole Position и «Программу расширенной гарантии» на шины Bridgestone.

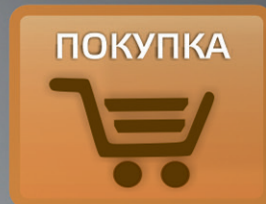
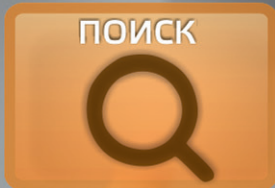
## Гарантия надежности



Специалисты Federal-Mogul Powertrain создали технологию, которая позволяет решить проблему, возникающую при производстве многослойной прокладки фланца турбоагнетателя. Технологическим решением является способ равномерного прилегания слоев при сваривании различных материалов. Прокладка выходного фланца турбоагнетателя имеет толстый промежуточный слой из стали, покрытой алюминием. С двух сторон он закрыт слоями из нержавеющей стали, на которых сделаны уплотнительные кромки. Чтобы избежать установки каждого элемента по отдельности, все три свариваются вместе, но при этом зачастую слои могут прилегать друг к другу неравномерно. Ведь в процессе сварки на поверхности, покрытой алюминием, могут образовываться пузырьки, что неизбежно приведет к неплоскостности поверхности сопряжения с фланцем и, соответственно, к неравномерному распределению давлений по уплотнительной кромке. Решение от Federal-Mogul Powertrain заключается в выполнении трех отверстий в промежуточном слое и трех углублений на каждом уплотняющем слое. Это гарантирует точное совмещение отдельных элементов, позволяющее через углубления точно сваривать наружные слои непосредственно друг с другом без контакта с материалом, из которого изготовлен промежуточный слой. Новая технология была успешно опробована в условиях серийного производства в течение нескольких месяцев на производственной площадке компании в Хердорфе, Германия. Federal-Mogul Powertrain полагает, что технология будет одинаково эффективна и для многих других сфер применения, где уплотняющие слои прокладки комбинируются с промежуточным слоем или с теплозащитным экраном, как на бензиновых, так и на дизельных двигателях.

## Для диагностики датчиков TPMS

Bosch представляет новинку – тестер датчиков давления воздуха в шинах TPA 200. Прибор позволяет считывать данные напрямую как с оригинальных, так и с универсальных датчиков давления TPMS. С помощью прибора можно самостоятельно программировать универсальные датчики и активировать новые. Также прибор позволяет клонировать датчики – копировать информацию с существующих датчиков на новые универсальные датчики. TPA 200 может диагностировать как уже установленные на автомобиле колеса, так и те, что находятся на хранении. Устройство считывает текущее давление и температуру воздуха в шине, отображает состояние батареи датчика, его идентификационный номер. В комплекте поставки прибора TPA 200 содержатся программное обеспечение TPA Startcenter, база данных с информацией о системах TPMS и USB-кабель. Программа TPA Startcenter позволяет загружать результаты диагностики шин через Bluetooth на компьютер для сохранения в электронном виде или распечатывания.



# АВТОСИЛА

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ВО ВСЁМ

Легко  
найти



просто  
заказать!

☎ 8 (800) 700 64 42

🛒 [avsila.ru](http://avsila.ru)

## Свечи NGK для Mercedes-Benz выходят на вторичный рынок



NGK Spark Plug начала поставки на вторичный рынок еще двух свечей зажигания, применяемых на сборочных конвейерах Mercedes-Benz. Теперь для независимых СТО доступны свечи NGK для семейств двигателей Mercedes-Benz M133, M270 и M274. В данный момент этими моторами комплектуются 30 моделей автомобилей Mercedes-Benz A, B, C, CLA и GLA-класса. В общей сложности в Европе сейчас эксплуатируется порядка 272 000 машин с этими двигателями. Обозначения новых свечей зажигания – SILZKFR8D7S (номер по каталогу NGK 95875, индексы у Mercedes-Benz A0041596503, A0041596803, A0041597503 и A0041597203) и SILZKFR8E7S (номер по каталогу NGK 90654, индексы у Mercedes-Benz A0041597003 и A0041597903). Обе свечи имеют диаметр резьбы M12 и чашеобразный контактный терминал. Такое соединение более компактно и позволяет увеличить длину керамического изолятора, снижая вероятность «пробоя». В изоляторах свечей SILZKFR8D7S и SILZKFR8E7S применена инновационная керамика, ее состав гарантирует высокую стойкость к короткому замыканию, несмотря на тонкие стенки изолятора. Свечи способны быстро прогреваться, улучшая работу мотора при холодном пуске. Свечи дооснащены сверхтонким (0,8 мм в диаметре) иридиевым центральным электродом. А потому даже при высоких температурах, характерных для камеры сгорания, электроды практически не изнашиваются. Боковой электрод свечей имеет напайку из платины, также обладающей высокой стойкостью к износу. Скошенные углы напайки улучшают доступ топливно-воздушной смеси в зону между электродами. Боковые электроды приварены в точно рассчитанное место на металлическом корпусе таким образом, чтобы при правильной установке занять оптимальное положение в камере сгорания.

## Масштабное обновление

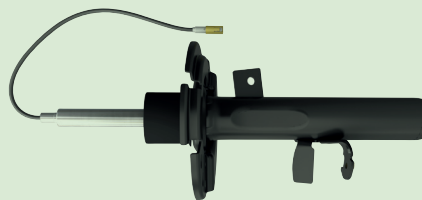
Компания Daucó обновила свой сайт, а также представила обновленный глобальный каталог запчастей. Как отмечают в компании, сайт является одним из важнейших средств маркетинговой коммуникации, способствующим укреплению принципов работы и имиджа Daucó в процессе развития устойчивой стратегии деловой активности на целевых рынках. На портале DaucóCatalogue.com размещен онлайн-каталог продукции Daucó для стран Центральной и Южной Америки, Европы, Ближнего Востока, Африки, Индии и Китая. Подобно сайту Daucó.com, структура онлайн-каталога построена с учетом потребностей основного контингента заказчиков. Вся техническая информация, инструкции по монтажу и технические характеристики изделий доступны на 15 языках.

## Новый завод Magneti Marelli



Magneti Marelli открыла завод по производству роботизированных коробок передач в индийском городе Манесаре, неподалеку от Нью-Дели. Новое предприятие расположено рядом с заводом Magneti Marelli по производству электронных блоков управления для двигателей. Производственные линии и административные здания нового завода расположились на площади 7500 м<sup>2</sup>. При полной загрузке на предприятии будут работать около 115 человек, а производственная мощность составит 280 000 роботизированных коробок передач в год. Предприятие было создано с учетом растущего спроса на данную продукцию в последние два года в Индии. На заводе в Манесаре применяются новейшие производственные системы. Завод был построен с особым вниманием к вопросам защиты окружающей среды. Основное здание спроектировано так, чтобы в дневное время максимально использовалось естественное освещение. В темное же время суток помещения освещаются светодиодными лампами с низким энергопотреблением, работающими от солнечных батарей. Кроме того, внешняя конструкция здания минимизирует ветровую нагрузку и улучшает вентиляцию помещений. Наконец, здание оснащено системой сбора дождевой воды и управления утилизацией отходов.

## Ford выбрала подвеску Dual Mode для нового Focus RS



Компания Ford выбрала технологию Dual Mode, являющуюся частью программы Monroe Intelligent Suspension, для применения на Ford Focus RS 2016 года выпуска. В такой технологии используется электронно управляемый клапан, встроенный в амортизатор, который открывается и закрывается для изменения жесткости подвески автомобиля по необходимости. Водитель может выбирать между комфортным или спортивным режимом в зависимости от своих предпочтений и дорожной ситуации. Dual Mode дарит удовольствие от комфортного вождения, а в спортивном режиме дает вам уверенность и повышает безопасность в сложных дорожных условиях. Технология Dual Mode позволяет повысить комфорт и управляемость при минимальной стоимости системы и делает возможным применение динамической системы подвески в компактных и средне-размерных автомобилях. Технология Dual Mode компании Tenneco будет использоваться в передних и задних амортизаторах Focus RS, начало производства которого запланировано на конец 2015 года.

## Уникальные датчики

DENSO пополнила свою линейку датчиков кислорода 30 позициями, 24 из которых являются широкополосными датчиками соотношения воздух/топливо. Эти датчики работают по собственной уникальной технологии DENSO, которая запатентована компанией. Стоимость оригинальных лямбда-зондов этого типа достаточно высока, и продукция DENSO может стать весьма выгодной альтернативой для автовладельцев. Возраст автомобилей, на которые устанавливаются такие датчики, обычно меньше 10 лет, и, соответственно, в ближайшие годы мы ожидаем постепенного роста спроса на них на рынке постгарантий-

ного обслуживания автомобилей. В отличие от обычных датчиков, широкополосный датчик соотношения воздух/топливо с высокой точностью определяет концентрацию кислорода в отработавших газах и передает линейный электронный сигнал о соотношении воздуха и топлива в смеси. На основании полученного сигнала ЭБУ (электронный блок управления) анализирует отклонение соотношения воздух/топливо от стехиометрического и корректирует впрыск топлива. Точность, быстрота измерения, малое время на включение в работу (время от момента холодного пуска до достижения рабочей температуры) и долговечность

— главные критерии, предъявляемые к работе таких датчиков. И широкополосные датчики DENSO сочетают в себе все эти качества наилучшим образом. Собственная технология широкополосного измерения соотношения воздух/топливо, разработанная корпорацией DENSO, обеспечивает уникальные возможности, которые не могут быть замещены продуктами других производителей. На основе технологии измерения соотношения воздух/топливо корпорация DENSO разработала широкий ряд конструктивных решений, позволяющих адаптировать датчик для конкретного варианта применения.



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

## Выражайте свою индивидуальность и не забывайте о безопасности

Новые светодиодные противотуманные фары OSRAM LEDriving®FOG PL с различными цветами обрaмления линзы идеально выделяют ваш автомобиль на дороге, обеспечивая максимальную видимость в любых дорожных условиях.



Свет – это OSRAM



**OSRAM** OSRAM

## Полный ассортимент



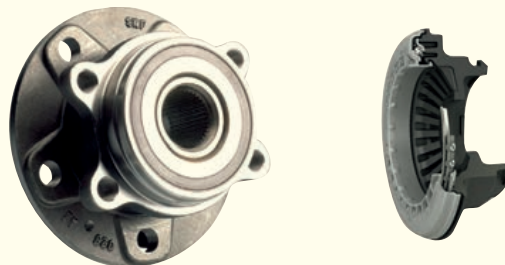
Под брендом MEYLE компания Wulf Gaertner Autoparts AG предлагает широчайший ассортимент деталей систем охлаждения коммерческих автомобилей практически всех популярных в Европе марок и моделей. Номенклатура включает вентиляторы, насосы охлаждающей жидкости, патрубки радиатора, расширительные бачки и муфты вентиляторов радиатора. Неисправность системы охлаждения может стать причиной простоя техники и даже привести к серьезному повреждению двигателя. Детали систем охлаждения коммерческих автомобилей любой марки подвергаются предельно высоким нагрузкам и, как следствие, повышенному износу. Вентиляторы, крыльчатки вентиляторов и муфты вентиляторов MEYLE для коммерческих автомобилей изготовлены в соответствии со стандартами качества оригинальных комплектующих. Насосы MEYLE для систем охлаждения коммерческих автомобилей также имеют оригинальное качество и при этом оснащаются усовершенствованными подшипниками и уплотнениями. Полное соответствие продукции оригинальным спецификациям гарантируют постоянные испытания в процессе разработки и контроль качества используемых при производстве материалов.

## Конкурс диагностов



В Уфе состоялся конкурс профессионального мастерства среди диагностов России Поволжского федерального округа – «Битва диагностов – 2015». В соревнованиях приняли участие 65 человек из 19 регионов России. Техническим организатором мероприятия выступил центр подготовки диагностов «ЦТА» из города Уфа. Компания HELLA Gutmann Solutions стала одним из спонсоров основного конкурса, а также провела собственный конкурс на оборудовании HELLA Gutmann Solutions Mega macc. Участники мероприятия высоко оценили профессиональный функционал сканера Mega macc 66, а также отметили простоту интерфейса средств диагностики HELLA Gutmann Solutions. В свою очередь технические специалисты компании отметили высокий уровень компетенции организаторов в целом и уровень профессионализма участников финала.

## Новый партнер SKF



Компания SKF будет поставлять Geely Auto ступичные подшипниковые узлы и подшипниковые узлы верхних опор амортизаторов подвески. Ступичные подшипниковые узлы SKF с заполнением ма­ловязкой пластичной смазкой для снижения трения и антикоррозионным покрытием специально разработаны в соответствии с требованиями Geely Auto к техническим характеристикам, жесткости, снижению веса и расходу топлива. В компании уверены, что высокоэффективные подшипниковые узлы для подвесок McPherson производства SKF улучшат плавность хода и управляемость автомобилей китайской марки, а также снизят уровень шума при движении. Поставки Geely Auto должны начаться в первой половине 2017 года.

## Новые системы мониторинга Fobo



Компания Fobo представила новые датчики для измерения давления в шинах автомобилей, мотоциклов и велосипедов. Новые системы мониторинга Fobo предлагают не только измерение давления в шинах, но также синхронизацию всех данных с фирменным мобильным приложением для Android и iOS. Датчики Fobo Tire или Fobo Tire Plus для машин и Fobo Bike для велосипедов представляют собой небольшие устройства, прикрепляющиеся к ниппелям. Датчики начинают работать автоматически после установки на ниппели – даже не нужно обращаться к профессионалам. После установки можно скачать фирменные приложения Fobo Tire или Fobo Bike для Android и iOS и связать свое устройство с датчиками. Один пользователь может привязать до 20 транспортных средств к своему аккаунту. К датчикам давления прилагается блок мониторинга, который можно разместить на приборной панели автомобиля или в бардачке.

## Гласурит и Bentley продолжают совместную работу



Марка лакокрасочных материалов Glasurit и компания Bentley продлили свое сотрудничество еще на три года. По соглашению, подписанному партнерами, продукты марки Glasurit будут рекомендованы всем официальным станциям ремонта автомобилей Bentley. Кроме того, все ремонтные операции с машинами марки будут осуществляться при помощи соответствующей линейки продукции Glasurit. Отметим, что Glasurit и Bentley начали сотрудничать в 2006 году. В рамках этого плодотворного партнерства компания Glasurit предоставляет дилерам Bentley по всему миру современные и эффективные решения для кузовного ремонта, от продукции до образовательных программ и технической поддержки.

## Для дистанционного прогрева

Webasto представляет дистанционную систему управления автономными подогревателями с помощью телефона ThermoCall 4. Новая система позволяет управлять подогревом дистанционно. ThermoCall 4 поставляется в двух вариантах: бюджетный Entry подойдет для повседневного использования: включение и выключение подогревателя в любой момент независимо от расстояния до него; управление отопителем звонком или СМС с обычного мобильного телефона или с помощью мобильного приложения для смартфонов; расширенный Advanced предоставляет водителю комплекс дополнительных возможностей. Удаленное программирование работы подогревателя позволит заранее установить или изменить момент включения, продолжительность работы, а у воздушных отопителей – желаемую температуру в салоне. Программу включения можно установить как на ближайший день, так и на любой день недели. Полезной функцией ThermoCall 4 модификации является «интеллектуальный» прогрев автомобиля благодаря использованию технологии Heating Time Management. Пользователю необходимо установить время начала планируемой поездки и выбрать один из пяти доступных уровней комфорта в салоне, далее система автоматически рассчитает момент запуска подогревателя, исходя из этих параметров и текущей температуры в салоне. Функция Webasto Individual Select позволяет выбрать три режима прогрева: Standart (одновременный прогрев салона, стекла и двигателя), Combination (поочередный прогрев салона и стекла, потом – двигателя) и Interior (прогрев только салона и стекла).

Иногда в обычной упаковке можно найти нечто совершенно особенное.



## Комплект НТ ремней ГРМ



В этом комплекте воплощены одни из наших наиболее перспективных разработок и ноу-хау.

Высокопрочные ремни НТ с уникальным защитным покрытием белого цвета созданы по запатентованной технологии для конвейерной сборки двигателей последнего поколения.

# DAYCO®

Dayco. The original power in motion.\*

## Mann + Hummel открыл новое предприятие



Mann + Hummel открыл совместное предприятие по производству воздушных, масляных и топливных фильтров. Завод Changchun Mann + Hummel FAWAY Filter Co. расположен в китайском городе Чанчунь. Реализация проекта по запуску предприятия потребовала инвестиций в размере 16,4 млн долларов. Помимо фильтров, завод будет производить головки цилиндров двигателей, впускные коллекторы, трубопроводы турбокомпрессоров и акустические резонаторы.

## Электромобилизация Подмосковья



О запуске совместного проекта по развитию электротранспорта и зарядной инфраструктуры в Подмосковье объявили «Россети» и Министерство энергетики Московской области. Такое решение было озвучено первым заместителем генерального директора «Россети» Романом Бердниковым и министром энергетики Московской области Леонидом Негановым на Международном энергетическом форуме ENES-2015. Совместный проект предусматривает разработку «дорожной карты» зарядных станций до 2018 года, разработку комплекса стимулирующих мер для существующих и потенциальных пользователей, включая корпоративные парки, установку зарядных станций в местах, где они будут наиболее востребованы, а также организацию единого коммерческого оператора для всей зарядной сети.

Как показал опыт пилотного проекта «МОЭСК-EV», реализация столь сложного инновационного плана наибольшую эффективность даст при согласованных действиях энергетиков и местных властей. Уже открыты планы на следующий год – установить в области первичную сеть из 10 зарядных станций, а при выявлении потребности в дополнительной инфраструктуре количество их будет увеличено.

## Микрополировальная машинка от Rupes



Итальянская компания Rupes продолжает расширять ассортимент профессиональных инструментов для ремонта автомобиля. В каталоге производителя появился новый инструмент семейства Big Foot, электрическая мини-полировальная машинка, названная Nano iBrid. Благодаря своим компактным размерам этот инструмент хорошо справляется с работой в труднодоступных местах. Машинка Nano iBrid может работать с шлифовальными дисками диаметром 30 и 50 мм. Инструмент работает от комплекта съемных литий-ионных АКБ и поставляется с полным набором расходных материалов, необходимых для качественного кузовного ремонта.

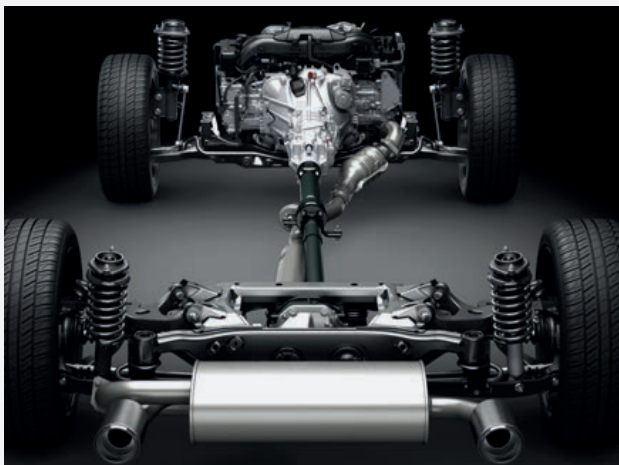
## Белый цвет – хит 2015 года



Axalta представила результаты своего ежегодного исследования популярности кузовных оттенков. По результатам опроса, проведенного специалистами компании, самым популярным цветом, как и в прошлые годы, стал белый. До 35% опрошенных автомобилистов выбрали именно этот оттенок. В сравнении с предыдущими годами в нынешнем году популярность белого цвета среди автомобилистов только возросла. Отметим, что, согласно исследованию компании Axalta, белый цвет вырвался в лидеры в 2011 году, обогнав по популярности серебристый оттенок. В настоящее время именно белый цвет является самым востребованным кузовным оттенком во всех сегментах мирового авторынка. Добавим, что серебристый цвет выбрали в нынешнем году около 13% опрошенных автовладельцев.

## Внимание к подвеске

Детали подвески работают незаметно для водителя, поэтому часто их износ можно обнаружить только при осмотре на станции техобслуживания. Специалисты ZF Services рекомендуют регулярно проверять подвеску. Нарушение управляемости и необычные шумы часто указывают на неисправности подвески, но не обязательно речь идет о дефекте амортизаторов. Другие компоненты подвески, включая шарниры рулевых тяг или опоры амортизаторов, также подвержены естественному износу. Поскольку указанные компоненты не видны при визуальном осмотре, их износ можно определить только при демонтаже.



Опытные автомеханики знают, что для демонтажа деталей подвески требуется целый ряд операций. В случае дефекта опоры амортизационной стойки для ее замены надо демонтировать амортизатор. Но эти трудозатраты окупаются, так как после устранения дефекта водитель снова может комфортно и безопасно управлять автомобилем. Рулевые тяги также подвержены износу. Каждая выбоина на дороге, каждый, казалось бы, незначительный боковой толчок при наезде колесами на бордюр или при попадании колеса в углубление на обочине влияют на состояние наконечников рулевых тяг. В итоге это может вызвать их деформацию, незаметно для водителя.

Своевременная замена опор амортизаторов и наконечников рулевых тяг повышает безопасность и комфорт. Работы по подвеске и рулевому управлению заняли верхнюю строчку в отчете DAT (Deutsche Automobil Treuhand / Немецкое общество оценщиков автомобилей) за 2014 год.

Эксперты ZF Services рекомендуют при замене деталей использовать запчасти с качеством поставщика на конвейер. Так, например, запасные части Lempförder для подвески и рулевого управления, поставляемые ZF Services, идеально подходят к конкретному автомобилю и гарантируют высочайшее качество. Они качественно работают с сопрягаемыми компонентами независимо от марки и модели автомобиля.

Часто на рынке запчастей предлагаются копии оригинальных деталей, в которых могут использоваться материалы, не соответствующие требованиям оригинала. Как это повлияет на работу конкретной запчасти в сочетании с другими компонентами транспортного средства, производитель копии не может знать, поскольку у него нет соответствующих технических требований от автопроизводителя. В этом случае водитель должен понимать, что это может сократить срок работы других деталей подвески.

**alca**<sup>®</sup>  
Germany

# Зимние щётки единственные в своём роде

Подходят практически  
для всех автомобилей  
с нашими адаптерами



Немецкое качество для России  
[www.heynermobil.de](http://www.heynermobil.de)

ORIGINAL QUALITÄT

**alca**<sup>®</sup>  
Germany

\*\*\*\*\*  
**WINTER**

Wischerblatt  
500mm-20"

Kein  
Eisblöcken  
der Scheibe  
bei Frost

Korrosions-  
beständig

Spezieller  
Kautschuk  
für kalte  
Temperaturen

**NANO  
GRAPHIT**  
For Extra Long Life

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



100% Endkontrolle  
für beste Qualität.  
1 Stück

Auch geeignet für neue  
Anpassung von Mercedes, Audi,  
BMW, Ford, Volkswagen, Opel,  
Vaux, Renault etc. mit  
Kontak-Adapter ( separat erhältlich )

[www.heynermobil.de](http://www.heynermobil.de)

# «И в тяжелые времена есть возможность для роста»

**Алексей Пёвхёнен, руководитель Ассоциации дистрибьюторов автомобильных комплектующих (АДАК), говоря об итогах уходящего года, отметил очевидный факт – кризисный период продлится, скорее всего, еще не один год. В беседе с журналом «Автокомпоненты» Алексей рассказал о том, каким выдался уходящий год для членов Ассоциации.**

## Татьяна Анимова

*«Автокомпоненты»: Алексей, как вы оцениваете ситуацию на вторичном рынке автокомпонентов? Какие тренды наблюдались здесь в нынешнем году?*

– Рынок автокомпонентов развивается в контексте российской экономики. А потому ему не удалось избежать воздействия негативных факторов, которые определяли развитие всего российского бизнеса в нынешнем году. Если говорить о вторичном рынке запчастей для легковых автомобилей, можно отметить, что ситуация в этой сфере развивалась неравномерно в течение 2015 года. В первой половине года емкость вторичного рынка автокомпонентов, выраженная в

единицах продукции, не сокращалась, а оставалась на уровне показателей прошлого года. Если оценивать рынок в рублевом эквиваленте, то емкость рынка выросла, но прирост показателей произошел вследствие ослабления рубля. При пересчете в евро ситуация другая, становится видно, что рынок упал. Это можно объяснить увеличением поставок на российский рынок недорогих запчастей. Причем тенденция к росту поставок такой продукции стала отчетливо наблюдаться еще в 2008 году. Именно тогда стало очевидным, что потребительские предпочтения все больше стали смещаться в сегмент дешевых товаров. И эта тенденция к настоящему времени не ослабла, а, наоборот, набрала обороты.

Во второй половине года (вплоть до начала четвертого квартала), по нашим наблюдениям, рынок начал сокращаться не только в денежном выражении, но и в штучном эквиваленте. Понятно, что все потребители стали все больше экономить, в экономике наблюдается некоторая неопределенность, люди не чувствуют стабильности и стремятся минимизировать свои расходы.

*«Автокомпоненты»: Алексей, а как в таких условиях обстоят дела с рынком контрафактной продукции?*

– С осени нынешнего года мы отмечаем значительное увеличение доли контрафактной продукции на автокомпонентном рынке России. В таких сложных экономических условиях всегда найдутся те, кто будет стремиться работать «не по правилам». И многие продавцы пользуются тем, что определенные категории потребителей просто не отдадут себе отчета в том, что сейчас качественные, пусть даже и «неоригинальные», запчасти заметно выросли в цене. А потому

предлагаемый задешево продукт – если к тому же на него нанесен логотип известного бренда – в большинстве случаев можно считать контрафактом. Увеличение доли контрафактной продукции на рынке является следствием неблагоприятной экономической ситуации и снижения покупательской способности населения. В таких условиях на рынке обычно увеличивается сегмент дешевой продукции, а также растет рынок контрафакта.

*«Автокомпоненты»: Какие меры по борьбе с контрафактом принимают члены АДАК?*

– Напомню, что в АДАК входят два типа партнеров, компании – дистрибьюторы продукции и компании-производители. Первым бороться с контрафактом сложно. Вторые же и ранее предпринимали активные действия, направленные на то, чтобы ограничить распространение на рынке контрафактной продукции. Основной метод этой работы – тесное взаимодействие с надзорными органами для выявления и уничтожения контрафакта на автокомпонентном рынке.

Напомню еще раз, что использование контрафактных запчастей создает риск для водителя автомобиля и его пассажиров. В особенности если мы говорим про компоненты, от которых напрямую зависит безопасность движения.

**«Автокомпоненты»:** Алексей, как вы относитесь к возможности легализации параллельного импорта автозапчастей?

– Это неоднозначный вопрос, здесь много «за» и «против». Против легализации выступают в первую очередь компании – правообладатели товарных знаков. В нашем случае это автопроизводители и производители автокомпонентов, а также дистрибьюторы того или иного поставщика. Однако большая часть автомобильного рынка, наоборот, заинтересована в параллельном импорте автозапчастей, так как за счет этого можно добиться существенного снижения их стоимости. Лично мое мнение – параллельный импорт не принесет негатива на рынок, но не приведет и к позитивным изменениям. Конечно, владельцу гарантийного автомобиля очень важно иметь выбор точек обслуживания. Это в теории. На практике же в гарантийный срок автомобилист вынужден, чтобы не потерять гарантию, обслуживать свой автомобиль на дилерской СТО. Более того, дилер стремится «привязать» автовладельца к своему сервису, напирая на то, что все работы в рамках гарантийного периода надо проводить на дилерской станции. И если на рынке увеличивается поток параллельного импорта автозапчастей, то ситуация для рядового автомобилиста несколько не меняется, он по-прежнему будет «привязан» к дилерскому сервису. В сфере послегарантийного ремонта дела обстоят иначе: на рынке есть предложения не только оригинальных запчастей, но и предложение «неоригинала» от большого количества различных производителей по совершенно разным ценам. И в этой сфере рынка наблюдается сильная конкуренция, и параллельный импорт здесь никак не помещает расстановку сил. Вопрос

заключается в первую очередь в регулировании рынка, а также в том, чтобы автомобилист получил легальную возможность выбирать точку обслуживания своего автомобиля, а автодилеры – возможность закупать запчасти в канале «неоригинала» и прочее.

Думаю, относиться к параллельному импорту надо спокойно. На российский рынок уже сейчас существенный объем запчастей поступает по каналам параллельного импорта. А потому даже его легализация вряд ли сильно поменяет картину на рынке. Ситуацию на рынке сервисного обслуживания можно будет изменить, пожалуй, только



**Алексей Пёвхёнен, директор Ассоциации дистрибьюторов автомобильных комплектующих (АДАК)**

с помощью законодательного регулирования. Но, к сожалению, приходится констатировать, что в настоящее время Федеральная антимонопольная служба выступает скорее на стороне автопроизводителей, а не автовладельцев. Потому как разработанный Ассоциацией европейского бизнеса (АЕБ) Кодекс поведения автопроизводителей, одобренный ФАС, является тем документом, который, на мой взгляд, ущемляет интересы автовладельцев и других игроков автомобильного рынка и отстаивает интересы компаний – импортеров автомобилей, а также их дилеров.

**«Автокомпоненты»:** Алексей, расскажите, над какими задачами в 2015 году работала Ассоциация.

– У нас есть несколько направлений, над которыми мы работаем уже не первый год. Глобальная цель работы всей Ассоциации заключается в том, чтобы добиться разработки и принятия регулирующих документов, аналогичных тем, которые уже существуют и определяют автокомпонентный рынок в других странах мира. Такие документы необходимы для того, чтобы уравнивать права всех участников рынка. По нашим наблюдениям, сегодня автопроизводители являются домини-

ших дистрибьюторов и производителей автокомпонентов, работающих на территории России. Таким образом, Ассоциация объединяет основные силы российского рынка автокомпонентов. АДАК работает в России уже не первый год (с 2008 года), и сейчас мы функционируем как организация, которая представляет интересы своих участников во взаимодействии с государственными органами. Зачастую у членов АДАК возникают проблемы в сфере государственного регулирования, которые мы и помогаем решить своим партнерам для того, чтобы они могли комфортно и эффективно работать в своем сегменте. Таким образом, в настоящий период почти вся работа АДАК переориентировалась в сферу взаимодействия с органами власти.

**«Автокомпоненты»:** Алексей, какие ожидания вы связываете с 2016 годом?

– Мы считаем, что наступающий год будет тяжелым для всего российского авторынка. Это, конечно, будет определено общеэкономической ситуацией в стране. Мы пока не видим причин для ее изменения в 2016 году к лучшему. Приходится только надеяться на то, что ситуация в будущем году не ухудшится. В пользу этого говорят и некоторые экспертные мнения, согласно которым рынок уже достиг дна. Однако надеяться на то, что его динамика пойдет вверх в будущем году, пока не приходится. Более реальным кажется вариант стабильно негативного состояния рынка, которое будет определяться все той же сниженной потребительской активностью, снижением доходов населения, а также стремлением автомобилистов экономить по максимуму на эксплуатации автомобиля.

Однако ни для кого не секрет, что и в тяжелые времена есть возможности для роста. И нынешний кризис не исключение. И в таких условиях выживаю в первую очередь те компании, которые сумеют найти эффективные инструменты для организации своей работы. ■

# Новая экономическая реальность: итоги 2015 года

Набившее за последнее время оскомину слово «кризис» теперь принято заменять пространным понятием «новая экономическая реальность». Однако, сколько раз ни говори «халва», во рту слаще не станет. И от изменения формулировок бизнес-контекст вряд ли станет иным. В нынешнем году мы в очередной раз убедились, что политика, как никакой другой фактор, имеет мощнейшее влияние на условия развития бизнеса в любой отрасли экономики.



Татьяна Анимова

**В** 2015 году всем игрокам вторичного рынка автокомпонентов в России пришлось столкнуться с негативными последствиями валютных колебаний. Нестабильность валют «подставила подножку» и производителям продукции, и дистрибьюторам, а также повысила тревожность потребителей. Из-за этой тревожности все бросились в экономию, а потому спрос из среднеценового сегмента переместился в сектор бюджетной, читай низкокачественной, продукции. Многие игроки рынка отмечают, что вследствие такого изменения потребительского поведения «средний класс» товаров на вторичном рынке автокомпонентов существенно сократился. Аналитики, пристально изучавшие развитие рынка автозапчастей, отмечают и другие его тенденции, связанные в первую очередь с увеличением межсервисных интервалов, а также со снижением частоты эксплуатации автомобилей и с ростом доли самостоятельных ремонтов и ТО.

В условиях российского рынка именно цена продукции по-прежнему является сильнейшим фактором конкуренции. Другой фактор – наличие товара поблизости от его потребителя. Таким образом, в относительном выигрыше (а в нынешних условиях трудно говорить об абсолютном лидерстве) оказываются те игроки рынка, кто заранее позаботился (и достиг в этом направлении успехов) о создании правильного имиджа своих брендов на вторичном рынке автокомпонентов. Потому как сегодня на одном имидже, как говорится, далеко не уедешь. Торговые партнеры сейчас боль-

ше, чем раньше, ожидают от компаний-импортеров и производителей продукции таких действий, которые могли бы обеспечить стабильность их отношений. И многие, в той или иной мере, уже позаботились об этом, предоставляя гибкие финансовые условия работы.

И, конечно же, никто не рискует обольщаться, говоря о планах на 2016 год. Всем понятно, что нынешний кризис носит затяжной характер, а также то, что по многим показателям рынок еще до сих пор не достиг дна, от которого он мог бы оттолкнуться и пойти вверх. Оптимизм внушает лишь тот факт, что в России по-прежнему сохраняется солидный автопарк, и его прирост пока еще сохраняется, хотя темпы заметно снизились. Этот автопарк стареет и требует регулярного ремонта. К тому же на российском рынке сейчас представлены почти все крупные бренды автокомпонентной отрасли, которые имеют за своей спиной поддержку своих головных офисов. К тому же они работают в России не один год, пережили здесь несколько кризисов и накопили опыт работы в трудных экономических условиях.

А потому, говоря о том, каким был 2015 год, многие наши партнеры, мнения которых и представлены в этой публикации, хотя и отмечают определенные трудности, подчеркивают также и то, что они не остановили работу по обновлению и расширению своего ассортимента, а также продолжили активно сотрудничать со своими дистрибьюторами и российский рынок для них не потерял привлекательности и не перестал быть крупнейшим рынком сбыта. ■



**БОРИС КОРМИЛИЦИН, территориальный менеджер стран СНГ, ООО «Брембо Россия»:**

«Уходящий 2015 год был трудным для всех. Основным фактором, влияющим на рынок автозапчастей, было падение покупательской способности потребителей, ставшее результатом ослабления курса рубля к основным валютам. Большинство запасных частей – это импортная продукция, и, соответственно, цена в рублях росла пропорционально росту курса евро и доллара, в то время как зарплаты оставались на прежнем рублевом уровне. В этой ситуации, с одной стороны, потребители были вынуждены смотреть в сторону дешевых и, как правило, низкокачественных брендов, с другой стороны, те, кто остался верен качественным брендам, отложили покупку, создав отложенный спрос летом. Поэтому мы наблюдали неизбежный спад в продажах нашей продукции в первом квартале, во втором квартале намечилось некоторое оживление, и в третьем квартале был резкий всплеск продаж, который перешел и на завершающий квартал. Мы уверены, что закончим текущий год на уровне 2014 года. И это будет хорошим показателем, учитывая сложности, с которыми столкнулся рынок запасных частей в уходящем году.

В сегменте тормозных систем произошло вымывание продукции средней ценовой категории. Сейчас на рынке мы видим две группы товаров: дешевые «одно-разовые» бренды и премиум-бренды наивысшего качества. Безусловно, в нынешней ситуации в выигрышном положении оказывается тот производитель, кто предлагает товары в рублях (имеет склад на территории РФ). Однако здесь кроется опасность валютных потерь, т.е. можно много продать продукции, но в конечном счете иметь отрицательный финансовый результат. Поэтому главными факторами являются гибкость и желание находить обоюдно выгодные решения.

В нынешнем году наши усилия



**Борис Кормилицин, территориальный менеджер стран СНГ, ООО «Брембо Россия»**



в первую очередь были направлены на поддержку наших дистрибьюторов. Эта поддержка выражалась в специальных скидках с целью компенсации возможных валютных потерь, ежемесячно организовывались семинары Brembo во всех крупных городах России и стран СНГ, в популярных журналах регулярно выходили статьи, посвященные продукции Brembo, с описанием ее технических особенностей и преимуществ. Мы приняли участие в выставке MIMS Automechanika Moscow 2015, и количество посетителей стенда Brembo в очередной раз показало, что мы движемся в правильном направлении.



Для компании Brembo 2015-й стал юбилейным годом. 40 лет назад, в 1975 году, мы пришли в мир «Формулы-1» и по настоящее время являемся постоянным партнером известнейших команд. Если говорить о рынке запасных частей, то в рамках выставки MIMS Automechanika Moscow 2015 мы анонсировали выпуск тормозной жидкости Brembo типов DOT4, DOT4LV, DOT5.1. И расширили линейку тормозных дисков с перфорацией, выпустив специальную серию Xtra для стандартной комплектации автомобиля.

В 2016 году мы надеемся на восстановление покупательского спроса и верим, что, как бы ни сложилась ситуация на рынке, премиум-бренд Brembo будет востребован в России благодаря своим исключительным техническим и эксплуатационным характеристикам».

**АНТОН КУЛИКОВ,**  
директор московского  
офиса **Tenneco Automotive:**



«Российский рынок автомобильных запчастей, и сегмент амортизаторов в частности,

сегодня переживает непростые времена. Большинство поставщиков продолжает изготавливать свою продукцию за рубежом, поэтому значительное падение курса рубля по отношению к крупнейшим мировым валютам неизбежно привело к подорожанию импортируемой продукции.

Значительный рост цен на импортные амортизаторы известных брендов вынуждает многих покупателей обращать внимание на более дешевые и менее качественные аналоги. В текущих непростых условиях функция поставщика значительно усложнилась. Просто производить качественные и современные запчасти уже недостаточно, необходимо быть максимально близко к дистрибьюторам и их потребностям на локальных рынках. Иными словами, сегодня ключевым фактором успеха любого поставщика является

формирование максимально выгодных и удобных условий сотрудничества для своего канала продаж – дистрибьюторов, розницы, сервисных станций. Компания Tenneco (производитель амортизаторов и подвески Monroe), в частности, взяла на себя логистические издержки по доставке своей продукции с центрального склада в Европе до импортеров в России. Одновременно мы постарались улучшить и многие другие аспекты нашего взаимодействия с российскими дистрибьюторами нашей продукции.

В августе этого года компания Tenneco запустила полностью локализованную русскоязычную версию своего передового технического портала TADIS ([training.tenneco.com](http://training.tenneco.com)) с полностью свободным и бесплатным доступом. Посетители портала смогут получить подробную информацию о подвеске и системе

выхлопа автомобиля, об ассортименте выпускаемой продукции под брендами Monroe® и Walker®, ознакомиться с подробными инструкциями по диагностике и установке (в том числе в формате видео), с техническими бюллетенями по наиболее распространенным проблемам, сложностям и ошибкам при ремонте подвески и выхлопных систем, а также с обучающими материалами. Мы уверены, что предоставление покупателю полной технической информации убедит его в необходимости выбирать качественные и надежные запчасти для автомобиля.

Говоря о том, каким нам видится 2016 год, отмечу, что макроэкономические факторы продолжают оказывать серьезное влияние на российскую экономику и покупательную способность населения, что еще более обострит конкуренцию на рынке автозапчастей».

**ЭДУАРД ДИГЕЛЬ,**  
генеральный директор  
ООО «НГК Спарк Плагс  
Евразия»:



Текущую ситуацию в нашем секторе рынка автокомпонентов можно описать так: премиальный сегмент более-менее стабилен, хотя и находится в сложной ситуации; а основные проблемы связаны с продажами свечей

среднего ценового уровня, так как их покупатели активно перетекают в бюджетную нишу рынка.

При общеэкономической инфляции в 15% рублевые цены на комплектующие и расходники полностью «отыграли» девальвацию рубля. Цены по разным товарным группам выросли на 40–80%. Поведение потребителей на рынке свечей зажигания изменилось. Люди теперь выбирают более дешевые «заменители» или откладывают замену свечей до лучших времен.

Рынок свечей зажигания стал еще более жестким. Если раньше покупатели «голосовали» прежде всего за качество, то сейчас главный аргумент – цена товара. Хотя приверженность привычному бренду чаще всего сохраняется. Конвейерные поставщики, такие как, например, NGK, чувствуют себя относительно неплохо, так как покупатели оригинальных запчастей переходят на продукцию для вторичного рынка запчастей. В данный период заканчиваются гарантийные сроки у большого количества автомобилей, купленных до кризиса. Со-

ответственно, их владельцы становятся потребителями на вторичном рынке. Этот процесс оказывает заметную поддержку рынку, уравновешивая отток огромной доли потребителей в самый дешевый сегмент.

Мы заранее прогнозировали ситуацию и поэтому были готовы к сложному периоду. Прежде всего, мы постарались по максимуму смягчить ценовой удар по нашим дистрибьюторам, вызванный девальвацией рубля. Для этого рублевые цены на нашу продукцию были установлены на максимально низком уровне. С другой стороны, мы не стали экономить на продвижении своих товаров. Наоборот, мы усилили активность в этом направлении с помощью дополнительных маркетинговых и ценовых акций. Результатом стала не только стабильность наших показателей, а даже небольшой их рост.

Входящем году мы вывели на российский рынок новую для нас товарную группу – температурные датчики. Параллельно был серьезно увеличен – до 130 позиций – ассортимент лямбда-зондов. Расширили предложение

комплектующих для автомобилей японских марок. В фирменной линейке V-line появились 6 новых наименований свечей. Мы оказываем поддержку одному из ведущих российских дрифтеров Георгию Чивчану, в этом году он удачно выступил на родине дрифта – в японском национальном чемпионате по этому виду автоспорта. С точки зрения глобального бизнеса NGK очень важным событием стало приобретение одного из старейших американских производителей автокомплектующих – компании Wells Manufacturing L.P.

Мы не ожидаем в наступающем 2016 году появления серьезных факторов роста. Если на рынке и наступит какое-то оживление, то не раньше третьего квартала. В любом случае будущий год будет таким же непростым, как и этот. Сейчас мы разрабатываем для партнеров новые маркетинговые акции, запланированные на 2016 год. Будем удерживать завоеванные позиции и идти вперед, делая основной упор на продвижении наших продуктов. Разумеется, в ассортименте появятся и новые позиции».

**МАКСИМ ЛЕГУШЕВ,**  
глава отдела продаж MAHLE  
Aftermarket в России,  
Республиках Беларусь и  
Казахстан:



«В связи со сложившейся экономической ситуацией рынок в 2015 году не развивался. Свои позиции смогли укрепить только

компании с безупречной системой логистики. Сохранить стабильность в 2015 году MAHLE помогли отличный клиентский сервис, складская и транспортная логистика. Оперативное обслуживание заказов, наличие товара на складе и скорая доставка позволили MAHLE не только удержать, но и укрепить свои позиции на российском рынке. Конечно, в таком случае эффективное обслуживание потребителей со стороны дистрибьюторов тоже играет очень важную роль. Здесь нам не на что жаловаться. Партнеры MAHLE не подводят.

Обычно бюджетобразующими являются расходные материалы, например фильтры. В условиях кризиса на них уменьшился спрос, конечный потребитель уделяет большее внимание деталям двигателя. Это объясняется тем, что сейчас предпочтительнее отремонтировать уже имеющийся автомобиль, а не по-

купать новый. В таком серьезном вопросе, как ремонт двигателя, владельцы автотранспорта не экономят на качестве, соблюдают требования автопроизводителей и устанавливают оригинальные детали MAHLE. То есть фактор качества в данном сегменте является определяющим во времена кризиса.

В 2015 году произошло достаточно много интересных событий в жизни нашей компании, например, на рынке России, Беларуси и Казахстана появились детали Clevite для специальной горнодобывающей и строительной техники. А в начале 2016 года ассортимент расширится еще и за счет стартеров и генераторов Letrika, которые поступят в продажу под брендом MAHLE ORIGINAL. К значимым событиям я отношу и победу MAHLE в номинации «Фильтр года» премии «Мировые автомобильные компоненты – 2015». В феврале 2015 года в зону ответственности «МАЛЕ РУС» был включен Казахстан. Компания MAHLE

заявила о своем присутствии на казахском рынке благодаря участию в выставке PHAETON EXPO. Также за прошедший год компанией «МАЛЕ РУС» было проведено около 70 обучающих технических семинаров.

Говоря о планах на 2016 год, хочу отметить, что главная наша цель в наступающем году – поддержать наших действующих дистрибьюторов и укрепить отношения с ними. И, конечно же, MAHLE была и остается компанией с клиентоориентированной политикой, а потому для нас важно развивать и совершенствовать клиентский сервис. В 2016 году расширится и ассортимент продукции «МАЛЕ РУС»: на рынке будут представлены детали моторной группы для двигателей японских автомобилей и специальной техники. Помимо этого, планируем открыть новое для России направление – MAHLE Motorsports, которое занимается производством деталей двигателя для спортивных болидов».



**ЛЕОНИД НЕРЕЗОВ,**  
директор департамента  
автомобильных запчастей  
СНГ, Прибалтики и Грузии в  
компании NTN-SNR:



«К основным факторам, определяющим развитие вторичного рынка в уходящем году, можно отнести курсовые колебания и падение покупательной способности. Отсутствие предсказуемости с обменным курсом на среднесрочную перспективу существенно дестабилизировало компании-импортеры автозапча-

стей, поскольку многие, стремясь избежать попадания в неприятную ситуацию с невыгодным курсом, серьезно сокращали свои закупки за границей или приостанавливали их вовсе.

Многие производители, желая поддержать своих партнеров, брали часть финансовых рисков и обязательств на себя, чтобы если не сохранить, то хотя бы минимизировать масштабы падения продаж. Падение покупательной способности заставило дистрибьюторов сместить акцент на работу в более доступных ценовых категориях, отвечая на спрос клиентов. Перечисленные выше факторы напрямую затронули и нашу компанию, оказав влияние на результаты этого года.

Любой кризис провоцирует смещение спроса в сторону более дешевой альтернативы, что приводит к сокращению премиум-сегмента на рынке, и в такой ситуации ключевую роль играет стабильная политика производителя, в плане как ценообразования, дистрибуторской политики, так и доступности продукции и простоты ее получения. В условиях кризиса есть факторы, управление которыми может помочь избежать худшего сценария. Наша компания всегда придержи-

живалась стабильности ценообразования, предлагая продукцию премиум-сегмента по ценам, максимально адаптированным к рынку. В дополнение мы постарались сделать все возможное для удовлетворения спроса партнеров в максимально сжатые сроки, стараясь минимизировать бремя административных формальностей для клиентов.

В уходящем году компания продолжила инвестиции в развитие производственных мощностей и их модернизацию как в автомобильном, так и в промышленном подразделениях. Все это обусловлено новыми задачами, новыми рынками и клиентами, которые делают выбор в пользу NTN-SNR. Говоря о предложении для рынка запчастей, нельзя не отметить наши усилия по развитию одного из основных ассортиментов – роликов ГРМ и их ремкомплектов, а также всевозможных шкив, роликов и, особенно, ремней дополнительного оборудования. В октябре в рамках проводимого в Париже салона автомобильных запчастей Equip Auto наша компания была удостоена серебряного трофея от мировых экспертов в области инноваций за новую концепцию приводного вала, интегрированного со ступицей колеса и под-

шипником. Нельзя не сказать и о сервисе, которому мы уделяем исторически большое внимание. Приложение для смартфонов TechScan'R, которое мы презентовали в рамках этой выставки, произвело настоящий фурор и заслужило всеобщее признание. Я приглашаю всех желающих оценить его лично.

Наши основные ожидания в 2016 году связаны в первую очередь со стабилизацией рынка. А мы в свою очередь стремимся максимально использовать свои возможности – разработчика-поставщика компонентов для автоконвейера, предлагая все более и более широкий ассортимент для клиентов на вторичном рынке. Поэтому расширение ассортимента за счет деталей, поставляемых нами на конвейер, – наша основная задача и в новом, 2016 году!»



**ПАВЕЛ КАЛИНОВ,**  
менеджер по продажам  
DENSO Rus:



«Текущая экономическая ситуация, безусловно, влияет на покупательскую способность: сложно работать и еще сложнее развиваться в таких непростых условиях. Тем не менее нашей компании удается демонстрировать рост на рынке автокомпонентов. Это происходит за счет того, что мы находимся в постоянном диалоге с нашими клиентами на всех уровнях, начиная от самых крупных федеральных компаний и заканчивая самими скромными магазинами и станциями технического обслуживания. Мы делаем все, чтобы предложить им сервис высокого уровня, который включает в себя возможность участия в федеральных и локальных маркетинговых акциях, технические тренинги

и семинары по продукции, реализацию концепт-программ.

Многие покупатели устремили свои взгляды на более доступные по цене продукты. Но в данной ситуации срабатывает поговорка, что скупой платит дважды. И многие уже обожглись на этом! Конечные потребители стали более разборчивыми в выборе автокомпонентов, их интересует не только цена, но и эффективность детали и ее ресурс, что впоследствии позволяет экономить средства и время. Изначально наши продажи выстроены по средствам компаний-дистрибьюторов, которые широко представлены во всех регионах, что позволяет нам быть широко представленными в розничных магазинах, на СТО и интернет-площадках. Мы стараемся всегда быть на шаг впереди наших конкурентов: предлагаем

продукт и сервис самого высокого качества, выводим на рынок новые товарные группы и продукты.

В условиях кризиса в России компании удается сохранять стабильность за счет сервиса и высокого уровня качества предлагаемой на рынке продукции. В 2015 году компания DENSO предложила рынку автокомпонентов новые свечи зажигания Iridium TT. Данный продукт сочетает в себе самые современные технологии, благодаря чему эти свечи зажигания являются самыми эффективными и долговечными (ресурс – до 120 000 км).

В 2016 году мы надеемся на улучшение экономической ситуации и планируем реализацию новых проектов, так как российский рынок для нашей компании всегда был и будет приоритетным».

**ПАОЛО НОГАРА,**  
директор по продажам на  
рынке послепродажного  
обслуживания Восточной  
Европы, Sogefi Filtration  
Aftermarket:



«Общая экономическая ситуация и сильные колебания курса рубля ударили по российскому рынку. Главным фактором принятия решений становится наличие валютных денежных средств. Все это заставляет участников рынка тщательнее изучать ключевые показатели эффективности. Мало создать дистрибьюторскую сеть, нужно минимизировать затраты на ло-

гистику, и только тогда система станет конкурентоспособной. Кроме того, падение продаж новых автомобилей само по себе означает, что машин на дорогах не прибавится, и это напрямую скажется на рынке запчастей. Мы предполагаем, что в этих условиях продолжат работать только самые сильные и эффективные игроки, которым и предстоит поделить рынок. И это отличный шанс для нас расширить свое присутствие и создать правильно организованную структуру.

Объемы продаж воздушных, масляных и топливных фильтров сильно зависят от структуры автомобильного парка. В Восточной Европе объем продаж навинчиваемых масляных фильтров ежегодно снижается, а вот спрос на фильтрующие элементы постоянно растет. Это можно объяснить постоянным ужесточением экологических стандартов и требований, а также техническим прогрессом. Закрепление бренда на рынке требует времени. С момента открытия нашего московского представительства в 2012 году мы отметили значительный рост продаж во всех продуктовых линейках в течение первых двух лет. В компании Sogefi убеждены, что работа, проделанная в условиях

экономической нестабильности в России в 2015 году, может стать основой устойчивого роста в дальнейшем. Наши значительные усилия и инвестиции в бренд Sogefi Pro (большегрузный и коммерческий транспорт) в уходящем году уже начинают окупаться, и к концу этого года мы ожидаем заметного повышения объема продаж.

Корпорация Sogefi поставляет оригинальное оборудование автопроизводителям Германии, Франции и Азии. Это к вопросу о наших важнейших клиентах. Эти же фильтры мы предлагаем и на рынке послепродажного обслуживания. В России и СНГ компания Sogefi представлена тремя брендами, выпускающими запчасти для легковых автомобилей: Purflux, Fram и CoopersFiaam. Все три предлагают полный ассортимент воздушных, топливных, масляных и салонных фильтров. Для обслуживания коммерческого транспорта компания Sogefi создала бренд Sogefi Pro. Представительство в Москве следит за соответствием продукции специфическим требованиям авторынков России и СНГ. С помощью наших деловых партнеров мы постоянно расширяем присутствие Sogefi на российском рынке.

Недавно компания разработала и начала производство инновационного пластикового фильтрующего модуля со сменным фильтром для дизельных двигателей. Этот модуль предназначен для автомобилей, построенных на платформе Renault CMF1. Встроенный элемент для фильтрации дизельного топлива (Purflux CS618, CoopersFiaam FA6768ECO, Fram® C11957) использует запатентованную технологию Sogefi Diesel3Tech™, предлагающую новый уровень защиты системы впрыска топлива при водоотделении. Это еще одно наше большое преимущество на рынке оригинальных компонентов и послепродажного обслуживания.

Результаты нашей трехлетней работы на рынках России и СНГ продемонстрировали окупаемость капиталовложений и рост продаж. Благодаря нашим основным коммерческим составляющим (инновации, развитие ассортимента продукции, качество оригинального оснащения и сервис) и усилиям партнеров-дистрибьюторов мы ожидаем дальнейшего расширения нашего присутствия на рынке. Мы также возлагаем большие надежды на бренд Sogefi Pro, продукция которого заполняет еще одну нишу и удачно дополняет ассортимент систем фильтрации».



**АЛИШЕР ХУДАЙБЕРДИЕВ,**  
региональный директор  
**Delphi Products&Service  
Solutions:**



«Определенно решающим фактором, повлиявшим на развитие рынка в 2015 году, можно назвать курсовую разницу. У большинства глобальных поставщиков стоимость продукции привязана к курсу евро/доллара. Компания Delphi приняла решение гармонизировать курсовую разницу для своих клиентов, в целях снижения рисков при скачках курсов. Тенденция уходящего года: выбор клиентами дешевой продукции, зачастую в ущерб качеству и надежности. Наша компания придерживается принципа «безопасность во всем», следовать которому невозможно при низком качестве продукта. Поэтому, исходя из текущего спроса на рынке, мы сделали определенные шаги по подготовке сбалансированного прайс-листа и готовы предложить рынку высоко-

качественные продукты Delphi по оптимальным ценам.

Более чем вековой опыт поставок на конвейер и многочисленные инновации позволяют компании Delphi оставаться стабильным игроком на рынке запчастей. Мы предлагаем рынку широчайший ассортимент продукции и полный спектр услуг, за которыми стоит наш мировой бренд. В этом секрет нашего успеха. В 2015 году наша компания избрала стратегию сбалансированного торгового предложения. Delphi работает над расширением ассортимента линейки топливных насосов, готовит к выпуску линейку тормозных дисков и колодок для российских автомобилей. Особое внимание было уделено выводу в 2015 году на рынок диагностического оборудования – Delphi DS150. В

России и странах СНГ запускается сеть авторизованных сервисных центров – Delphi Service Centre. Со временем мы планируем ее расширение. Также в 2015 году мы приняли участие в российских выставках и провели встречи с нашими клиентами и местными СМИ с целью продемонстрировать преимущества OE-поставщика.

Мы предполагаем, что в 2016 году ситуация на рынке станет более конкурентной и в погоне за рыночной долей основные игроки рынка запчастей будут выбирать более агрессивную стратегию. Что касается Delphi, мы видим больше возможностей для дальнейшего роста нашего бизнеса в сложившейся ситуации. В связи с растущим спросом на рынке мы предложим большое количество бизнес-решений».

**ИГОРЬ ШЕ,**  
генеральный директор  
**ООО «ТД «МЕРА»,  
SANGSIN BRAKE:**



лагаемого товара, особое внимание уделять ценовой политике, обеспечивать наличие товара на складе. Конечно, эти базовые задачи необходимо выполнять регулярно и в более спокойные времена, но в условиях непростой экономической ситуации эти вопросы приобретают особую актуальность.

К сожалению, доходы населения упали. И, как следствие, на рынке, в любой товарной группе, для среднестатистического потребителя все большее значение приобретает цена на продукцию, а качество рассматривается им во вторую очередь. Поэтому, естественно, наблюдается большое насыщение рынка очень дешевым и, как следствие, некачественным товаром. Нас, как дистрибьюторов тормозных колодок SANGSIN BRAKE, это не может не расстраивать. Многие автомобилисты начали забывать, что тормозные колодки – это в первую очередь важнейший компонент безопасности, а не только элемент технического состояния автомобиля. А потому в случае тормозных колодок именно качество должно ставиться во главу угла. Я убежден, что нынешняя ситуация – это временное явление и этот трудный период на рынке необходимо просто пережить.

SANGSIN BRAKE представлен на российском рынке около 13

лет. За это время было сделано много работы по популяризации бренда, и мы ведем такую работу постоянно. Тормозные колодки Hi-Q и HARDRON заслужили признание и уважение покупателей прежде всего благодаря своему высокому качеству. Мы видим, как российский потребитель голосует рублем за нашу продукцию, и стараемся его не разочаровывать, так как очень дорожим своей репутацией и доверием покупателей. В октябре 2015 года SANGSIN BRAKE отметил свое 40-летие. В рамках этого мероприятия российский дистрибьютор, т.е. наша компания, ООО «ТД «МЕРА», был отмечен как лучший зарубежный дистрибьютор среди представителей 80 стран мира. Хочу также подчеркнуть,

что в нынешнем году компания значительно расширила ассортимент продукции. Сейчас мы рады предложить российскому автолюбителю тормозные колодки не только на корейские автомобили, но и на автомобили европейского, японского, американского и российского автопрома. И, конечно же, главным событием уходящего года для нас был вывод на российский рынок бренда HAGEN, продукция которого уже имеет своего покупателя.

Мы надеемся на то, что экономическая ситуация, а вместе с ней и автомобильный рынок, стабилизируется, поток дешевого и некачественного товара значительно уменьшится и потребитель сможет делать свой выбор в пользу качественного товара».



«Уходящий год выдался очень непростым. Высокая волатильность рубля сделала свое черное дело. И нашей компании, торгующей импортным товаром в России, было непросто делать прогнозы даже на ближайшее будущее. В 2015 году мы ставили перед собой определенные задачи, а именно пересмотреть и отрегулировать отношения с существующими клиентами, продолжать искать и налаживать контакты с новыми компаниями, более внимательно относиться к ассортименту пред-

**ДМИТРИЙ КОРОЛЕВ,**  
руководитель  
представительства Corteco  
на территории России и  
стран СНГ:

«В 2015 году наша компания, так же как и другие игроки рынка автокомпонентов, столкнулась с последствиями снижения потребительского спроса, вызванного валютными колебаниями. Corteco – компания, которая работает в премиальном сегменте, а потому мы явно видим общую тенденцию смещения спроса в сторону более дешевых товаров. Такие условия на рынке, конечно же, замедлили наш планируемый рост, как и большинства игроков отрасли. Однако с основной задачей, заключающейся в том, чтобы удержать в 2015 году оборот на докризисном уровне, мы справились.

В сложившихся в 2015 году условиях премиальный сегмент российского рынка автоком-

понентов продолжит свое снижение и в 2016 году. Такие факторы конкуренции, как цена продукции и ее наличие, становятся критически важными. В это непростое время на российском рынке Corteco чувствует себя уверенно. К этому кризисному периоду мы подошли с четко налаженной структурой дистрибуции в России и странах СНГ. Именно долгосрочные партнерские отношения с нашими дистрибьюторами придают нам уверенности в завтрашнем дне. Добавлю, что в 2015 году Corteco продолжила равномерное расширение ассортимента на российском рынке по всем товарным группам. На сегодняшний момент в нашем ассортименте общее количество артикулов превысило 19 000 позиций.

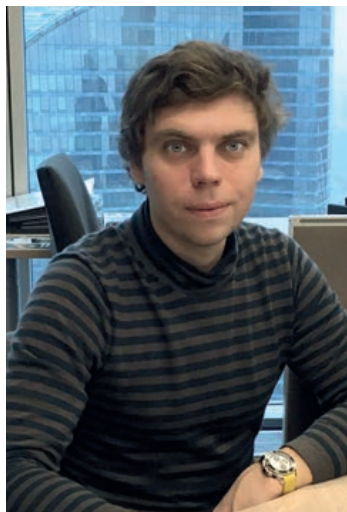
К сожалению, мы вынуждены быть крайне пессимистичными, говоря об ожиданиях, которые



мы связываем с 2016 годом. В будущем году мы ожидаем продолжения всех неактивных тенденций, которые проявились

в 2015 году. Но наша цель будет неизменной – это удержание доли рынка и максимальная поддержка наших партнеров».

**ДМИТРИЙ МОЛЧАКОВ,**  
директор направления  
«Автозапчасти» ЗАО  
«СКФ»:



«Все прекрасно понимают, что 2015 год выдался непростым как в политическом, так и в экономическом аспекте. Кризисные явления в российской экономике, падение курса рубля отразились на всех без исключения игроках рынка автокомпонентов. Многие

компании разработали свой набор антикризисных инструментов. С целью защитить свою долю рынка при падающей покупательской способности SKF практически на протяжении всего нынешнего года держала фиксированные цены на уровне 2014 года. Это помогло нам не только сохранить свои позиции, но и увеличить присутствие в различных продуктовых группах, таких как ШРУСы, водяные насосы и пр.

Как и в других сегментах, тенденция развития сегмента, где представлена продукция SKF, заключается в том, что средняя стоимость продаваемых запасных частей падает. Наиболее важные критерии при выборе продукции остаются прежними – цена, наличие и качество. Но приходится признавать, что в последнее время при выборе детали для ремонта автомобиля факторы цены и наличия зачастую преобладают над фактором качества. Это заставляет нас оптимизировать расходы и предлагать рынку качественный продукт по максимально приемлемой цене. В условиях кризиса на

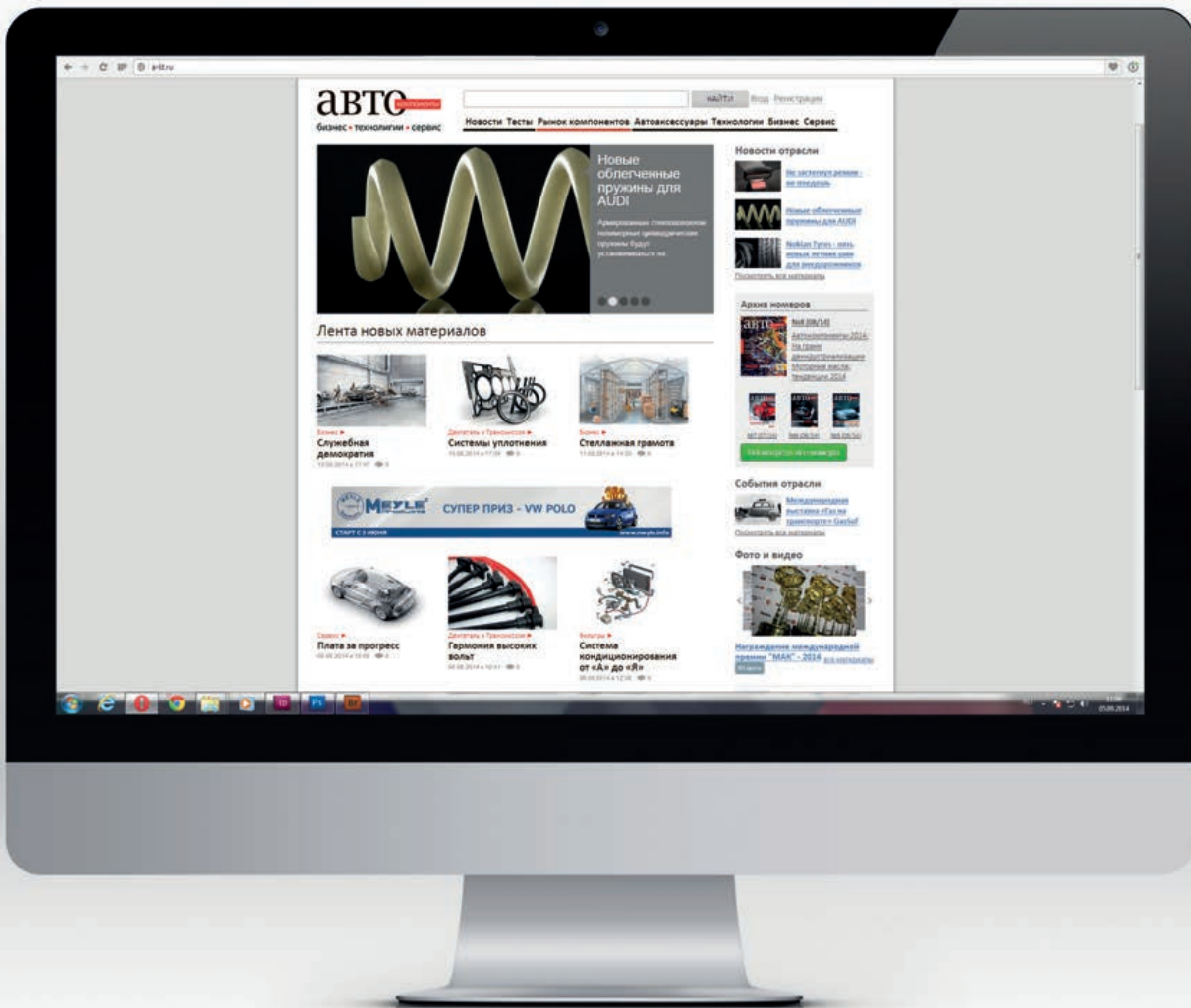
российском рынке нам прежде всего сильно помогает тот факт, что концерн SKF – это компания мирового уровня. Когда кризисные времена приходят в какую-то отдельно взятую страну или регион, у нас есть возможность для развития благодаря финансовой и производственной стабильности, которая исходит от подразделений корпораций в других регионах мира. Поэтому мы продолжаем предоставлять клиенту высококачественный товар и оказывать соответствующий сервис. Немаловажную роль также играет высокий профессионализм всех сотрудников российского подразделения SKF, а также высококлассная техническая поддержка, доступная для наших клиентов на сайте компании.

Знаменательное событие в этом году для SKF – запуск пилотного проекта по созданию первых авторизованных станций техобслуживания, работающих по программе сертификации СТО в разных городах нашей Родины. Мультибрендовая СТО в Ростовской области уже

работает несколько месяцев под эгидой SKF. В ближайшее время мы откроем четыре авторизованные станции техобслуживания в Москве, работающие с Volvo, PSA, Infiniti, Renault, Nissan. Также на очереди Краснодар. В Кирове, Воронеже и Нижнем Новгороде есть потенциальные СТО, которые, возможно, тоже будут сертифицированы SKF.

Это настоящий прорыв в направлении создания сети рекомендованных СТО для наших клиентов. Благодаря квалифицированному персоналу и высокому качеству работ по ремонту мы можем гарантировать владельцу авто не только продажу высококачественной детали, но и профессиональную замену деталей и сопутствующие работы. Мы смотрим в будущее с уверенностью и оптимизмом и хотим, чтобы наша продукция радовала механиков и автовладельцев во всех уголках России. Поэтому в будущем году хотим сфокусироваться на доступности ассортимента всех продуктовых линеек SKF в таких регионах, как Сибирь и Дальний Восток».

# Первый автокомпонентный



www.A-KT.ru

**автс**  
бизнес • технологии • сервис

Новости Тесты Рынок компонентов Автожесты Тесты Технологии Бизнес Сервис

## Применение полиамидов в производстве автокомпонентов

Полиамиды — это класс полимеров, который широко применяется в автомобилестроении. Они обладают высокой прочностью, устойчивостью к воздействию агрессивных сред и высокой температурой плавления. Благодаря этим свойствам полиамиды используются для производства различных автокомпонентов, таких как детали двигателя, элементы трансмиссии, тормозные колодки и многое другое.

В основном область применения полиамидов при производстве автомобильной техники:

1. Производство автомобильных деталей.
2. Производство автомобильных шин.
3. Производство автомобильных аккумуляторов.
4. Производство автомобильных фильтров.
5. Производство автомобильных ремней безопасности.
6. Производство автомобильных сидений.
7. Производство автомобильных дверей.
8. Производство автомобильных крышек.
9. Производство автомобильных бамперов.
10. Производство автомобильных радиаторов.

Новые материалы

Архив номеров

События отрасли

Фото и видео

**автс**  
бизнес • технологии • сервис

Новости Тесты Рынок компонентов Автожесты Тесты Технологии Бизнес Сервис

## Плата за прогресс

Система кондиционирования от «АВ до «И»

Гармония высоких вольт

Супер приз - VW POLO

Служебная демократия

Системы уплотнения

Стеклопанель

Путь термальной выкладки

Гипер-высокая «равнота» лезвия

Моторные масла: тенденции 2014

Автокомпоненты-2014: На грани диджитализации

Техт наладчик

Технический ради

Спецтехника для неавтомобилей

Судья тенденций

Алюминиевый дел автосера

Новые материалы

Архив номеров

События отрасли

Фото и видео

**автс**  
бизнес • технологии • сервис

Новости Тесты Рынок компонентов Автожесты Тесты Технологии Бизнес Сервис

## Масла и ГСМ

Фоту подготовлено по делу

Масла и ГСМ

Система кондиционирования от «АВ до «И»

Гармония высоких вольт

Супер приз - VW POLO

Служебная демократия

Системы уплотнения

Стеклопанель

Путь термальной выкладки

Гипер-высокая «равнота» лезвия

Моторные масла: тенденции 2014

Автокомпоненты-2014: На грани диджитализации

Техт наладчик

Технический ради

Спецтехника для неавтомобилей

Судья тенденций

Алюминиевый дел автосера

Новые материалы

Архив номеров

События отрасли

Фото и видео



# Производители из Тайваня: экспансия на мировые рынки

**Корреспондент журнала «Автокомпоненты» в составе международной группы представителей отраслевых СМИ посетил недавно Тайвань. Целью визита стало знакомство с местными ведущими игроками отрасли разработки и производства автокомпонентов. Многие тайваньские производители давно уже вышли на мировые рынки и работают в партнерстве с крупнейшими автопроизводителями.**

**Татьяна Анимова**

## **E-LEAD**

Одной из таких активно растущих компаний является E-LEAD, образованная в 1983 г. в Чангхуа. За 30 лет стабильного развития компания E-LEAD смогла на-

копить большой опыт работы и создать инновационные продукты. Благодаря этому сейчас она успешно конкурирует в секторе мультимедийных систем, навигационных устройств для автомобилей, развлекательных систем для пассажиров, а также авто-

мобильных датчиков и других электронных аксессуаров. Кредо компании – разработка устройств для обеспечения безопасности водителя и пассажиров, а также адаптация продукции к постоянно изменяющимся требованиям в автомобильной отрасли.

В настоящее время головной офис E-LEAD, подразделение исследований и разработок, заводы и главный маркетинговый офис находятся в Чангхуа (Тайвань), другой завод находится в Сучжоу (Китай), а филиал компании – в Самутпракарн (Таиланд). Филиал, открытый в Таиланде, является начальным этапом в реализации глобального проек-

та, с помощью которого E-LEAD рассчитывает стать мировой корпорацией и заключить стратегические альянсы с крупнейшими автопроизводителями. С этой целью E-LEAD планирует создать крупное производство автомобильной электроники в китайском регионе. На рынке Тайваня у компании сложились прочные партнерские отношения с такими производителями, как Volkswagen, Toyota, Honda, Nissan, Mitsubishi, Mazda, Audi, General Motors, Ford, Chrysler, Hyundai и т.д. Сотрудничество с такими крупными компаниями позволит E-LEAD укрепить свои позиции на рынке и усилить конкурентоспособные преимущества продукции.

Партнерские связи с крупными производителями также являются и конкурентным преимуществом самой компании. За счет этого E-LEAD удалось разработать новые технологии и выйти в лидеры отрасли. Специалисты компании знакомы с производственными процедурами и контролем качества автопроизводителей. В отделе исследований и разработок компании E-LEAD ориентируются на потребности рынка. Миссия компании сформулирована в такой фразе: «Сделать вождение более безопасным и более приятным». А потому разработчики E-LEAD создают продукты с учетом потребностей и интересов рынка, постоянно внедряя инновации и разнообразные улучшения.

Для этого используются инновационная платформа управления жизненным циклом продукции (PLM) и модуль управления знаниями, которые также позволяют отследить и зафиксировать все проблемы. У E-LEAD есть группы, специализирующиеся на проверке качества, непрерывности цикла и продвижении. Они также обеспечивают качество исследований с целью ускорения цикла разработки – все это для повышения конкурентных преимуществ продукции компании. В рамках работ по планированию и тестированию разработанной продукции, проводимых совместно с автопроизводителями, специалисты E-LEAD создают



полностью уникальные, разработанные с учетом оригинальных спецификаций технические решения.

Производственные технологии позволяют E-LEAD улучшать скорость изготовления продукции, обеспечивать ее оперативную доставку, а также сокращать отходы, снижать затраты, постоянно совершенствоваться и эффективно использовать ресурсы. Каждый производственный процесс соответствует стандартам ISO/TS16949 и требованиям по обеспечению качества всех крупных автопроизводителей. Поддерживая гибкость производства, специалисты E-LEAD могут обеспечить непрерывность и стабильность производственного процесса, а также отвечать самым строгим требованиям автопроизводителей.

Основные принципы политики качества компании E-LEAD:

1. Единообразие: в компании стремятся нивелировать различия в качестве изделий и поставлять клиентам продукцию с определенным уровнем качества.
2. Тщательность: жесткий контроль за качеством производства.
3. Содействие развитию: стремление к совершенствованию стандартов продукции и производственных целей.

E-LEAD сейчас активно осваивает новые рынки сбыта – Китай, Таиланд, Индонезию, Дубай, Мексику, Бразилию и т.д. Формирование прочных связей со своими клиентами и создание системы управления такими отношениями позволят компании обеспечивать своевременное, профессиональное и всесторон-

нее послепродажное обслуживание. В E-LEAD гордятся своей приверженностью к инновациям и стремлением к постоянному совершенствованию.

#### CADA

Компания CADA специализируется на производстве широкого ассортимента прокладок для двигателей и различных уплотнителей, соответствующих OE-стандартам в первую очередь в спецификации материалов. Продукция, изготавливаемая компанией, может использоваться для легковых и грузовых автомобилей различных брендов, а также для коммерческого транспорта и машин специального назначения.

У CADA открыта и работает лаборатория с самым современным оборудованием. Это по-

зволяет компании проводить измерения и проверку продукции с большой точностью. В CADA считают своей задачей предоставлять клиентам качественные и надежные детали двигателя. Именно поэтому на производстве компании применяется строгий контроль качества, который обеспечивается строгим тестированием в соответствии с установленными стандартами. В компании уверены, что каждый продукт должен тщательно испытываться, прежде чем попасть в руки клиентов.

CADA предлагает высококачественные детали и компоненты двигателя. Компания производит продукцию в строгом соответствии со спецификациями OEM, для чего использует высококачественные материалы и стандартизированные процедуры



производства. На предприятии SADA работает около сотни современных промышленных станков, в том числе тяжелые и легкие пресс-станки для производства прокладок, станки для формования резины, лазерной сварки, лазерной гибки, вакуумные упаковочные станки и оборудование для вакуумной герметизации.

## DEPO

Компания DEPO, производитель автомобильных ламп, была учреждена в 1977 году в городе Луган. Кроме завода в Луган у компании есть один производственный объект в Синьчунь и центр исследований и разработок в Юнкане. Еще четыре фабрики находятся в Кушане, Даньяне, Хэфэй и Нинбо (все – в Китае), и четыре распределительные базы – в Северной Америке. Общее число сотрудников составляет более 3400 человек. Компания является ведущим производителем в мировой отрасли автомобильных ламп, бренд DEPO заслужил доверие потребителей на рынках Европы и в Соединенных Штатах.

Головной офис компании DEPO был открыт в 1978 году в городе Луган. Здесь на заводе площадью 54,715 кв. м выпускают такую продукцию, как задние фонари, сигналы поворота, противотуманные фары. Головной офис завода в Луган включает в себя Главное административное управление, Департамент

логистики, Департамент ИТ, цех формовки, цех обработки поверхности, цех инъекционного формования пластиковых компонентов, а также цех нанесения покрытия в вакууме. Здесь также находятся центр исследований и разработки, сборочные линии и сертифицированные TUV-лаборатории фотометрического тестирования и испытаний. Компания DEPO постоянно внедряет новое оборудование и современные производственные решения, в том числе высокоточные технологии производства, CAD/CAM, трехмерные координатно-измерительные устройства, оборудование для литья под давлением, оборудование для фотометрического тестирования и испытаний.

Центр исследований и разработки предназначен для создания сигнальных и противотуманных фар. В прошлые годы центр был в основном сосредоточен на разработке традиционных автомобильных ламп. С развитием новых технологий он освоил использование светодиодов. Центр получил целый ряд сертификатов (SAE, E-Mark, AQR, CAPA, NSF и прочее) на свою продукцию.

В центре исследований работает команда профессиональных инженеров, задействовано первоклассное программное обеспечение для поиска комплексных решений, направленных на удовлетворение требований клиентов, предъявляемых к каче-

ству продукции. В штате центра состоит более 130 человек, и каждый сотрудник обладает профессиональной квалификацией в сфере управления проектами, конструировании, автоматизированном проектировании, фотоэлектрике.

Компания DEPO Traffic Facilities, учрежденная в 2000 году, стала первым производственным объектом DEPO по выпуску OEM-продукции в Китае. Завод оснащен самым современным оборудованием и производственными технологиями, а также оборудованием для проведения испытаний, в том числе фотометрическими детекторами, измерительными 3D-детекторами, немецким оборудованием для литья под давлением, оборудованием для вибрационного литья, станками для вакуумного напыления и т.д.

Jiangsu Chenyang Traffic Material, созданная в 1997 году, специализируется на производстве автомобильного освещения. На заводе имеются современное конструкторское программное обеспечение, оборудование для прототипирования и измерительные 3D-детекторы. Кроме того, в технологический цикл включены контролируемые системами прямого управления ЭВМ группы станков для литья под давлением, автоматизированные системы окраски и станки для вакуумного напыления для обеспечения продвинутого

производства с участием квалифицированного и опытного персонала.

DEPO Traffic Facilities, созданная в декабре 2006 г., находится в особой экономической зоне Хэбэй. Компания обладает большим опытом в производстве автомобильных ламп и сотрудничает с известным автопроизводителем Anhoijianghuai Automobile Co., Ltd. Серии распространенных в настоящее время фар головного света, задних огней и противотуманных фар производятся на этом заводе.

В DEPO знают, что мировым приоритетом в сфере современного производства является применение энергосберегающих технологий. Светодиодная технология содействует экономии энергии, снижению выбросов CO<sub>2</sub> и защите окружающей среды, и именно эта технология в дальнейшем будет широко распространена в мире. DEPO также занимается исследованием и расширением сферы применения оптических светодиодных систем, систем излучения, систем электропривода, обучением персонала и разработкой оборудования. И так как система адаптивных передних фар (AFS) в будущем будет использовать «интеллектуальные» светодиодные фары головного света, специалисты DEPO также активно занимаются исследованием и разработкой таких систем освещения. В своих разработках компания исходит из того, что





автомобильное освещение остается критическим компонентом безопасности, служащим для обеспечения адекватной яркости и видимости при ночном вождении. Для этих целей существует необходимость внедрения «интеллектуальных» управляемых автомобильных ламп, особенно при поворотах, в целях лучшего обеспечения безопасности водителя при вождении.

С развитием технологий все автопроизводители активно работают над характеристиками и эстетикой дизайна продукции. Компания DEPO осознает эту тенденцию и продолжает заниматься дальнейшими разработками в сфере дизайна источников света. На заводах в Лугане и Йонкане внедрены новейшие системы оптического анализа и анализа потока литья. Данные системы помогают решать потенциальные проблемы с изогнутыми поверхностями, характеристикой материалов, движением света и созданием модулей.

Группа DEPO занимается разработкой и изготовлением автомобильного освещения более 35 лет. В компании гордятся тем, что за это время существенно выросли инвестиции в НИОКР, расширилось производство и выросла квалификация в сфере OEM.

В ближайшие годы DEPO продолжит работу в нескольких направлениях. Революционные изменения в области автомобильного освещения в ближайшем будущем включают в себя

интеллектуальные светодиодные системы света. Группа DEPO занимается разработками в данной области. В компании планируют расширить возможности исследовательского центра, привлечь для работы в нем больше профессионалов из данной сферы и работать с лучшими умами из университетов Тайваня. Кроме того, будут организовываться конкурсы группы DEPO i-light Design Competition с целью создания платформы, на которой профессионалы смогут делиться своими креативными идеями в отрасли автомобильного света.

Группа DEPO посвятила себя изготовлению высококачественной автомобильной продукции для освещения. Компания намерена продолжить работу в данном направлении с помощью исследований и разработок, осуществляемых командами профессионалов со знаниями о глобальных перспективах и с выдающимися конструкторскими умениями.

### Mobiletron Electronics

Компания Mobiletron Electronics занимается автомобильной электроникой в течение почти 30 лет. Разнообразие продукции – это основное преимущество Mobiletron. В ассортимент компании входят системы зарядки, системы зажигания, системы контроля за давлением воздуха в шинах (TPMS), системы заднего вида и т.д. Кроме того, Mobiletron хорошо зарекомендовала себя в сфере произ-

водства высококачественного и надежного электроинструмента.

Компания Mobiletron Electronics выпускает продукцию под брендами Mobiletron и REGITAR. За последнее десятилетие производитель создал устройства для обеспечения безопасности, а также различные телематические системы. Сеть 4G и связанные с ней технологии становятся все более популярными, а потому Mobiletron, прогнозируя спрос на платформу IoV (IoV – Internet of Vehicles – Интернет транспортных средств), запустила разработку решений для этой отрасли. Платформа IoV может обеспечить интернет-соединение в автомобиле для получения информации водителем, сетевых голосовых и видеосообщений через комплексное соединение между автомобилями, сетью и облачными хранилищами. В систему IoV Mobiletron интегрированы телематика, система автоматического сбора и хранения данных (ADAS), а также соответствующие средства обеспечения безопасности, с предоставлением интерфейса при участии различных платформ. Она может быть настроена как «автомобиль-автомобиль» (V2V), «автомобиль-дорога» (V2R), «автомобиль-Интернет» (V2I), «автомобиль-человек» (V2H), а затем применяться для осуществления автоматизированного вождения.

Развиваясь быстрее телематических технологий, текущая платформа Mobiletron стала

сетевой службой для соединения с помощью голосовых и видеосообщений, а также передачи данных, которые могут применяться в таких сферах, как логистика, безопасность, службы скорой помощи, полицейские патрули, транспортные средства общего пользования, для улучшения уровня их услуг, в особенности что касается видео высокой четкости в режиме реального времени; эта технология обеспечит передовое качество связи для конечного пользователя.

Главными направлениями работы компании Mobiletron являются:

- автомобильная электроника: регуляторы напряжения и выпрямители для генераторов, детали зажигания, датчики, модули питания IGBT/MOSFET. В этой группе продукции есть более двух тысяч различных позиций;
- системы безопасности автомобиля: платформа IoV, телематические устройства и средства обеспечения безопасности, такие как TPMS, средство ночного видения, система кругового обзора и т.д.;

- высокоэффективный модуль управления: специалисты компании работают с экологичными энерготехнологиями на протяжении последних лет. Главные направления разработок – бесщеточные электродвигатели с постоянными магнитами и модули управления, основывающиеся на принципах миниатюризации и интеллектуальности. ■



## «Авторетейл в России – 2015»: отрасль вырабатывает новую стратегию

Татьяна Анимова

В ноябре в Москве состоялся традиционный ежегодный форум «Авторетейл в России – 2015». Участники конференции – представители компаний-импортеров, а также дилерских предприятий, работники госструктур, а также эксперты и аналитики автомобильной отрасли – обсудили стратегии работы на кризисном рынке, поделились опытом, а также обозначили круг вопросов, которые ставит перед всеми участниками рынка нынешний кризис.

И, несмотря на сложные времена, которые в очередной раз выпали на долю дилерского бизнеса в России, в выступлениях спикеров была слышна уверенность в собственных силах. Понятно, что все уже давно свыклись с мыслью о том, что работать – продавать и обслуживать автомобили – придется уже в новом экономическом и рыночном контексте.

Тренды нового контекста, в котором приходится работать российскому автобизнесу, обозначил исполнительный директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Удалов. Он, в част-

ности, отметил, что в массовом сегменте российского авторынka динамика продаж сократилась с начала года (за январь – октябрь) на 35%, всего здесь было продано 1 144 206 автомобилей. Спад продаж в премиальном сегменте авторынka за тот же период составил 21%, всего было продано 124 464 автомобиля. По словам эксперта, в 2015 году аналитики фиксировали постоянный рост цен на автомобили в России. В течение нынешнего года автомобили в России подорожали в среднем на 25%. Основной прирост цен был отмечен аналитиками в период с декабря 2014 по

апрель 2015 года. Чтобы продемонстрировать, насколько теперь для основной категории российских потребителей стало дорого покупать машины, аналитики сравнили цены на автомобили и динамику изменения заработных плат. Как уточнил Сергей, в 2008 году средняя зарплата в России составляла 17 300 рублей, а средняя цена на автомобиль достигала 552 000 рублей. В настоящее время средний уровень зарплаты увеличился до 33 000 рублей, средний ценник на автомобиль вырос до 1,2 млн рублей.

Однако рост цен на авторынке, а также снижение доходов



населения – это не единственные факторы, которые определяют сейчас ситуацию в этой сфере. Болезненным ударом для всех были колебания курсов валют. По мнению «Автостат», до сих пор еще российская экономика не адаптировалась к новому курсу рубля. Такая адаптация может занять до трех лет.

В своих прогнозах развития авторынка в 2016 году аналитики «Автостат» исходят из нескольких факторов, которые, по их мнению, будут влиять и на продажи автомобилей, и в целом на рыночную ситуацию. Один из таких факторов – динамика цен на нефть. В частности, при стоимости нефти в 50 долларов за баррель емкость авторынка в 2016 году может сократиться на 20%, а при стоимости в 60 долларов – на 10%. И только если цены на нефть превысят 70 долларов за баррель, можно ожидать роста рынка (в пределах 10%). Эксперты агентства считают, что действенной мерой, способной стимулировать рост авторынка в 2016 году, может стать программа государственной поддержки. За период последних трех лет по программе господдержки было продано свыше 800 000 автомобилей. И для того, чтобы авторынок в 2016 году пошел вверх, по

оценкам «Автостат», потребуется госпрограмма, рассчитанная на продажу по меньшей мере 500 000 автомобилей.

В рамках сессии «Развитие рынка автомобильного ретейла России в новых экономических условиях» с докладом на тему «Кодекс поведения автопроизводителей как инструмент саморегулирования рынка легковых автомобилей» выступила глава Управления контроля промышленности Федеральной антимонопольной службы России (ФАС России) Нелли Галимханова. Она рассказала о работе ФАС в сфере контроля эффективности реализации дистрибьюторами Кодекса. В своем выступлении Галимханова особо отметила положительные изменения в сфере взаимодействия импортеров и дилеров. По мнению представителя ФАС, во взаимодействии этих двух сил автомобильного рынка стало больше понимания, произошли, в частности, положительные изменения в условиях заключения и расторжения дилерских договоров, а также в сфере применения дилерами идентичных запасных частей и деталей соответствующего качества при осуществле-

**SWAG**  
GERMANY  
QUALITY SINCE 1954

Мы от всей души желаем Вам здоровья и успехов в 2016 году.

Мы благодарим Вас за оказанное доверие к нашей торговой марке SWAG.

SWAG is a bilstein group brand

[www.swag.de](http://www.swag.de)

нии ремонта автомобилей. Напомним, что Кодекс поведения автопроизводителей был разработан Ассоциацией

европейского бизнеса в России по согласованию и при поддержке ФАС. Своей целью Кодекс ставит формирование прозрачных правил взаимодействия автопроизводителей с дилерами и независимыми СТО.

Кодекс регулирует их взаимодействие в части таких вопросов, как заключение и расторжение дилерских соглашений, а также обеспечивает регулирование вопросов, связанных с применением запасных частей (классификация запасных частей, применение идентичных запчастей и запчастей соответствующего качества). По словам Галимхановой, помимо положительных моментов, которые выявил мониторинг ФАС, такое исследование также показало наличие расхождений в толковании и применениями дистрибьюторами и дилерами положений Кодекса.

Помимо «внутрицеховых» проблем, с которыми сталкиваются почти все импортеры, им приходится сейчас принимать и вызовы кризисного рынка.

### Сравнение динамики изменения зарплат и цен на автомобили



Семь лет назад (в 2008 году) средняя зарплата в России составляла 17 300 рублей, а средневзвешенная стоимость нового автомобиля 552 000 рублей. Сейчас средняя зарплата чуть выше 33 тысяч рублей, а средневзвешенная цена автомобиля почти 1,2 млн рублей. В реальном выражении средняя зарплата за 9 месяцев 2015 года снизилась на 9%.



Источник: Информационная система «АВТОСТАТ-RADAR»

Многие компании-импортеры по-прежнему уверены в будущем российского рынка, вопреки трудным условиям они продолжают реализацию долгосрочных программ развития в России. К числу таких компаний относятся и Volkswagen. По словам Пьера Бутена, руководителя марки «Volkswagen легковые автомобили в России», немецкий концерн уже инвестировал в свое развитие на российском рынке 1,3 млрд евро. За счет вливаний в развитие производства Volkswagen в России, в настоящее время до 95% от всего объема продаж немецкой марки приходится на машины, изготовленные в России.

Стратегия Volkswagen на российском рынке в нынешнее время предусматривает работу в нескольких направлениях: сохранение активов, прибыльности и бренда. Все это подразумевает под собой активную работу, направленную на сохранение дилерской сети, а также повышение результативности и эффективности и, как следствие, возвращение своей доли рынка в России.

Держаться на ногах в нынешнее непростое время Volkswagen помогает не только тот задел, который компания успела сделать в докризисный период, но также, как было сказано выше, инвестиции в локальное производство, а также действия, направленные на сокращение издержек, возни-



кающих в процессе импортных поставок, обновление своего модельного ряда, а также расширение своего предложения. По словам Бутена, Volkswagen планирует укрепить свои позиции на рынке SUV с помощью новых моделей.

Новую стратегию бренда LADA представил в своем выступлении Дени Петрунин, вице-президент по продажам и маркетингу ОАО «АвтоВАЗ». Он, в частности, отметил, что в настоящее время рыночная доля марки LADA составляет 18% (что выше показателей 2013 и 2014 гг. – 17 и 16% соответственно). В десятку самых востребованных автомобилей на российском рынке входят четыре модели LADA, среди которых Granta, занимающая лидирующие позиции на рынке, а также Largus, Kalina и LADA 4x4. Развитие марки LADA в ближайшие годы будет,

по словам Петрунина, опираться на три основных компонента – стратегию бренда, стратегию продукта и стратегию дилерской сети. Перед LADA стоит весьма нетривиальная задача – оставаться привлекательной для клиентов марки и повысить при этом свои технические характеристики. Запуск новинок марки LADA является мощнейшим инструментом для изменения отношения потребителей к продукции отечественного производителя. И в целом задумок у «АвтоВАЗа» в этом направлении немало, здесь также необходимо упомянуть о внедрении нового корпоративного стиля для дилерских автоцентров LADA, которое будет проходить в течение последующих трех лет. Говоря о развитии дилерской сети марки LADA, Петрунин отметил, что на начало текущего года сеть включала в себя 358

дилеров и сервисных партнеров, при этом подавляющая их доля представляет собой монобрендовые автоцентры. В будущем году расширение сети LADA планируется осуществлять за счет включения в нее сервисных партнеров, которые сосредоточены на предоставлении услуг послепродажного обслуживания.

Одной из самых интересных сессий форума «Авторетейл в России» стала сессия «Стратегии автопроизводителей и импортеров для российского рынка». В обсуждении этой темы приняли участие Алексей Лещенко, председатель совета директоров ГК «Модус», Вячеслав Зубарев, глава совета директоров ГК «Транс-ТехСервис», Татьяна Луковецкая, генеральный директор компании «РОЛЬФ», Анжела Моисеева, генеральный директор «Автоцентр Сити».

Представители дилерского сообщества были единогласны в своих оценках рынка на 2016 год, заявив, что в будущем году падение продаж автомобилей продолжится, а первые признаки восстановления отрасли мы сможем увидеть не раньше чем в 2017 году. В нынешних условиях на авторынке России дилерскому бизнесу, как никогда ранее, необходимы прозрачные отношения с импортерами, а также возможность совместными усилиями снизить последствия неизбежных затрат. Одним словом, многие дилеры сейчас уже не могут работать в условиях, когда импортер повышает свои требования по продажам и попросту закручивает гайки. ■



# О «Пассате» В НОВОМ СВЕТЕ



**Концерн Volkswagen стал впервые в своей истории мировым лидером по объему продаж легковых автомобилей в первом полугодии 2015 года, обогнав занимавшую до этого первое место японскую компанию Toyota. Но, как говорится, недолго музыка играла. Уже по итогам третьего квартала 2015 года Toyota вновь вернула себе лидирующее положение, в чем помог ей... сам Volkswagen, рухнувший в эмиссионный скандал в сентябре 2015 года.**

**Александр Григорьев**

**К**ак ни странно, но проблема с Volkswagen в Америке берет свое начало в Европе. Работники небольшой европейской компании, занимающейся эмиссионными делами, обнаружили значительное увеличение выбросов вредных примесей в выхлопных газах при проведении замеров в дорожном движении автомобилей Volkswagen Passat и Jetta с дизельными двигателями. При замерах в лаборатории показатели были в норме.

Питер Мок, управляющий директор этой фирмы, чтобы прояснить этот вопрос, предложил повторить такие испытания в США. Случилось это еще в 2014 году! Обратился он к своему американскому коллеге Джону Герману, который является сопредседателем Международного совета по чистому транспорту с американской стороны. Последний был уверен, что американские версии этих автомобилей пройдут тесты без проблем и будет доказано, что дизельные моторы чисты и при обычной эксплуатации машин. Такая

уверенность базировалась на том факте, что стандарты по токсичности в США выше, чем в Европе, а также на большом опыте по доведению вредных примесей в выхлопных газах до норм стандартов в Америке.

Началась серия испытаний, в результате которых Volkswagen признал (конечно, далеко не сразу), что в программное обеспечение дизельных моторов был встроен специальный алгоритм (названный defeat device), который автоматически обманывал американские (и европейские) тесты на уровень загрязнения. Такое программное обеспечение, устанавливаемое на моделях Volkswagen и Audi с двигателем с турбонаддувом объемом 2,0 л, которые выпускались в 2009–2015 гг., при прохождении тестов EPA (Environment Protection Agency) включало полный эмиссионный контроль. Когда испытания заканчивались (при обычной эксплуатации автомобиля), полный контроль отключался и действовал только частично. В результате выброс окислов азота ( $\text{NO}_x$ ) вырастает до уровня, превышающего нормы США в 40 раз! Эти цифры были указаны в официальном извещении EPA в адрес Volkswagen.

EPA и CARB (California Air Resources Board) начали проверку автомобилей Volkswagen еще в мае 2014 года. Результат

– отрицательный. Переговоры велись несколько месяцев. Volkswagen заявил, что причины несоответствия определены и будут приняты меры по их устранению. В результате в декабре 2014 года началась кампания по отзыву почти 500 000 проданных в США за 7 лет автомобилей Volkswagen для устранения причин, вызывающих повышенный выброс  $\text{NO}_x$ .

Казалось бы, больших проблем нет: достаточно перевести систему контроля токсичности на режим постоянного включения, и будет обеспечено полное соответствие нормам EPA. Но есть одно «но»: при

этом эффективная мощность двигателя упадет и возрастет расход топлива. Автомобили будут иметь уже другие, заметно худшие показатели, что в конкурентной борьбе на рынке снизит позиции Volkswagen. Руководство компании пыталось убедить EPA, что все это чисто технические проблемы, однако успеха не добились.

EPA считает, что выявленные нарушения очень серьезны, не только из-за нелегального defeat device и превышения эмиссии  $\text{NO}_x$  во много раз, но также и потому, что Volkswagen утаивал эти факты от EPA, от штата Калифорния (где про-

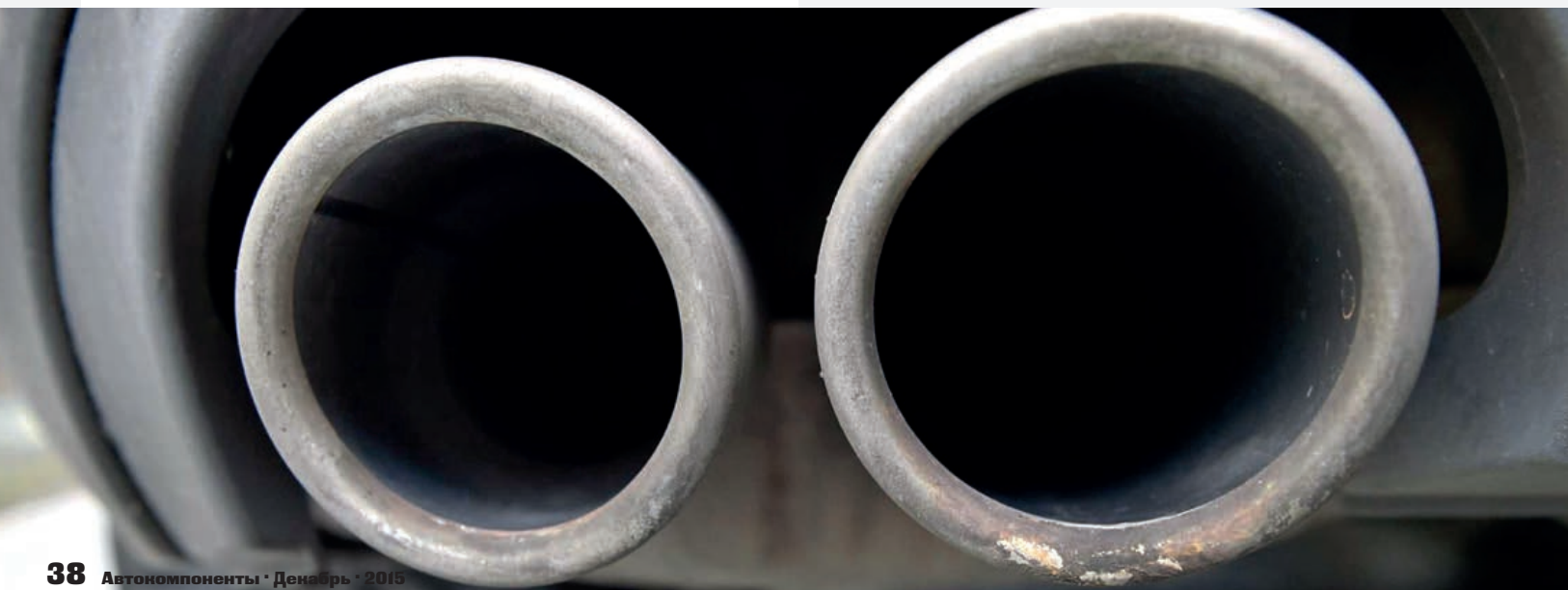
водились многие испытания) и потребителей. Такого от VW никто не ожидал.

В соответствии с Федеральным законом, EPA имеет право выставить штраф в размере не более 37 500 долларов за автомобиль. За 2005–2015 гг. Volkswagen и Audi продали примерно 482 000 дизельных моделей с нелегальной системой контроля эмиссии (defeat device). Всего в мире продано 11 миллионов таких авто. Теоретически сумма штрафа для VW может достигнуть 18 миллиардов долларов (37 500 долл. x 482 000 шт.).

Мартин Винтеркорн, ныне уже бывший глава немецкого автоконцерна, заявил, что Volkswagen заказал проверку независимой компании после того, как регулирующие органы США выявили неверные результаты по дизельным моторам. «Я глубоко сожалею, что мы разрушили веру наших покупателей», – сказал Винтеркорн в своем заявлении. – Мы сделаем все необходимое, чтобы ликвидировать последствия случившегося».

Инженеры автопроизводителя продолжали настаивать на технических причинах негативных результатов эмиссионных испытаний. Но ни одно из объяснений не удовлетворило официальные органы США, которые решили не выдавать

**» В сентябре 2015 года, после того как EPA и CARB запросили объяснений по упомянутой эмиссионной проблеме, руководство концерна Volkswagen признало, что 2,0-литровые дизельные модели содержат т.н. defeat devices – «устройства отмены» (так назвали в EPA систему отключения полного контроля эмиссии в программном обеспечении при лабораторных тестах). EPA считает, что это касается следующих моделей: 2000–2015 модельный год – Volkswagen Jetta, Beetle, Golf и Audi A3; 2014–2015 модельный год – Volkswagen Passat. EPA также отказалось от выдачи Volkswagen «сертификата соответствия» на модели 2016 года с дизельными моторами объемом 2,0 л.**



сертификацию автомобилям Volkswagen 2016 модельного года.

Примечательно, что именно Volkswagen Passat должен был стать первой моделью 2016 года, которую немецкий производитель планировал представить на выставке в Нью-Йорке 21 сентября 2015 года. Но все изменилось за три дня до назначенной даты. В том же сентябре 2015 года Винтеркорн вынужден был подать в отставку. Он ставил слишком высокие цели по снижению расхода топлива и снижению уровня токсичности, а инженеры компании не отважились ему возражать.

Еще в 2012 году Винтеркорн заявил, что концерн намерен уменьшить выбросы CO<sub>2</sub> на 30% к 2015 году. Никто не сказал ему, что этого будет трудно достигнуть. Короче – победа любой ценой. Но цена эта оказалась чрезмерно высокой. Volkswagen уже потерял 21 млрд долларов в рыночной капитализации (за счет уменьшения стоимости своих акций) с сентября 2015 года. Копя все глубже и глубже, американские власти обнаружили, что еще более 10 000 автомобилей Volkswagen в США имеют нелегальное программное обеспечение, которое «маскирует» высокий уровень выбросов NO<sub>x</sub>.

Несколько моделей Volkswagen, Porsche и Audi с 3,0-литровым дизелем имели тот же алгоритм defeat device, уточнялось в новом заявлении EPA. Прежде заявлялось о том, что проверке подвергались только модели Volkswagen и Audi с 4-цилиндровым 2,0-литровым мотором. Дизель V6 объемом 3,0 л был разработан Audi и широко использовался в премиальных моделях Volkswagen, Audi и Porsche в 2014–2015 гг. В ответ Volkswagen заявил, что программного обеспечения в трехлитровых двигателях V6, которое незаконно меняло бы эмиссионные характеристики, не было. VW даже намерен кооперироваться с EPA для выяснения этой проблемы в полном объеме.

Еще до выпуска новой версии в 2014 году концерном уже было произведено и продано по всему миру более 1,6 млн дизелей V6 объемом 3,0 л. Неизвестно, сколько еще моделей с новой версией мотора V6 могут иметь нелегальный defeat device. EPA обнаружило нелегальное ПО и у 3,0-литрового дизеля, который используется на Volkswagen Touareg 2014 года выпуска, Porsche Cayenne 2015 года и Audi A6 Quattro, A8, A8L. Речь идет только о недавно испытанных моделях, и неизвестно, что еще может обнаружить EPA в результате последующих проверок.

Устройство defeat device в электронном модуле дизеля Volkswagen способно определять, когда автомобиль проходит формальный эмиссионный тест, и включать на это время специальный режим работы двигателя. В этом режиме ограничивается выброс окислов азота до разрешенного стандартного уровня. Буквально через секунду после завершения процедуры двигатель переключается

**» Понимая неизбежность финансовых потерь в связи с «дизельным скандалом», Volkswagen уже сейчас заявил о своем решении сократить в 2016 году объем своих инвестиций на 1 млрд евро. В компании решили, что можно отложить реализацию не самых важных проектов или вовсе их аннулировать. Решено было отказаться от строительства нового дизайн-центра в Вольфсбурге, что позволило сэкономить около 100 млн евро. Кроме того, было решено повременить с выводом на рынок нового поколения модели Phaeton. Помимо этого, под вопросом теперь и строительство нового сборочного предприятия в Мексике.**

чается в «нормальный» режим, и выброс NO<sub>x</sub> увеличивается до 9 раз. Это касается только тестов официальной федеральной процедуры EPA в США. В других эмиссионных тестах показатели NO<sub>x</sub> зашкаливают уже прямо на старте.



**bilsteingroup®**

**HAPPY NEW YEAR**

Мы от всей души желаем Вам здоровья и успехов в 2016 году.

Мы благодарим Вас за оказанное доверие к нашей торговой марке febi, SWAG, Blue Print.

**febi** **SWAG** **BLUE PRINT**

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

признать наличие вредоносного ПО и у 3,0-литровых дизельных моторов. По самым скромным подсчетам, таким мотором оборудованы около 85 000 автомобилей, среди которых Volkswagen Touareg, Audi A6, A8, Q5 и Porsche Cayenne.

Концерну Volkswagen предстоят огромные дополнительные расходы (кроме упомянутого выше штрафа в 18 млрд долларов) по проверке и замене блоков программного обеспечения автомобилей, число которых измеряется миллионами. Ближайшая и среднесрочная перспектива для концерна не выглядит оптимистичной. Дело в том, что в настоящее время конкуренты немецкого автогиганта активно развивают гибридные технологии и технологии автомобилей на топливных элементах. А Volkswagen свои основные усилия в последние годы направил на развитие «чистых» дизелей, которые к тому же оказались и не очень чистыми. ■

Претензии относительно дизеля V6 объемом 3,0 л компания Volkswagen сначала не принимала, заявляя о том, что EPA неправомерно вовлекает в скандал новые бренды концерна – Audi и Porsche. Однако, по последним данным, немецкий автоконцерн был вынужден

# Либерализация параллельного импорта

Михаил Смирнов

Ассоциация европейского бизнеса провела в Москве конференцию, посвященную либерализации параллельного импорта. Надо сказать, что это не первое (и далеко не последнее) мероприятие, посвященное этой теме.

Ну, подумаете вы, что тут такого интересного: бизнес обсуждает свои очередные «заморочки» с правительством. Однако за кажущейся простотой этой темы стоит очень серьезный вопрос: каким путем пойдут бизнес и экономика?

Собственно, именно поэтому тема либерализации параллельного импорта так давно и широко обсуждается в Правительстве РФ, заинтересованных министерствах и ведомствах, СМИ, различных научных и исследовательских организациях.

## Суть вопроса

Если перевести с «юридического» языка на русский, то «параллельный импорт» означает только то, что «оригинальные фирменные» товары в Россию могут поставлять не только представители и официальные дистрибьюторы этих фирм, но и все, кто сумеет их купить «за бугром».

Итак, в мировой практике существуют два основных принципа «исчерпания (ограничения) исключительных прав правообладателей» – национальный и международный.

Согласно национальному (он же – территориальный), который действует в РФ, исключительные права правообладателя на товарный знак признаются исчерпанными



только при введении соответствующего товара в оборот внутри данного государства.

Проще говоря, ввоз товара в страну возможен только с разрешения владельца товарного знака. То есть где бы, у кого бы ты ни купил «фирменный» товар за границей, ввезти его в Россию и торговать им можешь только с разрешения представителя фирмы или ее официального дистрибьютора. Которое они, скорее всего, не дадут – не надо покупать у посторонних, берите у нас!

Второй принцип – международный (который применяется, например, в Китае). Он гласит, что правообладатель, продав один раз товар, теряет эти самые «исключительные права». И новый собственник имеет право сам решать, кому продавать, как и куда вводить в товарооборот (то есть торговать). Соответственно, «фирменный» товар может попадать на прилавки двумя путями: как через представителя фирм, так и через независимых импортеров, купивших его там, где он дешевле.

Так вот поставка и продажа «фирменных» товаров, завезенных в Россию независимыми импортерами, и называются «параллельным импортом».

Естественно, что этот вариант явно не устраивает представителей и официальных дистрибьюторов – их товар обходится дороже.

Но в России ряд государственных органов, в частности ФАС (Федеральная антимонопольная служба), предлагает разрешить параллельный импорт, справедливо полагая, что он снизит цены на «фирменные» товары на рынке. Причем существенно – как минимум на 10–20%. В качестве примера приводится Казахстан, в котором при переходе с «международного» принципа на «территориальный» автозапчасти подорожали – уровень роста цен составил от 20 до 100%.

Кроме того, есть и еще один веский аргумент в пользу разрешения параллельного импорта – компании, пользуясь своим практически монопольным правом, могут решать,

что поставлять в Россию, а что не поставлять. И, соответственно, «сплавлять» в страну устаревшие товары и оборудование. Препятствуя тем самым модернизации производства и появлению конкурентоспособной российской продукции.

## Возражения

Ассоциации европейского бизнеса для изучения вероятных последствий либерализации параллельного импорта среди инвесторов в России заказала исследование в Международном институте маркетинговых и социальных исследований «ГФК-Русь». Стоит уточнить, что подобные исследования проводили также фонд «Сколково», НИУ «Высшая школа экономики», аналитический центр при Правительстве РФ и ряд других организаций. И все эти исследования выявили много недостатков и проблем, которые могут возникнуть при разрешении «параллельного импорта».

Например, многие крупные

компания-автопроизводители создали локальные производства в России и уже рассматривали вопрос о выпуске их продукции не только для конвейеров, но и на вторичный рынок. Естественно, при разрешении «параллельного импорта» рентабельность внутреннего российского производства снизится, сроки окупаемости вырастут на 50%. А некоторые производства станут нерентабельными. И компании начнут сворачивать производство. Как результат – рост безработицы.

При этом исчезнет эффект «снежного кома» в автомобильной промышленности. Одно рабочее место в сфере автопроизводства создает 10 рабочих мест в смежных отраслях. А эти 10 рабочих мест, в свою очередь, создают новые рабочие места. И надо учитывать, что эффект свойственен рабочим местам в производственной, а не в торговло-среднеческой деятельности.

Некоторые розничные сети сейчас покупают продукцию у производителей или их официальных представителей в России за рубли. С либерализацией «параллельного импорта» им придется открыть валютные счета, закупать большие объемы валюты для осуществления закупок за границей. А далее валюта будет уходить за рубеж.

Большинство автомобильных компаний периодически сталкиваются с контрафактом, от которого страдают как они, так и потребители. И такие контрафактные детали могут быть куплены у крупного «независимого» импортера – при одной из проверок выяснилось, что в партии запасных частей 30% деталей оказались контрафактом. При либерализации же ожидаемый рост контрафакта автозапчастей, шин и спортивных товаров может составить до 30–50%.

Недобросовестные импортеры обычно уклоняются от уплаты налогов и таможенных платежей, минимизируют выплаты заработной платы и отчислений. Кроме того, они не

несут расходов на маркетинг, рекламу, сервис. Все это позволит им устанавливать цены ниже допустимого минимума для производителей и официальных дилеров.

Если подводить итоги, то, по мнению экспертов, либерализация «параллельного импорта» негативно отразится на экономике России.

Например, появление новых мелких игроков на рынке отразится на рентабельности бизнеса крупных производителей. А снижение рентабельности повлечет сокращение инвестиций в экономику Российской Федерации.

Таможенные и налоговые поступления сократятся из-за возможного использования независимыми импортерами упрощенных и теневых схем примерно на 5–10%.

Вместо локализации производства будут выноситься в приграничные страны. Сокращение локализованного производства в первый год либерализации параллельного импорта составит порядка 20%.

Из-за увеличенных потоков импорта вырастет доля контрафактной продукции, так как ослабится контроль на таможне. В среднем уровень контрафакта увеличится на 10–30% в зависимости от отрасли. При этом наибольшую долю контрафакта ожидают представители компаний – производителей автозапчастей и шин.

Уровень сервиса снизится, так как параллельные импортеры его предоставлять не будут. Кроме этого, независимые импортеры будут ввозить высокомаржинальные, а не нишевые продукты.

При этом розничные цены упадут в оптовом звене лишь на 5–10% – независимые импортеры будут повышать маржинальность бизнеса.

### Резюмируя...

В принципе, все эти аргументы имеют право на существование. Однако стоит заметить, что сам процесс либерализации



«параллельного импорта» уже назрел. В частности, на рынке автокомпонентов производители «фирменных» запчастей уже не первый год бьются с контрафактом и откровенными подделками. И, в общем-то, безуспешно.

А старая мудрость гласит, что «если нельзя запретить процесс, то его надо возглавить». То есть разрешить «параллельный импорт» – но не сразу и не для всех. При этом параллельно, а лучше – с опережением, создать действенную систему контроля качества продукции и наказания недобросовестных поставщиков.

По большому счету, производители «фирменных» товаров фактически стали монополистами в своих нишах. И им так или иначе, но придется согласиться на существование «параллельного импорта». Однако они могут либо сопротивляться этому (с достойным иного применения энтузиазмом), либо принять участие

в выработке механизмов контроля и управления – например, уровня таможенных пошлин, систем сертификации, требований к качеству и других шагов.

Но при этом и Правительству РФ необходимо жестко контролировать процесс. Иначе страну ждет тот самый «апокалиптический ужас», о котором говорят эксперты: падение локализации, снижение объемов инвестиций, безработица, «обвал» контрафакта и т.д.

...В общем, что делать – понятно. Однако сейчас гораздо важнее другой вопрос: «Как делать?» И первые шаги по проработке ответа на последний вопрос уже есть: сейчас в правительстве и министерствах прорабатываются списки товаров, для которых можно разрешать «параллельный импорт». А также списки требований к таким продуктам. Так что – пождем и посмотрим, как это выйдет. ■



# Всегда под рукой

**Нашим автомобилистам в преддверии очередной зимы приходится проверять у себя «баланс» стратегически важных «запасов», аксессуаров, которые в холодное время года должны всегда быть под рукой.**

**Производители таной «аксессуарни» точно знают, наким должен быть этот минимальный запас, чтобы любой автомобилист мог перезимовать максимально комфортно.**

**Татьяна Анимова**

Иван Никитичев, директор по маркетингу компании AZARD Group, говоря о минимальном наборе аксессуаров, которые должен иметь под рукой автомобилист в зимний период, называет несколько обязательных позиций. «Из обязательных компонентов это,

конечно, щетки стеклоочистителя, домкрат, трос, щетки-скребки для очистки автомобиля от снега, – отмечает он. – Не помешает иметь в гараже зарядное устройство для аккумулятора, чтобы легко завести машину даже в лютые холода. А для повышенного комфорта в салоне автомобиля – меховые накидки, оплетку на руль, чтобы не мерзли руки, и коврики».

Россия, как известно, специфичная во многих отношениях страна. Одна из ее особенностей, которая во многом и определяет традиции в сервисном обслуживании и эксплуатации автомобиля, это суровые климатические условия на большей территории страны. Автомобилисты в России знают, что зима у нас слывается не только морозами и снегом, но и реагентами и солью на дорогах. «Такой «осадок» с обуви пассажиров и водителя опасен для покрытия пола автомобиля, поэтому рекомендуется использовать коврики салона, – отмечает Иван. – Сегодня в ассортименте AZARD Group нет данной категории автоаксессуаров, но уже к сезону 2016 года мы обрадуем наших партнеров отечественными ковриками салона».

Аксессуары – это в основном сезонный товар, который может принести магазину большой доход. Однако здесь многое зависит от умения продавцов, а также от того, насколько правильно представлен товар. «Зачастую магазины находятся в арендуемых помещениях, и окупаемость каждого метра площади является основным фактором при формировании ассортимента и полки, – отмечает Иван. – На «золотую» полку я рекомендовал бы разместить товары с максимальной оборачиваемостью. Товары специфичные или под заказ не стоит размещать на «дорогой площади». Ведь, если потребитель в них нуждается, то заинтересуется у продавца. У кассовой зоны, конечно, лучше представить товары импульсного спроса, например ароматизаторы с новогодней тематикой.

А для увеличения среднего чека необходимо комбинировать ассортимент смежных товаров: например, рядом с аккумуляторами разместить провода прикуривания, с колесами – домкраты и компрессоры».

В ассортименте компании AZARD Group представлены импульсные зарядные устройства для аккумуляторов под брендами MAGNUM и «Орион», а также трансформаторные ЗУ. «Все устройства производятся в Рязани, – рассказывает Иван. – «Орион» – импульсные зарядные устройства в популярном формфакторе. MAGNUM – это новинка среди импульсных зарядников. Наиболее востребованными на рынке зарядными устройствами среди импульсных устройств под брендом «Орион» являются модели PW150, PW265, PW320 и PW325, они обеспечивают выполнение практически всех задач, которые ставятся перед подобными устройствами. Модель PW150 является наиболее простой и дешевой среди всех зарядных устройств и обеспечивает зарядку аккумуляторов легковых автомобилей с емкостью до 70 Ач. Модель PW265 – это, по сути, автоматическое устройство для заряда аккумуляторов. Такой прибор позволяет пользователю самостоятельно подобрать необходи-

мый его аккумулятору зарядный ток, уровень которого контролируется по показаниям встроенного амперметра. Модель PW320 имеет отключаемую автоматику и линейный индикатор выходного тока, что позволяет использовать ее для разнообразных аккумуляторов, как кислотных, так и щелочных».

автомобильной АКБ. Стрелочный индикатор выходного тока позволяет контролировать его в ходе процесса заряда, а высокий выходной ток, до 18 ампер, обеспечивает не только заряд аккумуляторов емкостью до 200 Ач, но и применение его в качестве предпускового устройства для облегчения пуска двигателя с

высокую надежность, а ЗУ-90М – еще и плавную регулировку выходного тока. Флагман линейки – ЗУ-75а, выходной ток которого позволяет зарядить батарею с емкостью до 70 Ач, модели ЗУ-90 и ЗУ-90М заряжают аккумулятор емкостью до 90 Ач, а самая мощная модель ЗУ-120М3 – до 120 Ач.

Новинкой 2016 года у компании AZARD Group стали импульсные зарядные устройства под маркой MAGNUM. Они воплощают в себе пожелания пользователей по усовершенствованию данного вида устройств и возможность заряда любого типа кислотного аккумулятора. Линейка таких зарядных устройств состоит из пяти моделей, что позволяет удовлетворить любые пожелания автолюбителей. Наиболее востребованными являются модели SA-8, SM-8 и MM-18. SA-8 и SM-8 пригодны для использования с аккумуляторами емкостью до 90 Ач, причем первая модель полностью автоматическая, а вторая позволяет вручную установить требуемый уровень тока. Модель MM-18 позволяет заряжать аккумулятор до 195 Ач, при этом обеспечивая возможности точной установки начального уровня тока и использования в предпусковом режиме. ■

Директор по маркетингу компании Airline Евгений Лабачевский: «В зимний сезон автомобилисту обязательно понадобятся щетка-сметка и скребок. В качестве аварийного варианта рекомендуется иметь в автомобиле трос и провода прикуривания, саперную лопату. Для коллекции предлагаем завести накидку с подогревом, а лучше меховую накидку, меховую оплетку на руль, новые коврики и коврики впитывающие, чтобы новые не так быстро пачкались. ПЗУ и ЗУ для аккумулятора вообще могут вас спасти, например, на даче, если вдруг сядет АКБ, а прикурить авто не от кого. В ассортименте Airline есть зарядные устройства для АКБ от 5 до 15 А, а также пускозарядные устройства от 55 до 400 А. Но хитом сезона является внешний аккумулятор, который позволяет запустить двигатель авто без лишней суеты – от маленькой литиевой батарейки. К числу необходимых предметов добавлю еще и утеплитель двигателя – поможет сберечь тепло двигателя, снизить расход топлива».

По словам Ивана, модель PW325 аналогична PW320, но у нее отсутствует режим отключения автоматики, что делает ее пригодной для использования человеком с минимальными знаниями о методике заряда

разряженным аккумулятором.

Максимальной популярностью среди трансформаторных зарядных устройств пользуются модели ЗУ-75, ЗУ-90, ЗУ-90М и ЗУ-120М3. Проверенные временем модели имеют предельно





# Зима – время испытаний

**Любой опытный автомобилист знает, что н эксплуатации в зимних условиях автомобиль надо готовить. Это сложный период для машины, и водитель, планирующий зимние поездки, должен запастись определенными средствами и аксессуарами, без которых летом он вполне обходился.**

**Николай Протасов**

**Провода для «прикуривания» – лучше их возить в багажнике**

Даже летом, имея новую АКБ, водитель может забыть выключить магнитолу, оставить свет в

салоне и посадить аккумулятор. Зимой же потребление энергии при эксплуатации автомобиля возрастает: отопление, кондиционирование воздуха, противотуманные фары и т.д. К тому же стартер при пуске двигателя должен преодолевать повышен-

ное сопротивление холодного моторного масла.

Даже хорошо обслуживаемый аккумулятор уже при 0°C теряет 1/5 своей емкости, а значит, при понижении температуры может не запустить двигатель. В таких ситуациях помогут провода для «прикуривания». Желательно, чтобы они были у каждого автомобилиста, и зимой – особенно.

Следует помнить, что для запуска двигателя требуется ток до 400 А, поэтому не надо покупать тонкие провода. Оптимально, чтобы сами провода и зажимы

были медными, потому что их задача заключается в том, что передать нагрузку от работающего автомобиля к разряженной АКБ с минимальными потерями. Провода должны минимально выдерживать пусковой ток в 200 А и иметь сечение не менее 16 мм<sup>2</sup>. Эти параметры должны указываться на упаковке, а изделия с более низкими характеристиками использовать нельзя.

Признаком качественных проводов является исполнение их соединения с зажимами-крокодилами. Предпочтительный вариант – паяные соединения. Мощные

пружины на зажимах – залог хорошего контакта проводов с клеммами аккумулятора. Длина проводов тоже имеет значение, оптимально они не должны быть длиннее 3–5 м. Большое значение имеет и качество изоляции, она не должна менять своих свойств в широком диапазоне как плюсовых, так и минусовых температур.

### Усилить проходимость зимой не помешает

В отдельных районах Австрии, Швейцарии и др. в зимний период езда разрешена только с цепями противоскольжения на колесах. У нас таких ограничений нет, но машины иногда просто приходится комплектовать цепями. Как правило, цепи устанавливаются на колеса ведущей оси. Если же автомобиль заднеприводной, то комплектовать желательно все колеса цепями, иначе могут возникнуть сложности с управлением машиной, особенно на спусках. В случае с полноприводным автомобилем цепи устанавливаются либо на все колеса, либо на колеса той оси, которая принимает наибольшую нагрузку.

Цепи изготавливаются для различных условий эксплуатации и интенсивности использования, и разные модели цепей различаются в основном толщиной звеньев. Чаще для звеньев используют прутки со стороной 3,2–3,55 мм. Чем больше толщина звена, тем

более мощный износостойкий слой имеет звено.

В продаже сейчас представлен большой выбор цепей противоскольжения. Дешевые изготавливаются из обычных сталей, поэтому, как правило, клейма производителя на звеньях найти невозможно. Такими цепями пользоваться опасно, звено может лопнуть и принести массу неприятностей в виде оторванного крыла или даже разрыва тормозного шланга.

Для производства качественных звеньев известные производители используют легированную сталь с добавками хрома, марганца и никеля, а в некоторых случаях и титана, что повышает эксплуатационный ресурс изделия. Звенья подвергают закалке, причем для производства качественных звеньев используется пруток квадратного, а не круглого сечения. За счет квадратного прутка звенья выдерживают гораздо более значительную нагрузку на скручивание и имеют более высокие показатели сцепления с ледяной поверхностью, чем звенья из круглого прутка.

Другое эффективное средство – браслеты противоскольжения. Устройство состоит из одной-двух цепочек, идущих поперек протектора и крепящихся на ободе колеса. Браслеты удобны для кратковременного проезда сложных дорожных участков.



Комплект медных проводов для «прикуривания» американской компании Cardos рассчитанных на ток пуска в 400 А, длиной 3 метра в твердой изоляции. Крокодилы с большим шагом зубьев и мощной пружиной обеспечивают стабильный контакт проводов с клеммами АКБ



Текстильные колпаки противоскольжения, или «носни», получили популярность в Европе. Их главное преимущество – простота монтажа и относительно высокая эффективность. Приспособление занимает минимум места в багажнике, но оказывается необходимым в ситуации, когда зима покрывает дороги снегом



Для производства звеньев известные производители используют легированную сталь с добавками хрома, марганца и никеля, а в некоторых случаях и титана, что повышает эксплуатационный ресурс изделия



Браслеты противоскольжения легче надевать, когда колеса немного вывернуты в ту или иную сторону



**Браслет противоскольжения состоит из одной-двух цепочек, располагающихся поперек протектора и крепящихся на ободе колеса. Браслеты удобны для кратковременного преодоления сложных дорожных участков, на одном колесе устанавливают до 6 и более браслетов**



**Перед установкой цепь раскладывают, а потом надевают на колесо. Установка занимает не более 5 мин.**



**Стальной трос, безусловно, наиболее прочный и надежный по сравнению с тканевыми ремнями, но он проигрывает им в весе и занимает много места в багажнике**



**Динамический рывковый трос для буксировки внедорожников по пересеченной местности. Этот тип гибких ремней самый дорогой из предлагаемых сегодня рынком**

Монтаж/демонтаж занимает не более минуты, причем «домкратить» автомобиль не нужно. Это удобно, если, например, машина застряла в грязи. Браслеты можно установить на автомобиль с любым типом привода на колеса любой оси.

Текстильные колпаки противоскольжения, или «носки», получили популярность в Европе. Их главное преимущество – простота монтажа и относительно высокая эффективность. Приспособление занимает минимум места в багажнике, но оказывается необходимым на заснеженных дорогах. Многие машины еще ездят на летней резине, и текстильные колпаки могут здорово выручить. Спасают порой «носки» и весной, когда шины уже установлены летние, а зима еще не уходит. Основными недостатками текстильных колпаков являются низкая эффективность на обледеневших трассах, а также небольшой эксплуатационный ресурс. Следует помнить, что «носки» не могут заменить цепи.

#### **Буксировочный ремень для зимы необходим**

От поломок не застрахован ни один автомобиль. И без надежного буксировочного ремня не обойтись. Выбрать средство для буксировки достаточно сложно, ведь приобрести надо именно то изделие, которое не подведет в критической ситуации. По ПДД длина троса должна

составлять 4–6 м, причем трос должен обозначаться двумя и более бело-красными флажками или специальными щитками. Самыми дешевыми буксировочными средствами являются плетеные синтетические канаты с буксировочными крюками. Но в этом случае цена говорит сама за себя: это, если можно так выразиться, одноразовые средства буксирования. И для водителей, не имеющих такого опыта, рекомендовать подобные канаты категорически нельзя.

Стальной трос для буксирования легковушек, пожалуй, тоже не подойдет. Это хоть и очень прочное изделие, но, во-первых, такой трос занимает много места в багажнике, а во-вторых, разорванные нити, которые обязательно появляются в процессе эксплуатации, легко могут травмировать руки водителя. Стальные буксировочные тросы хороши при буксировании тяжелых грузовиков, тракторов и других средств спецтехники.

Кинетические тросы, называемые еще стропами динамическими или тросами ORT, – самый дорогой вид буксировочных приспособлений. Они изготавливаются из полиамида, обладают потенциалом растяжения до 30%, а разрывная нагрузка их достигает 50 т. Они отлично себя проявляют при буксировке мощных внедорожников по бездорожью, через рвы и сугробы, но для обычной буксировки эти тросы порекомендовать нельзя – трение



**Плоские буксировочные синтетические тросы изготавливают из плоских полиэстеровых лент, выдерживающих разрывную нагрузку до 6-7,5 тонн**

провисшей стропы об асфальт при буксировке может легко повредить волокна троса. Такие повреждения способны стать причиной разрыва стропы при рывке. Кроме выхода из строя самого буксировочного средства, возникает серьезная опасность для людей и автомобилей. В некоторых странах, например в Польше, использование динамических строп на дорогах с покрытием запрещено.

Большинство водителей выбирают плоские буксировочные синтетические тросы из плоских полиэстеровых лент, выдерживающих разрывную нагрузку до 6-7,5 т. Потенциал растяжения у полиэстеровых плоских ремней небольшой, не более 7%. Плоские тросы прочны и гибки, при их использовании риск разрыва во время торможения или маневрирования гораздо ниже, чем при использовании других буксировочных средств гибкой сцепки.

**Химия зимой здорово выручает**

Многие проблемы автомобиля, не проявлявшиеся в теплое время года, заявляют о себе с первыми морозами. Например, не запотевают летом окна в машине или запотевают лишь во время сильного дождя, но кратковременно. Зимой же неисправная вентиляция тут же дает о себе знать. Но когда вентиляционные проходы очищены, а ламели радиатора промыты, то все нормализуется.



**Аэрозольные средства, обеспечивающие быстрый пуск двигателя, создаются на основе легкоиспаряющихся и легковоспламеняющихся эфиров, гарантирующих уверенный запуск мотора даже при -50°C. Средство распыляется в карбюратор или воздушный фильтр**



**Самыми дешевыми буксировочными средствами являются плетеные синтетические канаты с буксировочными крюками. Такое изделие можно приобрести буквально на каждой заправке, где есть торговая точка. Но спешить с покупкой не стоит. Трос без «опознавательных знаков» приобретать опасно**



**Автомобилисты чаще других средств для буксировки выбирают плоские ремни, и отечественной промышленности им есть что предложить**



**Водителям, пользующимся часторазморанивателем, следует помнить, что содержащийся в химинате спирт смывает смазку замка. Это может привести к тому, что замок просто заржавеет**



**Если есть источник тона, размораживатель использовать вовсе не обязательно**



**Инновационное средство для размораживания замков K2 Gerwazy содержит смазывающие вещества, которые защищают замок от коррозии и дальнейшего замерзания**



**Такой лед скребком не удалишь!**

Так же и механизмы дверных замков – летом они, естественно, не замерзают, но если это регулярно происходит зимой, то это значит, что они давно нуждаются в обслуживании.

Автомобилистам предлагается множество специальных составов, которые условно можно разделить на две группы – это либо вещества, повышающие комфорт пребывания водителя и пассажиров в автомобиле, например размораживатели стекол, либо средства, с помощью которых водитель пытается отсрочить необходимый ремонт. Но каковы перспективы такого подхода в долгосрочной перспективе, сказать трудно.

Хорошим подспорьем для облегчения холодного пуска труднозаводимого движка является целая группа аэрозольных средств. Они созданы на основе легкоиспаряющихся и легковоспламеняющихся эфиров, гарантирующих уверенный запуск при температуре до  $-50^{\circ}\text{C}$ , и используются путем распыления в карбюратор или воздушный фильтр. Эти средства вполне безопасны в руках опытного водителя, «знающего свое дело».

Другое средство, которое неплохо приобрести каждому водителю в преддверии зимы, – размораживатель замков. В мороз баллончик лучше иметь при себе, ведь если хранить его в салоне машины, то в сложной ситуации он, естественно, ничем не поможет. Однако если водителю приходится пользоваться размораживателем часто, то ему надо обязательно запланировать весной обратиться на СТО по этому поводу. Проблемы с отпирианием/запирианием дверей в автомобиле кончаются там, где замки хорошо смазаны и защищены от влаги, а уплотнения дверей в нормальном состоянии. Использование дистанционно управляемого центрального замка также позволяет избежать проблем с барабанным механизмом, в котором замерзает влага. Электрический привод открытия дверей действует независимо от механизма, открываемого ключом.

При использовании размораживателя следует помнить, что

содержащийся в химикате спирт смывает смазку замка и частое применение этого средства приведет к тому, что замок может не открыться, он просто заржавеет. Тогда размораживатель уже не поможет, нужно будет обращаться к специалистам-ремонтникам.

Существует альтернативный метод разблокирования замерзших замков при помощи нагрева ключа пламенем зажигалки. Но если в ключ вмонтирован транспондер, т.е. микросхема радиочастотной идентификации, причем водитель может даже не знать о наличии в ключе такого чипа, то нагрев может микросхему уничтожить. Последующий ремонт машины может обойтись дороже, чем даже замена замка.

Вряд ли подлежит сомнению, что жидкости, аэрозоли и спреи для размораживания стекол – более прогрессивное средство, чем простой скребок. И уж точно более дешевое, чем стоимость скребка с заменой поцарапанных им стекол. Следует помнить, что размораживатель стекол используется для удаления льда, а не снега. Необходимо сначала тщательно убрать снег со стекол щеткой, скребком с резиновым «ножом» или другим подобным приспособлением. Если снег не убрать, то содержимого флакона или баллончика с размораживателем не хватит даже для однократной обработки стекол.

Надо также учесть, что препарат будет действовать быстрее, а расход его уменьшится, если флакон или баллончик хранить перед применением в тепле. И еще: жидкий размораживатель стекол, особенно при экстремально низких температурах, выполняет свои функции лучше, чем аэрозоли и спреи, потому что те, расширяясь при выходе из баллона, теряют часть начальной температуры, т.е. еще больше охлаждаются.

Мы рассказали только о некоторых средствах, предназначенных для облегчения зимней эксплуатации автомобиля. Но, даже имея набор из перечисленных «продуктов», автомобилист, несомненно, почувствует себя на зимней трассе более уверенно и комфортно. ■

# MIMS automechanika MOSCOW

20-я Международная выставка запасных частей,  
автокомпонентов, оборудования и товаров  
для технического обслуживания автомобилей

22-25 августа 2016

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организаторы

ITEMF EXPO



messe frankfurt

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

# Согревающие новинки для зимней стужи

**С приближением зимы все опытные водители быстро меняют летнюю резину на зимнюю, заменяют свечи, рабочие жидкости и щетки, смазывают замки. Подстраиваемся под холод мы и в обычной жизни – переодеваемся в зимние вещи, достаем шапки и варежки.**

Каждое зимнее утро мы прогреваем автомобили, ждем заветной единицы на тахометре и мерзнем сами. Как же скрасить свое ожидание в холодной машине и сделать поездки комфортными?

У немецкого бренда alca® для зимы подготовлено все самое необходимое и даже больше. Обогревающий теплоэлектровентилятор три в одном сразу заполняет салон теплым воздухом, а также помогает отогреть обледеневшие части кузова, благодаря двухметровой длине кабеля для прикуривателя. Прибор имеет напряжение 12 В при мощности 150 Вт и оборудован системой Electronic Thermo Control против перегрева. Керамический вентилятор на

то и 3 в 1, что его можно ставить на разные уровни обогрева, а летом и вообще создавать им прохладный ветерок. Небольшой вентилятор весом всего 450 граммов можно положить даже в бардачок.

Как приятно бывает зимой выбраться на природу. Под трескучий мороз так приятно выпить горячий чай или кофе. Нужно просто взять с собой водонагреватель для автомобиля. Очень полезной окажется в данном случае кофеварка alca®, в которой можно вскипятить почти пол-литра воды за 15–20 минут. Не нужно думать о том, чтобы в автомобиль брать с собой кружки, ведь в комплект входят две чашки и даже фильтр для кофе. Прибор представлен на рынке в двух



вариантах – 12 и 24 В, работает от прикуривателя, оборудован предохранителем и лампой.

Конечно, аксессуары делают жизнь автомобилиста проще, но есть и те зимние комплектующие, без которых передвигаться просто опасно. Речь о щетках

стеклоочистителя, которые рекомендуется менять в соответствии со временем года и особенно серьезно относиться к их качеству зимой. Дело в том, что зимняя щетка должна обеспечить надежную защиту сочленений – чтобы они не портились от постоянного обледенения и попадания на них воды. Бренд alca® не раз становился победителем в премии «Мировые автомобильные компоненты», доказывая свои лидерские характеристики при доступной цене. Для зимы можно использовать специализированные зимние щетки alca® WINTER и дворники с элегантным плоским дизайном alca® SUPER FLAT. Щетку WINTER идеальной для зимы делает водонепроницаемый чехол, закрывающий сочленения и предотвращающий их замораживание. У щетки SUPER FLAT идеальный для зимы морозостойчивый бескаркасный дизайн. При этом она плотно прилегает к стеклу, не оставляет полос и отлично





работает даже при скорости 120 км/ч. Благодаря универсальной базе и наличию разнообразных адаптеров оба этих стеклоочистителя подходят практически для всех автомобилей. Резина щеток alca® имеет нанопокрытие, обеспечивающее ей большую эластичность, прочность и долговечность.

Бренд HEYNER® предлагает товары немецкого качества для ценителей комфорта. Так, трех- и четырехгнездовый разветвитель прикуривателя идеально подойдет для одновременной работы большого количества электроприборов. Помимо выходов для приборов на 12 В, есть еще и USB-разъем, который позволит, например, зарядить телефон. Метровый удлинитель дает возможность заряжать устройства на задних сиденьях авто, на кемпинге и даже на лодках. Подумали создатели и о безопасности – в разветвитель встроен предохранитель 10 А. В том случае, если автомобилисту не нужны большое количество выходов и USB-разъем, а просто не хватает одного гнезда прикуривателя, у HEYNER® есть разветвитель 2WayPower, который не только обеспечивает два выхода на 12 В, но и имеет метровый шнур с контрольным освещением.

В линейке щеток стеклоочистителя HEYNER® – только лучшие. Высококачественные гибридные щетки HEYNER® HYBRID уже давно заслужили признание знающих автомобилистов. Грамотное применение технологий позволяет щеткам с плоским дизайном соединить в себе все плюсы каркасных щеток. Нанографитовое покрытие резины защищает щетку от износа в холодную зиму и дожди. Идеально подходят почти для всех автомобилей за счет большого ассортимента адаптеров и размеров – вплоть до 760 мм.



зимой благодаря бескаркасному стеклоочистителю. В каждый комплект входят от четырех до шести адаптеров, два из которых комбинированные, сочетающие в себе по две функции каждый. За счет этих адаптеров щетки подходят практически для всех автомобилей.

В ноябре бренд HEYNER® презентовал самую последнюю новинку – щетку стеклоочистителя для поверхности заднего стекла REAR FLAT. Стильная бескаркасная щетка имеет размеры 250, 300, 350, 380 и 400 мм. Для ее создания были применены технологии гибридных щеток: за счет равномерного давления на стекло она обеспечивает идеальное его очищение. Равномерное давление обеспечивается за счет каркаса с пружиной из высококачественной стали в сочетании с дополнительной системой пружин. Все дворники HEYNER® не оставляют полос и сохраняют работоспособность даже при больших скоростях, что протестировано американской лабораторией Detroit testing Laboratory, Inc. U.S.A. ■

На выставке MIMS в августе этого года бренд HEYNER® признан лучшим по щеткам стеклоочистителя. На этой же выставке немецкая марка презентовала новую линейку бескаркасных щеток HEYNER® SUPER FLAT PREMIUM. В ней представлены 14 размеров от 330 до 700 мм. Сейчас ее можно найти на полках магазинов в blisterных упаковках. Новая щетка идеальна для эксплуатации





# Как сделать пуск двигателя предсказуемым?

Сегодня автомобилистам предлагается большой выбор устройств, позволяющих сохранять АКБ в «боевой готовности» даже при длительном простое автомобиля. Разработана целая группа устройств, с помощью которых можно завести двигатель в случае практически полной потери аккумулятором своей мощности. Потребность в таких устройствах возрастает зимой: при отрицательных температурах АКБ держат заряд плохо и надежность пуска автомобиля становится особенно актуальной.

Николай Протасов

## Аннулятор сел, а ехать надо!

Такая ситуация возникает часто неожиданно. Конечно, существует традиционный способ старта в подобных ситуациях, что называется, «с толкача». Но этот способ эффективен для карбюраторных моторов, а для

пуска двигателя с впрыском топлива специалисты такой метод не рекомендуют.

Сложно подобным образом завести и автомобиль с АКПП. Для запуска необходимо разогнать машину до 30 км/ч при прогретой трансмиссии, установив селектор коробки передач в положение N, а при холодной – вообще до 50 км/ч, и буксировать с такой

скоростью не менее 3–5 минут. При неработающих усилителях тормозов и рулевого управления в буксируемом автомобиле это задача непростая, но главное – метод не дает гарантии пуска.

Не рекомендуется заводить «с толкача» дизельные двигатели, поскольку при неправильно подобранной передаче на привод ГРМ воздействуют очень большие нагрузки, способные легко вывести ГРМ из строя. После подобного пуска мотору может потребоваться дорогостоящий ремонт.

Удобнее метод «прикуривания», он не «травмирует» ни инжекторный двигатель, ни дизель. Но не все водители возят с собой комплект кабелей для подключения к чужой батарее, да многие и не соглашаются помочь в подобной ситуации, опасаясь за судьбу электронных устройств своей машины. Ведь если строго не соблюдать технологию «прикуривания», то можно вывести из строя бортовой компьютер и получить другие неприятности с электроникой.

#### А можно подстраховаться?

Для того чтобы не было «сюрпризов» с запуском двигателя, нужно использовать подзарядные устройства, сохраняющие нормальный заряд батарей при длительной стоянке, особенно в сильные морозы. Такие подзарядки рассчитаны на работу в течение недель и даже месяцев. Например, зарядные устройства НПП «Орион» (СПб.) «Вымпел-05» и «Вымпел-07». Приборы весят всего по 200 г и в автоматическом режиме могут поддерживать т.н. буферный режим, позволяющий хранить длительное время заряженными любые виды автомобильных аккумуляторов. Аккумуляторы типа VRLA имеют особенности зарядки, и в приборах НПП «Орион» это учитывается. В зарядном устройстве «Вымпел-30» даже имеется специальный режим заряда кальциевых аккумуляторов (Ca/Ca), что, в общем-то, редкость.

#### Ну а если нет рядом розетки?

Но часто у водителя просто нет возможности подключить зарядное устройство с воз-

можностью буферного режима зарядки. И, оставляя автомобиль на зимней улице, снимать АКБ каждый раз и нести в теплое помещение тоже не хочется. Что тогда? Автовладелец рискует оказаться в ситуации, когда мощности его АКБ не хватит, чтобы прокрутить стартером коленчатый вал в загустевшем масле. И в этом случае могут помочь пусковые (ПУ) и пускозарядные устройства (ПЗУ).

Для запуска двигателя при разряженном аккумуляторе автомобилист может воспользоваться автономным пусковым устройством, которое способно обеспечить многократный пуск двигателя и при этом не нуждается в подключении к внешней сети. Такие устройства представлены на российском рынке, в частности, ТД «Сорокин». Автономные ПУ с пусковым током 450, 600 и 900 А могут запустить двигатель в условиях отрицательных температур с практически разряженной АКБ, предварительно подзарядив батарею в течение 5–10 минут. Запуск двигателя осуществляется при безопасном для бортового компьютера и других электронных систем, включая АКБ, напряжении.

Качественные автономные ПУ различной мощности поставляют на рынок итальянская компания Telwin, занимающаяся более полувека производством сварочной техники и зарядных устройств. Так, пусковое устройство BlueWeld Speed Start 1812 может с помощью пускового тока в 1500 А запустить двигатель не только легкового автомобиля, но и грузовика или трактора, а для восстановления потенциала прибор подключают к сети 220 В или заряжают от прикуривателя в машине.

Нередко автономные ПУ оснащают дополнительным оборудованием. Латвийская компания S.I.A. RESANTA поставляет ПУ «Ресанта ПУ-2», способное, по данным производителя, обеспечить пусковой ток в 400 А. Также устройство оснащено компрессором, обеспечивающим давление до 17 бар, и 5-вольтовым USB-разъемом для



Метод буксирования при запуске двигателя эффективен разве что для карбюраторных двигателей



Запуститься, используя бортовую сеть другой машины, можно, но нужно строго соблюдать последовательность действий, иначе можно вывести из строя приборы электроники в обеих машинах



Зарядное устройство «Вымпел-05», выпускаемое НПП «Орион», весит всего 200 г



Зарядное устройство «Вымпел-30» предназначено в том числе и для зарядки кальциевых аккумуляторов



Автономные ПУ «Сорокин» с пусковым током 450, 600 и 900 А могут запустить двигатель в условиях отрицательных температур с практически разряженной АКБ, предварительно подзарядив батарею в течение 5–10 мин.



Автономные ПУ различной мощности производит итальянская компания Telwin, занимающаяся более 50 лет производством зарядных устройств

зарядки различных устройств. Сердцем прибора является инновационный аккумулятор емкостью 17 А/ч.

Сегодня в интернет-магазинах предлагаются многочисленные виды миниатюрных пусковых устройств, т.н. джамстартеры. В основном джамстартеры, представленные в России, китайского производства – GT, RS, Tenex, Karbonn, Vitol и др., но есть устройства и из других стран, например, пусковые Whistler собирают на Филиппинах.

С помощью джамстартера без внешнего питания можно зарядить мобильный телефон, обеспечить 19 В для работы ноутбука и даже запустить легковой автомобиль в теплую погоду. В то же время процент брака среди этих изделий, как говорится, зашкаливает, заявленные изготовителями параметры практически ни в одном «продукте» не выдерживаются, открытым остается вопрос и об эксплуатационном ресурсе этих ПУ.

#### А ПЗУ лучше!

Для того чтобы работа АКБ была стабильной и надежной, батарею нужно обслуживать и вовремя заряжать. При длительных стоянках или коротких поездках с частыми пусками зарядки от бортового генератора может быть недостаточно, и тут водителю не обойтись без пуско-зарядного устройства.

ПЗУ освобождают АКБ от высоких стартовых нагрузок, особенно зимой, когда пуск по естественным причинам бывает затруднен: при понижении температуры вязкость электролита повышается, а пусковой ток падает, емкость аккумулятора может снизиться наполовину. Однако процессы саморазряда и сульфатации действуют на аккумулятор круглый год, а значит, неприятности с запуском из-за севшей АКБ – явление всесезонное. Конечно, выезжать на почти разряженной АКБ нежелательно, но если батарея разряжена примерно на 50% и выдает напряжение около 12,3 В, то можно надеяться, что генератор автомобиля дозарядит ее во время поездки.

Сегодня на рынке представлены ПЗУ для пуска двигателей и заряда АКБ небольшой емкости, 30–100 А/ч, используемых в легковушках. Для профессионального использования разработаны более мощные устройства, которыми можно заряжать аккумуляторы емкостью 300, 400, 500 и 600 А/ч и даже несколько мощных АКБ одновременно.

Предлагаются сегодня и комбинированные ПЗУ. Например, недавняя разработка компании Airline – ПЗУ AJS-W-03 с тремя режимами работы. Его используют в качестве ПУ для машин с бортовой сетью 12/24 В. Кроме того, AJS-W-03 заряжает аккумуляторы 12/24 В, устройство способно также заряжать сборку на 24 В из нескольких АКБ. Прибор может работать в режиме сварочного аппарата с максимальным сварочным током 180 А.

#### Выбираем себе «спасателя»

Параметром, который имеет важнейшее значение при выборе ПЗУ, является пусковой ток, еще именуемый током холодной прокрутки ССА. Этот параметр обычно отражен на крышке аккумулятора с указанием методики получения значения тока – VCI, DIN либо действующей в ряде европейских стран ИЕС, соответствующей российскому ГОСТ Р 53165-2008, на американских аккумуляторах указывается пусковой ток по SAE.

Как правило, аккумулятор, даже значительно разряженный, еще имеет некоторую мощность, и для пуска двигателя ему достаточно помощи ПЗУ в виде дополнительного импульса. Например, если для запуска мотора требуется пусковой ток на уровне 540А(EN), а штатный аккумулятор на морозе потерял 45% своей мощности и вместо пускового тока в 540А(EN), указанного в его характеристиках, может выдать не более 297А, то для пуска двигателя требуется ПЗУ, способное компенсировать падение мощности, в этом случае обеспечить пусковой ток не менее 243А(EN).



**Пусковое устройство «Ресанта ПУ-2», по данным производителя, обеспечивает пусковой ток 400 А. Устройство комплектуется компрессором, обеспечивающим давление до 17 бар, и 5-вольтовым USB-разъемом для зарядки различных устройств**

Перед покупкой следует обязательно выяснить значение пускового тока ПЗУ. Вот, скажем, ПЗУ Т-1013Р, выпускаемое ЗАО «Автоэлектрика» (прибором можно диагностировать стартеры и генераторы автомобилей и даже провести десульфатизацию, т.е. восстановить емкость батареи), является слабым подспорьем при севшей АКБ. Устройство обеспечивает кратковременную подачу тока пуска только в 100 А. Не получится этим прибором и подзарядить батарею, напряжение в которой упало до 6 В, защита Т-1013Р автоматически отключит подачу напряжения на АКБ.

Многие производители просто обманывают покупателя, завышая параметры своих изделий, указываемые в паспортах или на панелях приборов. Автор встречался даже с тем, что на корпусе прибора ТСВ90 Futomatic пр-ва КНР сообщалось, что это ПЗУ, на самом же деле устройство являлось обычным бытовым «зарядником».

Специалисты советуют приобретать ПЗУ с таким пусковым током, который необходим для пуска двигателя, а лучше даже

превышает его, поскольку ПЗУ работают десятками лет, а автомобиль водитель может поменять на более мощный, требующий более высокого пускового тока для запуска.

Учитывая также, что ПЗУ выполняет зарядку АКБ, необходимо перед приобретением определиться, сможет ли устройство эффективно зарядить используемый тип АКБ. Процесс зарядки для необслуживаемых аккумуляторов типа AGM или Ca/Ca имеет свою специфику, и только WET-аккумуляторы не требуют специального подхода. В некоторых моделях ПЗУ, например Агрессор АGR/SBC-150Start, имеется возможность установить режим зарядки, соответствующий тому или иному типу АКБ.

Также перед покупкой ПЗУ необходимо знать, будет ли прибор использоваться в гараже либо лежать в багажнике. В первом случае можно купить прибор, основным элементом которого является мощный трансформатор. Трансформаторные ПЗУ имеют некоторые преимущества: они надежны, просты в конструктивном плане, ремонтпригодны, не соз-



**Несмотря на указание на корпусе и упакровке, что прибор является ПЗУ, на практике можно приобрести обычное зарядное устройство**



**Рынок джамстартеров растет быстрыми темпами. Одним из пионеров направления является китайская компания Carku**



**Комбинированное ПЗУ AJS-W-03, выпускаемое компанией Airline, соединяет возможности зарядного и пускового устройств и сварочного аппарата с максимальным током в 180 А**



**Импульсное пускозарядное устройство T-1013P, выпускаемое ЗАО «Автоэлектрика», может диагностировать стартеры и генераторы автомобилей, провести десульфатизацию, а также запустить двигатель, обеспечив пусковой ток силой в 100 А. Практически все ПЗУ, не имеющие встроенной собственной батареи, вырабатывают довольно низкий пусковой ток**



**В интеллектуальном ПЗУ Агрессор AGR/SBC-I50Start можно задавать различные режимы зарядки для аккумуляторов разных типов**



**Трансформаторное пускозарядное устройство 30V 12/24 производится НПП «Орион», Тамбов. При массе прибора 12 кг обеспечивается пусковой ток в 240 А и мощность при пуске до 900 Вт**



**Если аккумулятор разряжен незначительно, то провода ПУ подсоединяют к соответствующим клеммам аккумулятора, устройство включается в пусковом режиме и стартером заводят двигатель**

дают радиопомех при работе. Но при этом имеют большую массу, металлоемки, обладают внушительными габаритами, особенно ПЗУ большой мощности.

Все большую популярность сегодня набирают электронно-цифровые устройства, основой которых является схема на микропроцессорах. Приборы автоматически подбирают оптимальный режим зарядки. В отличие от трансформаторных ПЗУ зарядка батареи в них производится импульсным током, что благоприятно отражается на качестве зарядки: процесс идет быстрее, а энергии в целом требуется меньше.

К тому же импульсные ПЗУ имеют гораздо меньшую массу по сравнению с трансформаторными, в то же время надежность импульсных приборов вполне сравнима с надежностью линейных стабилизаторов. Импульсные приборы работают тише, имеют, как правило, встроенные цепи защиты от непредвиденных ситуаций, таких как КЗ, неправильное подключение, отсутствие нагрузки на выходе и т.п. И, главное, КПД импульсных «зарядников» достигает 98%.

### Как правильно запустить движок?

Для начала «крокодилы» ПЗУ подключаются, соблюдая, естественно, полярность, к клеммам АКБ. Далее возникают определенные нюансы. Если батарея разряжена незначительно и ей нужно всего лишь немного помочь, то включают

ПЗУ в режиме «Пуск» или Start и заводят стартером автомобиль. Таким образом заводят двигатель, используя ПЗУ с пусковым током на уровне пускового тока автомобиля или немного ниже.

Если же ПЗУ выдает небольшой пусковой ток, то следует перед пуском подзарядить АКБ, кратковременно, минут на 10, установив зарядный ток в 15–20 А. Мощным током вообще желательно подзарядить любую сильно разряженную батарею перед пуском. В некоторых ПЗУ имеется функция 5-минутной форсированной зарядки. Мощный ток до 50 А кратковременно, не более чем в течение 15 минут, восстанавливает емкость батареи, и уже совместными усилиями с ПЗУ, включенным в режиме Start, двигатель запускается.

В характеристиках каждого пускового устройства имеются рекомендованные циклы пуска и пауз. Например, для ПЗУ Start-500 рекомендуется после 3-секундного замыкания цепи машины сделать минимум двухминутную паузу. В целом же процедуру пуска двигателя с помощью ПЗУ можно производить не более 3–5 раз подряд. Если двигатель не завелся, попытки надо прекратить и искать причину неисправности, иначе можно вывести из строя и аккумулятор, и стартер.

После запуска двигателя ПЗУ следует отсоединить – совместная работа автомобильного генератора и зарядного устройства может привести к перезаряду аккумулятора. ■

12-я международная выставка  
автомобильной индустрии

ИНТЕРАВТО



+7 (495) 727-26-31  
[www.interauto-expo.ru](http://www.interauto-expo.ru)

25-28 августа 2016 года

реклама

Крокус Экспо



Автокомпоненты и запчасти



Автохимия



Автоаксессуары



Автоэлектроника



Гаражное и сервисное  
оборудование

МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»

Организатор:

**КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

Генеральный информационный  
партнёр:

**АВТО  
РАДИО**

Информационный партнёр  
МВЦ «Крокус Экспо»:

**БВ**

12+



# Зимний замок

Михаил Смирнов

Как открыть замерзший замок автомобильной двери? Даже оборудованные центральным замком автомобили не застрахованы от этой беды – так чего уж говорить о машинах без него...

Выход прост: замок надо «оттаять».

Можно, конечно, раскалить на зажигалке бородку ключа или разогреть личинку замка кипятком. Можно даже «подышать» в личинку. Но это методы «последнего шанса» – при нагреве ключ может безнадежно повредиться, а кипятком в замке быстро превратится в лед.

Особо предусмотрительные заранее заливают в замок масло. Кстати, есть и еще один вариант: с помощью шприца или маленькой клизмы впрыснуть в замок спирт или водку. Но для решения проблемы замерзшего

замка существуют более технологичные средства.

## Электрические размораживатели

Самый простой вариант: использование обычного бытового или строительного фена. Недостатки этого варианта – привязка к электросети и опасность повредить лакокрасочное покрытие (особенно при работе строительным феном).

Второй вариант: использование специальных брелоков-оттаивателей. Они устроены одинаково – тонкий щуп (он же нагревательный элемент), который разогревается до 150–200°C с помощью двух батареек AAA. Недостатки таких брелоков понятны: батарейки могут сесть в самый неподходящий момент. Да и можно обжечься. В общем, это исключительно «городской» вариант.

## Химические размораживатели

Самый распространенный вариант: впрыснуть в скважину замерзшего замка специальный препарат для размораживания.

Сегодня в продаже представлено большое количество как иностранных, так и российских химических «размораживателей»: от 15 до 250 рублей в зависимости от страны-производителя, состава, системы доставки (аэрозоль или жидкость), размера емкости и универсальности (например, «замок/стекла» или вообще для «откручивания заржавевших гаек»).

Все химические «размораживатели» делаются из спиртов с добавлением минеральных масел. Иногда добавляются присадки: ингибиторы коррозии, дегидрататоры (влаговытесняющие соединения, в частности тот же силикон).

Для спиртов, имеющих экстремальную температуру замерзания (этиловый спирт, например, замерзает при  $-117^{\circ}\text{C}$ ), мороз на улице является, образно говоря, «невыносимой жарой». Смешиваясь с водой, спирты снижают температуру замерзания раствора – и потому «растопливается» лед. Естественно, при разбавлении спиртов температура замерзания смеси повышается (например, водка замерзает при температуре около  $-27^{\circ}\text{C}$ ). Масла в «размораживатели» добавляются для смазки механизма и для того, чтобы они препятствовали повторному замерзанию. Именно наличием масел отличаются «размораживатели» замков от «размораживателей» стекол. Стоит добавить, что все присадки замедляют время оттаивания замка. И именно поэтому производители ищут оптимальный состав своего препарата.

## Спирты и другие компоненты

Выбор размораживателя замков зависит не только от цены, но и от его состава. Главный параметр: какой из спиртов использован в составе? Метанол хорошо справляется со льдом в замке, однако очень ядовит. Этиловый спирт используется мало из-за особенностей законодательства. Производители используют обычно высшие спирты: изопропиловый, этиленгликоль и уайт-спирит и их смеси.

Например, знаменитый WD-40 состоит на 50% из уайт-спирита, на 15% из минерального масла и на 10% из «инертных ингредиентов», составляющих секрет фирмы. Остальные 25% – двуокись углерода, которая является «вытеснителем» этого аэрозольного препарата.

А состав «Автолидер» содержит, согласно исследованиям специалистов, метанол, который запрещен для использования в бытовой химии. И производители «скромно» не указывают на флаконе наличие метанола, а пишут: «Состав: раствор ИПС, смазывающие добавки». «Автолидер» достаточно дешев и эффективен, но очень опасен для человека.

Некоторые производители для экономии добавляют в состав «размораживателя» обычную воду – дескать, температура замерзания препарата все равно будет достаточной для «оттаивания» замка, а спирты стоят дорого. Однако испытания, проведенные специалистами, показали, что наличие воды снижает эффективность препарата, а кроме того, увеличивает его коррозионную активность.

Вторым важным параметром при выборе препарата является процентное содержание в нем масел и присадок. Чем больше присадок к спирту, тем медленнее «работает» препарат и тем сложнее его использование при низкой температуре.

Например, размораживающая смазка для замков с длительным сроком действия «Сим Сим» компании «Лео». Ее «размораживающие» свойства невысоки

именно из-за высокого содержания масел. Однако они хорошо смазывают механизм. То есть в местах, где холода бывают только иногда и температура не опускается ниже  $-10^{\circ}\text{C}$ , эта смазка будет к месту.

Собственно, импортные препараты с большим количеством масел и присадок и не позиционируются производителем как «размораживатели». У таких составов оригинальный текст инструкции обычно гласит: «Средство по уходу за замками с размораживающим препаратом», а в русскоязычной инструкции прямо говорится, что это «размораживатель замков». Примером может служить, в частности, немецкий Pingo Turshlob Enteiser.

Модные сегодня силиконы также снижают «оттаивающие» свойства препаратов, превращая их в «средство по уходу...» с низкими размораживающими качествами. Их стоит применять еще до того, как замок замерз. Однако при правильно подобранном составе даже препарат с силиконом может быть эффективным. В частности,



KERRY KR-984, произведенный российским «Эльф Филлинг», показывает хорошие результаты по «основной специальности» – размораживанию.

## Упаковка

Третьим фактором, который определяет выбор состава, является его упаковка. Существует две формы упаковки – аэро-

зольная и жидкая. Кроме того, очень важен размер упаковки. Аэрозольная упаковка удобна в хранении. Часто для более точного позиционирования струи препарата в скважине замка к упаковке прилагается тонкая трубка. Которая постоянно теряется.

Кроме того, малая по размеру аэрозольная упаковка является практически «одноразовой». И есть опасность, что при сильном морозе ее может просто не хватить. А большую упаковку неудобно носить в кармане – и в результате оказывается, что замок замерз, а «оттайка» находится в салоне автомобиля.

Собственно, именно поэтому серьезные производители уделяют столь много внимания именно упаковке. Например, уже упоминавшийся KERRY KR-984 или QUALCO LOCK DE-ICER оборудованы удобными распылителями: соответственно острым носиком, входящим в скважину, и таким же острым, но с двумя отверстиями носиком. Оба они благодаря уравновешенному составу показы-

вают хорошие «оттаивающие» свойства.

Жидкая форма «оттаивателя» позволяет сохранять достаточно много препарата в небольшом объеме. Но почти неизбежные проблемы с негерметичностью крышек приводят к протеканию препарата, который всегда пахнет отнюдь не розами и оставляет масляные подтеки на одежде.

## Резинки

Замерзший замок – не единственная проблема оставшей на морозе машины. Обычно «в комплекте» следуют и примороженные резиновые уплотнители дверей и петли, на которых висят эти двери. С изобретением силиконов эта проблема решается достаточно просто. Силиконы сохраняют свои вязкие свойства в диапазоне температур от  $-50$  до  $+250^{\circ}\text{C}$ . Они химически инертны, а при нанесении на поверхность образуют водоотталкивающую пленку. Силиконовые смазки выпускаются как в виде аэрозолей, так и в виде паст и гелей.

Все силиконовые препараты для резиновых уплотнений представляют собой смесь полиметилсилксана (силикона) и соединений полимеров различного типа, включая растворители. Все они обладают хорошими водоотталкивающими и смазывающими свойствами, так что выбор заключается в форме упаковки (аэрозоль или тубик) и в запахе смазки. Ряд производителей обычно добавляет ароматические «отдушки», чтобы забить «уксусный» запах. Хотя растворители в составе смазки быстро испаряются – и запах исчезает сам...

Основные отличия таких жидкостей заключаются в удобстве при обработке резиновых уплотнений и нанесении на другие поверхности. Рабочие температуры варьируются также незначительно. Отличительные диапазоны: от  $-30$  до  $+200^{\circ}\text{C}$  и от  $-50$  до  $+250^{\circ}\text{C}$ . Растворители, содержащиеся в полиметилсилксановой жидкости, выветриваются быстро, из-за чего эти вещества очень быстро высыхают.

Обычно аэрозольные упаковки снабжаются или тонкими носиками, позволяющими наносить силиконовую смазку точно по месту, или трубочками. Густые смазки в тубиках практически ничем не отличаются от обычной зубной пасты – они так же примерно наносятся. В общем, выбор силиконовых смазок зависит только от предпочтений покупателя – свойства у таких составов примерно одинаковые. ■



# Continental -

**бренд 2015 года по версии премии  
«Мировые автокомпоненты - 2015»**

## Александр Шубин

Успехи и заслуги компании Continental на российском рынке вновь получили признание в среде профессионалов и экспертов отрасли автомобильного ремонта. Экспертное жюри престижной отраслевой премии «Мировые автокомпоненты» единогласным решением назвало Continental лучшим брендом 2015 года в России.

Редакция журнала «Автокомпоненты» поговорила с ведущими сотрудниками российского офиса Continental и узнала секрет такой значимой победы.

Continental имеет в Москве свое представительство, это дочерняя компания, представляющая интересы концерна в России. В Калуге работают уже три завода Continental, еще одно производство расположено в городе Чистополь. Давайте подробнее познакомимся со спецификой работы каждого подразделения концерна в России.

## Шины Continental

Шины – это первое и до сих пор главное направление деятельности концерна. Ежегодно Continental производит 130 млн шин в год (данные за 2014 год) в 9000 спецификаций с посадочными размерами от 12 до 24 дюймов и шириной от 105 до 305 мм. Из этого объема до 70% шин поступают на сборочные конвейеры мировых автопроизводителей.

Шинные заводы концерна работают в 19 странах. В 2013

году открыт завод в Калуге, его производственная мощность составляет 4 млн шин в год (с возможностью увеличения до 16 млн единиц).

По словам **Дмитрия Макарова, PR-менеджера «Континентал Тайрс РУС»**, в сентябре 2015

шины, например премиальную новинку для зимнего сезона ContiIceContact 2, – рассказал Дмитрий. – Эта шина производится по усложненной технологии двойной вулканизации. Сначала формируется сама шина, затем на специальном компаунде

ного сырья. В России закупают часть корда, углерод (сажу), серу и некоторые другие компоненты». К числу составляющих успеха завода «Континентал Тайрс» стоит отнести несколько факторов:

– несмотря на значительный общий спад объемов потребления на российском рынке, шинный рынок из-за сохраняющегося вторичного спроса просел несколько меньше;

– предприятие поставляет сейчас некоторый объем выпускаемой продукции в Финляндию, Францию и даже в Германию. И это положительно сказывается на работе завода. Экспорт стал выгоден из-за современной курсовой разницы основных валют. Обычно на экспорт идут шипованные и нешипованные шины, выполненные из «северного» состава резины Nordic Silica и предназначенные для эксплуатации в суровых зимних условиях;

– завод производит летние и зимние шины различных брендов: Continental, Gislaved, Barum, Matador. Это позволяет удовлетворить спрос покупателей различных категорий, возможностей, запросов и предпочтений.

В Continental уделяют приоритетное внимание работе в сфере НИОКР. Именно этот подход позволяет компании разрабатывать такую продукцию, характеристики которой задают направления развития всей отрасли.

К примеру, шинное подразделение Continental включает в себя 10 хорошо оснащенных

Бренд Continental принадлежит многопрофильному концерну-гиганту Continental AG, ведущему в мире разработку и производству автокомпонентов. О масштабах работы компании и ее высоких позициях в отрасли можно судить уже хотя бы по тому факту, что современный автомобиль более чем на 70% может состоять из компонентов, разработанных и произведенных концерном. В 2016 году Continental отметит очередную важную дату в своей истории: 145 лет тому назад в Ганновере было зарегистрировано акционерное общество по производству бытовых изделий из передового по тому времени материала – резины. Свою производственную деятельность компания начала с выпуска изделий из мягкой резины, прорезиненной ткани и литых шин для экипажей и велосипедов. С тех пор бренд Continental ассоциируется со своим главным продуктом – шинами для транспортных средств. Начиная с 50-х годов прошлого века сфера деятельности концерна начала расширяться. Помимо работы в сфере промышленных резинотехнических изделий компания начала активно развиваться и в таких сферах, как системы активной безопасности, автомобильная электроника. И за счет такой диверсификации компании удалось стать со временем ведущим игроком в различных областях автокомпонентного рынка.

года произошло знаменательное событие – завод в Калуге, где сейчас занято уже 1000 человек, выпустил свою 2,5-миллионную шину. «В нашей стране, наравне с производством в Германии, выпускают самые современные

вставляются шипы, и все это вулканизируется еще раз для придания полной монолитности конструкции. Очень важно, что калужский завод «Континентал Тайрс» для производства шин использует до 70% локализован-



технологических центров, в которых работают около 3000 высококвалифицированных специалистов. В технологическом центре в Штекене занято 1200 сотрудников из 56 стран. Здесь занимаются подготовкой к производству покрышек (от получения задания до запуска в серию). В лабораториях проверяют фрикционные свойства резины, износостойкость и стойкость к внешним воздействиям проверяются как на масштабных, так и на натуральных образцах. Ежегодно тестируют 10 500 образцов различных резиновых смесей как при положительных температурах, на нескольких типах дорожного покрытия. Каждый год специалисты этого центра разрабатывают 250 тысяч рецептур новых смесей. Здесь также тестируют 140 000 опытных шин, которые «наматывают» на стендах 160 млн км. Здесь подбирают различные режимы вулканизации, позволяющие установить оптимальный терморегим в производственном цикле. «Шумность» каждой шины проверяют на 15 видах покрытия. Такая колоссальная работа проводится для того, чтобы подобрать оптимальный материал для производства шины.

Центр автоматического тестирования тормозных свойств шин в Ганновере (Automated Indoor Braking Analyzer, AIBA) проводит тестирование шин на мокром и сухом асфальте (всего три типа покрытия), а также на льду. На искусственной трассе испытывают готовые покрышки на реальных автомобилях. Натурные испытания (тестирование шины в составе самого автомобиля), а также сертификация шин могут выполняться и в других испытательных центрах с системой специальных трасс и измерительных средств (например, в Circuito Monteblanca, что в 48 км от Севильи). Примечательно, что большая часть тестов осуществляется по методике, разработанной специалистами Continental в сотрудничестве с автопроизводителями. В тестах анализируются буквально все факторы эксплуатации шины, даже влияние солнечного света

на ее материал. Разработка шин для серийной модели автомобиля занимает от 6 до 12 месяцев, и за этот срок специалистам удается проделать огромную работу и увязать в одной модели шин более 70 параметров, найдя баланс между взаимоисключающими характеристиками.

«Главными достижениями шинного подразделения концерна, – рассказывает Дмитрий Макаров, – за последний год можно считать запуск производства в германском городе Корбах летних шин серии UUNP (шины большого диаметра для спортивных автомобилей), а также серийное внедрение технологии Conti Silent (использование вспененного материала внутри шины для уменьшения шума), появление технологии Black Chili (использование материала, свойства которого адаптируются к условиям эксплуатации). Материал шины в соответствии с дорожными условиями и скоростью движения либо становится более жестким, что позволяет улучшить управляемость и экономить топливо, либо делается мягче, увеличивая общий комфорт».

С ноября 2014 года все новые автомобили в Евросоюзе должны быть оборудованы системами контроля давления в шинах (Tire pressure monitoring system – TPMS). Датчики могут быть вмонтированы в шину – наклеены на ее внутреннюю поверхность (решение для грузовых автомобилей и автобусов) или вставлены через ниппель (решение для легковых шин). Подразделение Continental VDO выпустило несколько поколений датчиков REDI-Sensor. Последние варианты этих датчиков будут интегрированы в покрышки, использующиеся при конвейерном производстве автомобилей. В конструкцию датчика встроена батарейка, которая работает весь срок службы шины. Для случая замены шин или установки зимнего комплекта шин специалисты Continental подготовили для шиномонтажных мастерских специальные комплекты материалов, необходимых для того, чтобы наклеить датчик на внутреннюю поверхность шины.

### Резинотехническая продукция ContiTech

В сфере резинотехнических изделий работает другое подразделение концерна, компания ContiTech. **Сергей Третьяков, глава представительства ContiTech в России**, рассказал, что ContiTech появилась после принятия решения о расширении сферы деятельности концерна Continental, а также после присоединения бизнеса по производству промышленных резинотехнических изделий (приводных ремней, конвейерных лент, шлангов). «Отмечу, что такие важные, принятые на глобальном уровне решения, как покупка автомобильного направления бизнеса у «Сименса», приобретение АТЕ, сделали компанию успешной в различных сферах промышленности», – сказал он.

По словам Сергея, основной задачей российского подразделения является работа по развитию продаж на вторичном рынке автокомпонентов. «Мы ответственны за направления приводных ремней, пневморессор, шлангов и немножко – за структуру интерьера, – объясняет он. – Причем в работе с российскими клиентами мы, прежде всего, продвигаем бренды Continental и ContiTech. Это бренды продукции, поставляемой на первичную комплектацию, той продукции, характеристики которой как раз и определяют развитие всей отрасли».

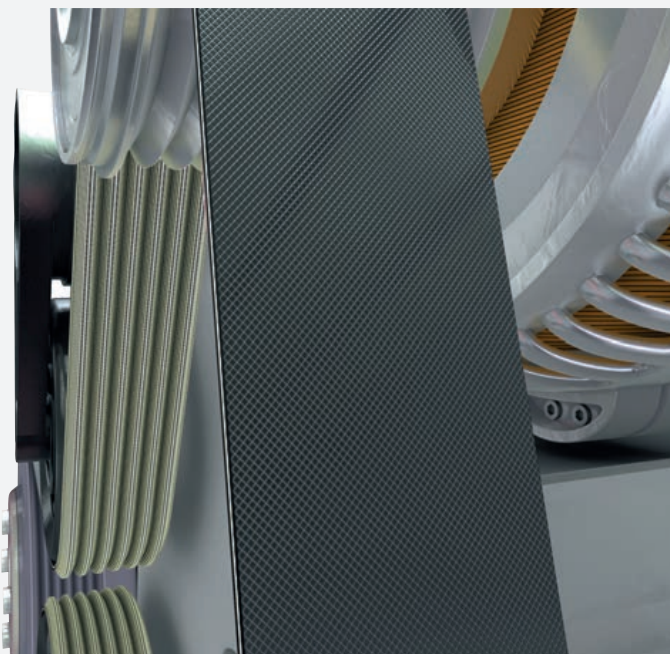
Среди самых значимых, прорывных разработок компании ContiTech за последние несколько лет можно назвать ремни привода ГРМ, способные работать в масляной ванне, в непосредственной близости от камер сгорания, и при этом обеспечивать ресурс, сравнимый со сроком службы самого двигателя. Специалисты ContiTech не понаслышке знают, что ременной привод ГРМ намного эффективнее цепного. Это подтверждено как данными собственных исследований, так и анализами независимых организаций. Например, исследованиями независимой экспертной компании FEV GmbH, проведенными не-

давно по заказу производителей приводных ремней: Dayco, Gates и ContiTech. Основной вывод этих исследований: ремни имеют существенное преимущество по выбросам CO<sub>2</sub> и акустическому комфорту.

Но если для изготовления ремней использовать традиционный материал, сам ремень, чтобы защитить его от воздействия тепла и высокой температуры, необходимо располагать снаружи блока двигателя. Конструктивные усложнения, неизбежно сопутствующие такому решению, снижают преимущества ременного привода и сдерживают повсеместное использование ременного привода ГРМ. В ContiTech нашли решение и из особого полимерного материала изготовили особый ремень Conti oil Runner. Он не боится масла и высокой температуры и служит порой дольше, чем сам двигатель, не нуждаясь в замене в течение всего срока эксплуатации. Такой ремень позволяет снизить потери на трение в приводе ГРМ в зависимости от режимов до 30% (по сравнению с аналогичным приводом, использующим цепь), снизить выбросы CO<sub>2</sub> на 1–2% или 3 г/км пробега и обеспечить 1% экономии топлива (данные для 1,6-литрового бензинового двигателя).

Говоря об итогах работы ContiTech в 2015 году, **Алексей Прусаков, региональный менеджер компании**, выделяет несколько аспектов. «Благодаря покупке подразделения Veayance (инженерные продукты Goodyear) в Европе у ContiTech появился новый высокотехнологичный завод по производству приводных ремней. Он позволит полностью обеспечить потребность вторичного рынка континента, – отмечает Алексей. – Среди новых разработок можно отметить приводной ремень Conti Unipower Tough Grip, рабочая поверхность которого имеет специальное хлопковое покрытие».

С тех пор как появились мощные генераторы и компрессоры, в приводе агрегатов двигателя стали возникать очень серьезные динамические нагрузки. Для снижения нагрузок нужны сложные



инженерные решения: обгонные муфты, демпферы колебаний и натяжные устройства с большим ходом. ContiTech предложила решение, которое позволит нивелировать часть динамических нагрузок без изменений в конструкции мотора. Ремень Conti Unipower Tough Grip в момент резкого изменения нагрузки на мгновение допускает некоторое проскальзывание, снимая силовое замыкание в приводе, размыкая коленчатый вал и агрегаты двигателя. Если для обычного ремня режим проскальзывания вреден, то для ремня с новым покрытием это нормальный режим работы, не вызывающий даже износа покрытия. Новый ремень уже используется для первичной комплектации некоторых моторов компаний BMW и Ford. Применение нового ремня в системах Start&Stop в приводе генератора делает процесс запуска более быстрым и мягким, снижая рывки и вибрации двигателя».

Другим заметным событием стал, по словам Алексея, выход на рынок нового ремня Conti oil Runner, о котором мы уже ранее упоминали. В целом же основным направлением развития в сфере производства ремней ГРМ можно считать усовершенствование свойств используемого сырья, а именно точнейший подбор свойств резинопolyмерных смесей.

ContiTech входит в первую тройку крупнейших компаний, осуществляющих поставки ремней ГРМ на первичную комплектацию. Производственная программа компании ContiTech покрывает 98% требований рынка. На вторичный рынок ремни ContiTech поставляются в том числе и в комплектах, содержащих все необходимое для замены этого компонента. Для вторич-

ного рынка компания предлагает также комплекты инструментов, с помощью которых специалисты автосервисных станций могут провести правильную замену ремней ГРМ, а также проконтролировать правильность работы привода. Существует несколько типов таких комплектов: наборы инструмента для замены ремней ГРМ, лазер Tool для контроля правильной установки шкивов, а также набор инструмента для установки обгонных муфт генератора, который подходит для работы с автомобилями большинства марок.

### Пневморессоры ContiTech

Способность подобрать материалы, наилучшим образом отвечающие условиям эксплуатации, позволила Continental предложить автомобильному рынку главный элемент пневматической подвески – пневморессоры. Пневморессоры ContiTech применяются для пневмоподвески автобусов, грузовых автомобилей и их прицепов, для амортизации кабин и сидений грузовиков, а также для подвески железнодорожного транспорта. Пневморессоры ContiTech выпускаются также и для промышленного

производства, от транспортного машиностроения, энергетики и пищевой промышленности до опор стационарных машин и саморегулирующихся установок.

Использование пневмоподвески в грузовом автотранспорте позволяет снизить общий вес транспортного средства, а значит, увеличить его полезную нагрузку и способствовать снижению расхода топлива. Пневморессоры сидений и кабин грузовиков позволяют создать комфортабельное рабочее место, избавить водителя от усталости и снизить риски профессиональных заболеваний. Благодаря идеально подобранным материалам и своей доведенной до совершенства конструкции, пневморессоры ContiTech стали использоваться почти всеми ведущими европейскими и многими азиатскими автопроизводителями коммерческой и прицепной техники в качестве оригинальных компонентов в подвеске грузовиков и автобусов, а также для подъема дополнительной оси, амортизации кабины и других целей. Потребление пневморессор ContiTech во всем мире устойчиво растет, но на российском рынке ситуация иная. О ней нам рассказал Роман



**Мантов, региональный менеджер по продажам пневморессор ContiTech.** «Наша компания предлагает 300 видов пневморессор на вторичном рынке. Причем все это изделия, которые используются и для первичной комплектации, – отмечает Роман. – В прошлом году российский рынок заметно сократился, причем продажи высококачественных автокомплетирующих упали сильнее всего. Главным фактором для потребителя сегодня стала цена изделия. Владельцы автомобилей выбирают самые дешевые запчасти, даже вопреки их явным недостаткам». По словам Романа, на рынке пневморессор ContiTech предлагает покупателю на выбор продукцию в трех ценовых категориях, под марками ContiTech, Phoenix, Prime-Ride. И изделия каждого бренда отличаются оптимальным соотношением цены и качества.

«В сфере OEM можно отметить ряд заметных успехов, – рассказывает Роман, – среди них осуществляемые уже довольно давно поставки пневморессор на завод «ТОНАР», выигранный тендер «Группы ГАЗ» и начало поставок пневморессор на автобусы «ПАЗ» и «Вектор NEXT», начало поставок на предприятие «НовТрак» в Великий Новгород, а также использование пневморессоры Continental в новых разработках КАМАЗ «Сколково» и поставки для железнодорожного транспорта».

Пневморессоры ContiTech поставляются на завод «Урал-Локо» («Уральские локомотивы» – расположен в Верхней Пышме под Екатеринбургом), где совместно с «Сименсом» собирают известные скоростные составы «Ласточка». Также ContiTech ведет переговоры с Тверским вагоностроительным заводом, где разрабатывается проект, схожий с «Ласточкой» и Московским метрополитеном.

### Жидкостные технологии Continental

Кирилл Киселев, менеджер подразделения «Жидкостные технологии», рассказал о достижениях в этом направлении компании: «Основное производство шлангов базируется в



По мнению Александра Йорна, директора по продажам компании Continental Corporation, компания Continental одержала победу в конкурсной борьбе в рамках премии «Мировые автомобильные компоненты» благодаря сразу нескольким факторам. «Это стабильно высокое немецкое качество, многостороннее портфолио и безупречная репутация наших брендов ATE, VDO, Galfer, – отмечает Александр Йорн. – Также большую роль сыграли высокая надежность и гибкость наших поставок. Это позволяет нам быстро снабжать клиентов всеми необходимыми автокомпонентами, несмотря на огромные размеры страны. Кроме того, мы работаем с настоящей дилерской сетью, имеющей хорошие связи с сервисными станциями, что тем самым укрепляет наш положительный имидж».

По словам Александра Йорна, у компании высокий уровень удовлетворенности клиентов и хорошее положение на рынке. «Наша цель – продолжать расти, – отметил он. – Конечно, задача на ближайшее время состоит в том, чтобы адаптировать нашу маркетинговую стратегию и сбытовую политику под потребности клиентов и актуальную ситуацию на российском рынке, связанную с падением рубля. Но и в этой ситуации Continental Aftermarket GmbH, используя бренды ATE, VDO и Galfer, имеет возможность гибко реагировать на изменение индекса покупательской способности, оправдывая потребительские ожидания в различных ценовых сегментах».

В компании по праву гордятся заслуженной победой в премии «Мировые автомобильные компоненты». «Такая победа – большая честь для нас, – подчеркивает Александр Йорн. – Это мотивирует нас следовать выбранной стратегии развития в России».



Европе (в Румынии, Германии и Венгрии), США и Китае. Одним из новых предприятий компании стал открытый в июле 2014 года завод ContiTech в Калуге. В производственную программу этого завода вошли востребованные на российском рынке элементы системы кондиционирования и системы гидроусиления рулевого управления». По словам Кирилла, для производства этих систем компания использует различные компоненты, главными из которых являются металлические изделия и резиновые шланги. По сути, производство в Калуге – это многокомпонентная высокотехнологичная сборка, предусматривающая большое число сложных производственных операций. Каждая собранная система проходит полный контроль на утечку в специальной гелиевой камере, что исключает риск поставок некачественной продукции. «ContiTech использует собственную технологию соединения гибких шлангов с металлическими трубками, которые исключают утечку, даже при резких перепадах давления в системах, – уточняет Кирилл. – В производстве применяются преимущественно шланги собственного изготовления. Важное направление в работе ContiTech – производство шлангов для индустриального применения. В Европе, Азии и Америке компания производит шланги для различных отраслей индустрии: автомобилестроения, сельского хозяйства, нефтедобывающей отрасли и многих других. Свойства и размеры шлангов сильно разнятся от отрасли к отрасли. То же самое можно сказать о способе производства».

Как уже было показано на примере шинного направления, сильнейшей стороной концерна Continental, фундаментом, лежащим в основе ее развития, является способность разрабатывать материалы строго требуемых свойств и характеристик. Основывая свою работу на этом важнейшем преимуществе, компания способна предложить резинотехнические изделия самого высокого уровня для различных отраслей мировой промышленности. ■

# automechanika

## ST. PETERSBURG

Ведущая выставка запасных частей, автокомпонентов и оборудования для технического обслуживания автомобилей Северо-Запада России и стран Балтии

15–17.03.2016

[www.automechanika-spb.ru](http://www.automechanika-spb.ru)



Организатор



Тел.: +7 (812) 320 8097;  
e-mail: [auto-pr@restec.ru](mailto:auto-pr@restec.ru)

По лицензии  
«Мессе Франкфурт Эксбишн ГмбХ»



messe frankfurt

# ТРИУМФ ПРОГРЕССА



**В этом материале мы знакомимся со свежими разработками и новыми вариантами применения светодиодных ламп OSRAM.**

**Максим Палий**

## «Софитки»

В среде профессионалов двухцокольные лампы иногда называют «софитками».

В настоящее время можно говорить о трех основных типа-размерах двухцокольных ламп, которые обозначаются как C5W. В основном они отличаются по длине – 31 мм, 36 мм и 41 мм, – но цоколи у них одинаковые. Галогенные «софитки», как правило, имеют мощность 5 ватт в малом и среднем формате и 10 ватт в длинном формате.

Модельная линейка OSRAM включает светодиодного представителя этого семейства среднего формата, длиной 36 мм. Чтобы полностью заполнить сегмент, было принято решение наладить выпуск двух недостающих размеров в LED-исполнении. Теперь ассортимент компании позволяет подобрать светодиодный аналог двухцокольной лампы для любой машины. Здесь важно отметить несколько нюансов.

Во-первых, светодиодные лампы существенно экономичнее обычных ламп. Для сравнения: LED-«софитки» потребляют всего 1 ватт, т. е. на 80% меньше традиционных ламп накаливания.

Во-вторых, светодиодные лампы известных производителей «почти вечны» по сравнению с обычными лампами. OSRAM на данный тип LED-ламп предоставляет пятилетнюю гарантию, а заложенный ресурс в 10 000 часов наверняка превысит и этот срок, так что необходимость замены ламп отпадает если не навсегда, то очень надолго.

В-третьих, двухцокольные светодиодные лампы OSRAM C5W предлагаются в двух вариантах исполнения: 6000 К и 4000 К. Выбор зависит от области применения и предпочтений покупателя.

А в-четвертых, светодиодные лампы в периферийных зонах освещения – это современно, модно и красиво, что тоже немаловажно.



## По гамбургскому счету

На упаковке этих ламп можно увидеть изображение с зачеркнутой аббревиатурой ECE. Так как для внешнего применения данный продукт еще не омологирован. Нет, не стоит пугаться: лампы не греются, не плавят светильники и не превышают нагрузки, скорее наоборот: они в 10 раз экономичнее, не опасны и исключительно надежны. Просто есть буква закона, и правила омологации едины для всей Европы. Дело в том, что ДХО, светодиодные противотуманки и другие светодиодные приборы омологированы сразу как новые светильники, а не как лампочки, поскольку в этих случаях фара целиком конструируется под LED-исполнение, и галогенная лампа в ней была бы чужеродным элементом. А в нашем случае наоборот: LED-лампы заменяют собой обычные лампы накаливания в светильнике, который под светодиода изначально не был омологирован. Поэтому юридически они не являются полным аналогом тех, которые были установлены с конвейера. Конечно, это не более чем бюрократическая формальность, но таковы европейские правила.

Если же вы все-таки поставите такие лампы под номерной знак, ничего страшного не произойдет: они не слепят, это не «колхозный» ксенон, и испортить внешний вид будет сложно, скорее эффект будет обратным. И пока законодательный парадокс в Европе не решен окончательно, и на упа-

ковке для внешнего применения такие лампы обозначены как off-road only, т. е. для использования во внешних световых приборах вне дорог общего пользования.

Цена такой лампочки в розницу – примерно 550 рублей. Да, в процентном соотношении это в 10 раз дороже обычных ламп. Поэтому их установку вполне можно считать достаточно стильным и недешевым тюнингом, но, если вы цените долговечность и стильный внешний вид, вы можете позволить себе продукцию такого уровня. Светодиодные лампы OSRAM C5W как минимум в те же 10 раз дольше служат, поэтому цена компенсируется отдачей продукта. Установка упрощается за счет того, что лампы до сотых долей миллиметров соответствуют «родной» лампочке, и процедура замены не требует никаких усилий. Это особенность всех светодиодных ламп OSRAM – по габаритным размерам они идеально соответствуют лампам накаливания. Красивый и более яркий свет обеспечивает лучшую освещенность салона, а поскольку теперь OSRAM производит двухцокольные лампы всех трех форматов по длине, заменить лампы на их LED-аналог возможно в любой машине.

## Сигнальные лампы

Еще одна актуальная новинка OSRAM – светодиодные лампы для сигнальных фонарей. В ассортименте компании появились уже знакомые потребителям лампы P21W и PY21W в LED-исполнении. Как и во всех остальных примерах, светодиодные сигнальные лампы в точности повторяют форму, длину и цоколь «родной» лампочки. Идентичность размеров позволяет заменить стандартную лампу без особых усилий или дополнительных приспособлений.

Среди преимуществ сигнальных LED-ламп стоит отметить моментальную скорость включения. Светодиод зажигается быстрее, чем накаляется вольфрамовая нить. И если в случае подсветок это не играет большой роли, то в случае стоп-сигналов порой каждая миллисекунда важна для безопасности. Да и в «поворотнике» такая скорость не будет лишней.



Второе преимущество относится ко всем LED-лампам OSRAM, это срок их службы: фактически можно на 10 лет забыть о замене ламп в задних фонарях. OSRAM предоставляет гарантию сроком 5 лет в том, что светодиодные сигнальные лампы прослужат вам не менее 10 000 часов. Третий плюс — это меньшее потребление тока при максимальной светоотдаче. В обозначении обычных ламп P21W цифра указывает на стандартную потребляемую мощность этого типа. В LED-варианте она существенно меньше — всего 4W, т. е. в пять раз меньше при значительно большей яркости. А общая энергоэффективность LED-лампы выше на 80%.

Новые LED-лампы рассчитаны на разную цветовую температуру — 3000 K и 6000 K, на выбор покупателей. Разница между 3000 K и 6000 K особенно заметна ночью. OSRAM дает рекомендации по применению той или иной цветовой температуры ламп одного типа. Специалисты советуют во всех цветных светильниках (стоп-сигналах, габаритках и т. д.) устанавливать светодиодные лампы типа P21W с цветовой температурой 3000 K. Это будет не только органично и красиво, но и гуманно по отношению к другим участникам дорожного движения. А лампы с температурой 6000 K рекомендуется устанавливать в прозрачные фонари заднего хода: более мощный световой поток поможет лучше сориентироваться в пространстве при движении задним ходом в ночное время, но при этом его редкое применение вряд ли сможет кому-то помешать в пути.

Еще одним вариантом применения более мощных светодиодных ламп данного типа могут стать

ДХО. В некоторых, например российских и французских машинах, применяются не цельные блоки ДХО, а отдельные светильники с лампами P21W. Так что в передней части машины такие мощные LED-лампы с температурой 6000 K будут более чем уместны.

При цене подобной светодиодной сигнальной лампы в 700 рублей у покупателей наверняка будет достаточно широкий выбор, в том числе среди дешевых азиатских предложений. Но световой поток аналогичных китайских светодиодных ламп уступает даже обычным лампам накаливания, не говоря уже о светодиодах именитых производителей. В продукции OSRAM указанная на упаковке цветовая температура соответствует действительности. В частности, в случае светодиодной лампы OSRAM типа P21W с цветовой температурой 3000 K световой поток составляет 350 лм, а при температуре 6000 K этот параметр равен уже 400 лм.

Однако, как и двухцокольные лампы, светодиодные P21W пока не омологированы по ECE, и об этом также честно сказано на упаковке OSRAM. Но для тюнинга или «офф-роуд упражнений» такой свет подойдет.

### Нюансы «поворотников»

Отдельно остановимся на варианте новых светодиодных ламп PY21W для указателей поворотов. Они отличаются от обычных белых только цветом колбы. Оранжевые светодиоды существуют, но пока они слишком дороги. Поэтому в данной лампе применен белый светодиод с оранжевым светофильтром-колпачком.

В современных машинах существуют два вида реле поворотников — электронные и электромеханические.

В электронных реле слышимые щелчки отсутствуют: они просто имитируются, поскольку этот звук привычен для водителя. При электронном реле такие лампы будут работать без проблем. А вот в случае механического реле при установке светодиодной лампы реле будет «щелкать» слишком быстро — в два раза чаще, как обычно бывает при перегоревшей лампе в системе поворотов. Электронные реле в поворотниках встречаются пока редко, а механические гораздо чаще. Большинство машин С-класса и ниже оборудованы обычным механическим реле, в более дорогих чаще применяют электронное, но далеко не всегда.

Однако выход есть, и довольно простой — для корректной работы механических реле поворотников нужно ставить дополнительное сопротивление в цепь. Поэтому опять же продавец должен быть консультантом и не подсовывать по незнанию хорошую дорогую лампочку, не выяснив модель автомобиля. Иначе он рискует получить моментальную рекламацию и, как следствие, уход обиженного клиента к более компетентному продавцу. Поэтому лучше всего сразу предлагать в комплект дополнительный резистор с нагрузкой. Он вставляется в плюсовой провод между машиной и лампой и стоит очень дешево. Купить допсопротивление несложно, да и установка не представляет проблемы. Так что потребитель, желая установить в поворотники светодиодные оранжевые лампы, должен отдавать себе отчет, что ему, возможно, понадобятся допсопротивления. Знание подобных мелочей про-

давцом — залог хороших продаж и привлечения постоянной клиентуры, начиная с простейшего — с лампочек. А если же продавцу все «до лампочки», это обязательно скажется на уровне продаж и лояльности клиентов.

Компания OSRAM рекомендует выполнять все работы в условиях СТО. Но если матерый водитель считает лампы слишком пустячным поводом для обращения в СТО, ему придется продемонстрировать знание спектра применения. Судя по новейшим тенденциям, скоро даже пепельницы в автомобилях можно будет менять только через компьютер. По крайней мере, развести тормозные колодки в очень дорогих машинах без дилерского прибора часто невозможно, не говоря уже о более сложных операциях. Конечно, в замене лампочек на более современные и функциональные светодиоды нет ничего сложного, но знать нюансы нужно, прежде всего продавцам и установщикам.

Светодиодные лампы — товар недешевый (по сравнению с обычными лампами накаливания), но при этом весьма презентабельный и модный. Поэтому одним из наиболее вероятных мест реализации таких продуктов могут стать полки аксессуаров в солидных автосалонах или СТО, особенно если станция ориентируется на автомобили среднего и премиум-класса. Наверняка такие продукты станут источником дополнительных заработков для автосервисов, уважающих себя и своих клиентов.

Основная же цель производителя — продолжить расширение портфолио светодиодных ламп OSRAM следующими по популярности типами цоколей. Теперь линейка LED-ламп компании дополнена сигнальными лампами и полным спектром ламп двухцокольного формата. Так что почти ко всем популярным типам ламп в линейке продукции OSRAM можно найти светодиодный аналог. Да, они дороже, но если владелец автомобиля ценит стиль, красоту, значительно лучшую функциональность и долговечность, то стоимость его не смутит, и светодиоды — его светлый путь. ■





# Сканеры как жизненная необходимость

**Михаил Смирнов**

Сегодня ни одна СТО не может обойтись без автосканера. В современном автомобиле электронных чипов примерно в сто раз больше, чем в бытовом компьютере – и потому определение неполадок «на слух и на глаз» просто невозможно по чисто техническим причинам.

Однако рынок сканеров настолько разнообразен, что выбор его модели становится серьезной задачей. Дешевый сканер – с сильно «обрезанным» функционалом. Профессиональный – дорогой (иногда очень дорогой!) и с излишними возможностями: вряд

ли когда-нибудь в «гаражную» СТО в каком-нибудь поселке будут ежедневно заезжать для ремонта и техобслуживания дорогие машины. А вот недорогие «бюджетные» автомобили – будут.

Нужно запомнить – не существует «вообще самых лучших сканеров»: каждый из присутствующих на рынке изначально заточен производителем под определенные параметры и требования. И прежде всего это соотношение цены и функциональных возможностей. Так как выбрать сканер, который обладает необходимым функционалом, но при этом не разорит мастерскую, – задача достаточно сложная.

## Разновидности сканеров

Автомобильные сканеры можно поделить на несколько категорий:

- автосканеры для автолюбителей;
- профессиональные мультимарочные приборы;
- профессиональные дилерские сканеры.

В категории автосканеров для автолюбителей широко распространены приборы на базе микроконтроллера ELM 327. В принципе это маленькая коробочка-адаптер, которая вставляется в диагностический разъем. Подобные сканеры есть и в ассортименте китайской компа-

нии LAUNCH – например, серия Launch CReader. Такие приборы имеют достаточно большой охват: все автомобили с инжектором, выпущенные после 1996 года и работающие по CAN-шине. В поздних версиях благодаря встроенному bluetooth можно смотреть и управлять параметрами, используя не только компьютер, но и КПК или мобильный телефон.

Однако такие сканеры обладают минимальным функционалом – как правило, это идентификация, чтение и стирание ошибок и отображение текущих параметров, так как они работают по стандартным протоколам диагностики.

«Любительские» сканеры просты в эксплуатации и недороги: ценник начинается от 400 рублей (хотя и доходит по отдельным моделям до 20 000 рублей). Однако для профессионалов они не очень подходят – поскольку не позволяют понять, в чем источник проблемы у автомобиля.

В категории профессиональных мультимарочных сканеров наиболее распространены приборы от китайского производителя – LAUNCH (от 64 900 рублей для модели X-431 Pro), немецкие сканеры BOSCH (от 104 800 рублей для модели KTS 525 с лицензией), итальянские TEXA (от 78 500 рублей для модели Navigator TXC).

Стоит сказать, что подобные сканеры производятся и другими компаниями в разных странах, в том числе и у нас в стране – например, компанией «Автоэлектрик». Правда, функционал таких приборов несколько уступает «грандам» рынка.

Основным преимуществом сканеров BOSCH и TEXA над LAUNCH является программное обеспечение со справочными руководствами по диагностике и ремонту. Но «китаец» – дешевле. Однако за все надо платить –

дополнительные возможности сканера требуют более мощных компьютера, ноутбука или планшета, на которые устанавливается программное обеспечение.

Если прибор Launch X-431 PRO работает в паре с достаточно простым планшетом HUAWEI на операционной системе Android (встроенная память – 2 Гб), то программное обеспечение BOSCH или TEXA требует ПК на операционной системе Windows с объемом памяти на жестком диске не менее 10–15 Гб.



моделях. Цена оригинальных дилерских сканеров обычно выше, чем мультимарочных.

Иногда дилерские приборы можно встретить и в официальной открытой продаже. Однако важно понимать, что при покупке таких сканеров очень высока вероятность нарваться на серую копию дилерского прибора (так называемый «клон»). Или оригинальный дилерский прибор, но ввезенный в РФ неофициально (значит – без гарантии производителя и без технической поддержки). И в результате убедиться в справедливости поговорки: «Скупой платит дважды».

### Перспективы

Сегодня в ассортименте производителей присутствуют не только сканеры, но и самые разнообразные тестеры. Например, в Европе с ноября 2014 года все новые автомобили полной массой до 2,5 т должны быть оснащены системами контроля давления в шинах (TPMS: tire-pressure monitoring system). В большинстве случаев такие системы используют датчики внутри шины, которые измеряют одновременно давление и температуру. Для диагностики подобных систем, в частности, Bosch разработал мобильный тестер TPA 200, который позволяет работать как с уже установленными на автомобиле колесами, так и с находящимися на хранении.

Это устройство предоставляет информацию о текущем давлении в шине и состоянии батареи



Если говорить о преимуществах того или иного мультимарочного сканера, то у LAUNCH это низкая цена, у BOSCH – широкая справочная база данных, у TEXA – универсальность по различным видам техники и содержательные обновления.

Дилерские сканеры, как следует из названия, предназначены для официальных дилеров конкретных автомобильных марок. Поэтому и приобретаются они, как правило, через производителя или представительства того или иного бренда. Эти приборы специализированные: у них более широкие возможности набора регулировок и адаптаций по маркам автомобиля, для которых они предназначены, а также полная поддержка всех систем (естественно, при наличии подписки на обновления) на новых



датчика, его идентификационным номере. С помощью TRA 200 к системе TPMS могут быть подключены другие датчики. Более того, универсальные датчики также могут быть запрограммированы с помощью этого прибора. В комплекте поставки идет программное обеспечение TRA Startcenter. Среди прочего оно содержит базу данных с информацией о системах TPMS.

Стоит сказать, что крупные производители постоянно совершенствуют весь ассортимент своей продукции – не только за счет количества различных моделей сканеров и тестеров, но и за счет совершенствования программного обеспечения.

Например, компания LAUNCH в 2014 году представила адаптер EasyDiag, который из категории «любительских», по заявлению производителя, переходит в разряд «профессиональных».

В базовой комплектации прибор реализует стандартные EOBD-протоколы диагностики. Но «в довесок» компания предлагает клиенту купить программу, которая расширяет возможности прибора для его автомобиля – позволяет не только выявлять и сбрасывать ошибки основных блоков, создавать отчет о найденных неисправностях, отображать показания датчиков и исполнительных механизмов в режиме реального времени, но и строить графики по заданным параметрам, проводить специальные тесты бортовых систем и многое другое. При этом программа поддерживает все модели выбранно-

го производителя. Кстати, о цене – при цене прибора в 2500 рублей любая из более чем 30 предлагаемых «в довесок» программ стоит около 1500 рублей.

Еще пример: если в 1988 году широко известный «бошевский» сканер KTS 300 мог работать только с системами управления двигателем от трех производителей, то сегодня, благодаря фирменному ПО ESI[tronic]2.0, сканеры компании охватывают 180 автомобильных брендов, храня сведения о более чем 90 000 моделях. Естественно, регулярно получают обновления с актуальными данными по новым моделям и системам только оплатившие подписку автостерские...

### Обучение неизбежно...

Сегодня уже всем понятно, что для полноценной и эффективной работы с использованием мультимарочных и дилерских приборов сотруднику СТО, занимающемуся диагностикой автомобилей, уже недостаточно «просто среднего» образования – ему необходимо обладать определенными специфическими знаниями и навыками.

Понимают это и производители оборудования. И потому сегодня организация обучения работников СТО работе на их приборах становится одним из

серьезнейших направлений в работе компаний.

Существуют и активно развиваются различные виды обучения – с учетом возможностей и потребностей сотрудников СТО. Например, обучение работе на дилерских сканерах проводится на базе тренинг-центров автопроизводителей: будущие специалисты изучают тонкости работы под руководством не только опытных тренеров и преподавателей, но иногда даже разработчиков приборов. Это «очное» обучение – наиболее эффективное, но при этом и затратное.

Для обучения работе на мультимарочных приборах ситуация более «мягкая»: здесь используется несколько вариантов обучения специалистов. Если есть возможность, руководство СТО может оплатить курсы на базе представительства компании в стране. Более доступно образование на базе официального дилера или дистрибьютора приборов – они просто-напросто находятся ближе к месту расположения СТО, а значит, затраты на командировки ниже.

Особо «продвинутые» производители организовали электронные учебные курсы. С точки зрения удобства электронные курсы (например, E-learning от BOSCH) позволяют человеку из любого региона России изучать нюансы работы с оборудованием через Интернет путем доступа к виртуальному учебному центру.





Важно отметить, что в компании всегда придерживались идеи о том, что «в хорошем продукте мелочей не бывает». Поэтому развитие всегда идет по всем направлениям, а не только в чем-то одном.

Например, введение в начале 2012 года новой версии программного обеспечения – ESI[tronic]2.0. позволило команде разработчиков Bosch превратить сканеры в комплексную информационно-диагностическую систему. Это значительно упрощает работу мастеров, дает

им возможность использовать стандартную процедуру диагностики поэтапной проверки всех автомобилей, существующих сегодня на рынке.

С первых дней существования системных тестеров специалисты Bosch постоянно работали над расширением баз данных, чтобы автосервисы всегда имели доступ к самой актуальной информации для диагностики автомобильных систем.

Процесс разработки нового оборудования и регулярных обновлений делает наши тестеры эффективными. Однако, что важно, приобретая наш диагностический сканер, автосервисы получают доступ к подробной технической документации, а также комплексной программе обучения, позволяющей овладеть знаниями, необходимыми для диагностики и ремонта даже самых современных электронных систем.

И, кстати, в том случае, если работникам сервиса не удается решить проблему собственными силами, они могут воспользоваться помощью специалистов линии технической поддержки Bosch. ■

### Специалисты комментируют

**Андрей Лошин, генеральный директор ООО «Ди-Зел» (официального дилера BOSCH и авторизованного дистрибьютора TEXA):**

– Диагностические сканеры для авторемонтного предприятия любого уровня, от «гаражной» мастерской до дилерского центра, стали не просто необходимостью, а главным фактором выживания предприятия. Сегодня без таких приборов невозможно даже диагностировать проблему, не говоря уже о ее устранении.

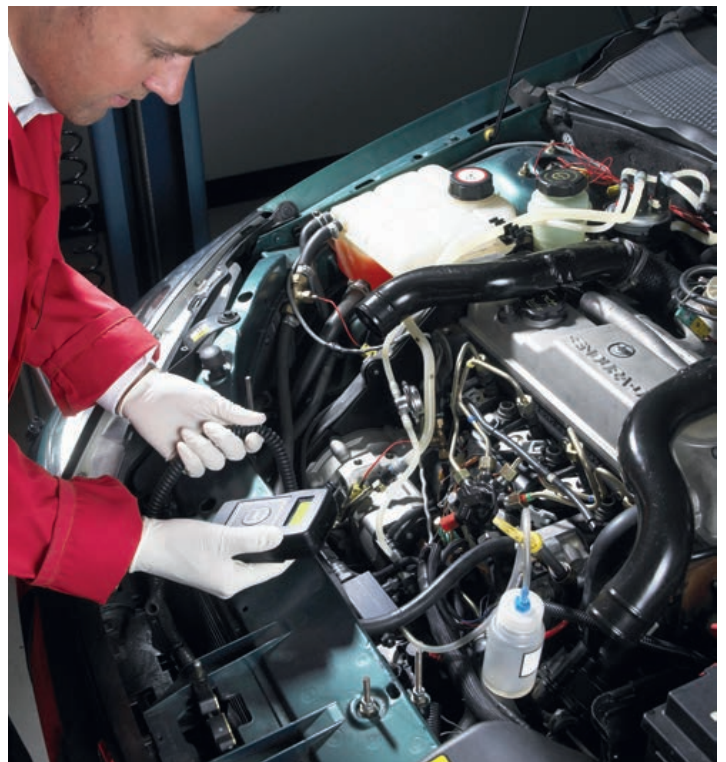
Однако появился парадокс – широкий ассортимент и все возрастающая сложность предлагаемых на рынке сканеров привели к тому, что выбор того или иного прибора и оборудования стал настолько сложной задачей, что ее уже нельзя доверять только сотрудникам СТО. Они просто могут не знать о новинках, их возможностях, не ориентируются в ценах, брендах, производителях и т.д. А выбор по принципу: «Нравится – не нравится», основанный на рекламе, скорее всего, будет далеко не лучшим.

Поэтому перед тем, как приобретать то или иное оборудование, прежде всего, необходимо тщательно изучить экономику своего предприятия – основные бренды и модели автомобилей, на которых ездят клиенты, загрузку СТО, основные проблемы, с которыми обращаются автовладельцы, и т.д.

На основе этих данных специалисты компании – продавца сканеров смогут подобрать именно то оборудование, которое необходимо – по функционалу, цене, производителю, поддержке, необходимости обучения персонала и еще по целому ряду параметров.

**Павел Егеров, руководитель группы по продаже диагностического и гаражного оборудования BOSCH:**

– Сегодня в линейке BOSCH найдется устройство, идеально подходящее под нужды автомастерской любого уровня: начиная от портативных сканеров до высокоэффективных диагностических систем. Использование современных измерительных технологий позволяет осуществлять диагностику, поиск неисправностей, ремонт и техническое обслуживание значительно быстрее и надежнее.





# Правила сезонного хранения шин

**Хранение шин – это сезонная и весьма востребованная среди автомобилистов услуга, которую зачастую без серьезных дополнительных затрат может включить в свой прейскурант любая СТО. В том, как организовать сезонное хранение шин, мы разбирались вместе с менеджером по техническому маркетингу легковых шин компании Michelin Романом Файзулиным.**

**Татьяна Анимова**

Все мы привыкли к тому, что хранить шины дома – это «не комильфо» и необходимо обращаться в компании (чаще всего на СТО или шиномонтажные станции), которые специализируются на таком хранении. Тем не менее причины, по которым лучше отказаться от хранения шин дома, весьма очевидны. Роман приводит, в частности, такие доводы:

- Неотъемлемой составляющей развития автомобильной индустрии является увеличение габаритов шин, в связи с этим хранение шин в салоне автомобиля или дома становится проблематичной задачей.
- В специальных «шинных отелях» условия хранения более благоприятные, чем дома, что, в свою очередь, гарантирует сохранение всех эксплуатационных качеств шин.



**Роман Файзулин, менеджер по техническому маркетингу легковых шин компании Michelin**

И, конечно же, «шинные отели» должны иметь помещения для хранения, которые отвечают весьма строгим требованиям и правилам. По словам Романа, лучше всего хранить шины в закрытых складских помещениях, где не допускается попадание на шины солнца, влаги, загрязнений. «Температура воздуха в таких помещениях – от -35 до +35°C и условная влажность – 50–80%, – уточняет он. – Важно помнить, что шины должны храниться в вертикальном положении на стеллажах (без острых ребер), поддонах или ровном полу. Причем вертикальное положение является наиболее оптимальным. А для хранения бескамерных шин необходимо обеспечить такие ус-

ловия, которые исключили бы деформацию бортов и боковых стенок шин. Необходимо не забывать и о том, что каждые три месяца шины нужно поворачивать, меняя их зону опоры».

При хранении штабелями боковины шин должны накладываться строго одна на другую. И именно поэтому нельзя хранить в одном штабеле шины разных размеров. И вообще следует, по возможности, избегать длительного хранения шин таким способом.

«Отдельное внимание стоит уделять хранению высокоскоростных шин, – особо подчеркивает Роман. – Низкие температуры губительны для гермослоя таких покрышек. Ведь, если гермослой сильно растрескался, эксплуатировать такую шину уже нельзя».

Существует ряд правил, которые в обязательном порядке необходимо соблюдать при организации помещений для хранения шин. По словам Романа, категорически запрещено хранить покрышки рядом с веществами, которые могут негативно повлиять на качество и свойства резины. Речь, в частности, идет о любых химических продуктах, растворителях и органических соединениях. Конечно же, хранить шины необходимо отдельно от всех предметов, которые могут нанести механические повреждения (металлические детали, стружка, дерево и так далее). Важно также избегать контакта с огнем и любым тепловым из-

лучением, любыми объектами, способными производить искру или электрический разряд (например, зарядные устройства). «Еще один важный нюанс – хранить в стопке можно только колеса в сборке, шины которых накачаны, – отмечает Роман. – Необходимо также избегать давящих нагрузок от других предметов на шины, то есть при хранении шин на них ничего не класть».

Как мы говорили выше, хранение шин – это одна из востребованных услуг в сегменте СТО. Такую услугу автосервис может использовать

клиентов шиномонтаж и хранение в таком случае находятся в одном месте, что исключает необходимость отвозить шины в сторонние «шинные отели». Для того чтобы обеспечить высокое качество услуг по хранению шин, автосервис или шиномонтажная станция должны располагать специальным помещением, соответствующим вышеперечисленным стандартам. Кроме того, потребуются специализированные стеллажи для хранения, у которых отсутствуют острые кромки. Целесообразно также

**Роман Файзулин: «Так как шина – это сложный технический продукт, одним из составляющих которого является специальный состав резиновой смеси, не рекомендуется производить обработку покрышек какими-либо составами. Шины, бывшие в эксплуатации и пригодные для дальнейшего использования, перед хранением должны быть тщательно очищены от загрязнений, полученных вследствие эксплуатации (химические реагенты, песок, грязь и пр.)».**

как один из инструментов для увеличения лояльности клиентов. Роман отмечает, что станции шиномонтажа сегодня предлагают специальные условия хранения шин чаще всего в случае покупки услуги шиномонтажа и наоборот. При этом чаще всего для удобства

завести и специализированное оборудование для погрузки и разгрузки шин. К тому же необходимо оборудовать помещение специальными системами автоматического пожаротушения, а также застраховать хранимое имущество. ■





# Поздравляем с юбилеем «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ»

**«ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ», дочернее предприятие «ЛУКОЙЛа», организовала встречу представителей компании и СМИ. Поводом для встречи стала юбилейная дата в работе компании на российском рынке смазочных материалов – в 2015 году «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» отмечает свой десятилетний юбилей. В число приглашенных на торжественное мероприятие СМИ и отраслевых изданий вошел и журнал «Автокомпоненты».**

**Н**а пресс-конференции выступили представители руководящего состава компании. Они рассказали о проделанной за это десятилетие работе, которая позволила «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» выйти в число лидеров рынка смазочных материалов в России. И такой уровень, которым сейчас по праву гордится компания,

стал результатом усердной работы всех сотрудников «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ». О ее достижениях красноречиво свидетельствуют показатели и цифры. Так, масла «ЛУКОЙЛ» в настоящее время занимают свыше 40% рынка смазочных материалов в России. Ежегодный объем производства масел «ЛУКОЙЛ» превышает 1 млн тонн. Масла

выпускаются на девяти предприятиях и 26 привлеченных заводах, которые расположены в 34 странах мира. Также представители «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» представили показатели работы компании за 2015 год: выручка составила 86 млрд рублей, средний ежегодный темп роста операционной прибыли – 25,8% (в рублях), ассортимент компании увеличился до 600 позиций. Кроме того, рост объема продаж масел «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» и дочерних обществ в 2015 году составит 20%, при этом объем продаж синтетических масел «Лукойл» для легковых автомобилей в РФ вырастет в 2,8 раза, а для коммерческих авто – на 8%.

Задачи компании сегодня – это следовать актуальным трендам рынка и увеличивать

свою долю в наиболее емких с точки зрения прибыльности сегментах. Представители «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» выразили также намерение работать над укреплением позиций бренда «ЛУКОЙЛ». Залогом успеха в этом направлении станут высококачественные продукты, такие как масла линейки GENESIS. К числу приоритетных задач относится также создание максимально сбалансированной структуры производства базовых и готовых масел.

В частности, в будущем «ЛУКОЙЛ» будет полностью перерабатывать собственное базовое сырье и, таким образом, получать максимальную прибыль от реализации готовых масел. Уже сейчас «ЛУКОЙЛ» является единственным про-

изводителем в России базовых масел группы III+. Рост спроса на современные синтетические масла требует от компании активного поиска дополнительных источников базовых масел высших групп качества. Модернизация производства, намеченная на ближайшие годы, позволит полностью покрыть потребности «ЛУКОЙЛа» в базовых маслах как в России, так и на зарубежных площадках. «ЛУКОЙЛ» также является единственной российской масляной компанией, имеющей в своем активе производство присадок. Компания сегодня обеспечена на треть собственными присадками и намерена расширить объемы их производства на «ЛЛК-НАФТАН», совместном предприятии «ЛУКОЙЛа» и «Нафтана» в Республике Беларусь, – крупнейшем заводе по выпуску присадок на территории бывшего СССР. В обозримой перспективе компания рассчитывает выйти на рынки смазочных материалов Китая, Мексики и Индии.

«За эти годы из локального игрока мы превратились в международную компанию, продукция которой представлена более чем в 100 странах мира. Десять лет назад бизнес смазочных материалов был разрозненным, неоднозначным с точки зрения прибыльности. Создание единой структуры, отвечающей за развитие масляного бренда «ЛУКОЙЛ», позволило нашему направлению при любых экономических условиях неизменно генерировать прибыль. Наша компания активно развивала свой технологический потенциал и сформировала портфель продуктов, многие из которых превосходили требования ведущих производителей техники и оборудования. Не уступая в качестве импортным аналогам, а зачастую и превосходя их, будучи более стабильными в плане ценообразования, мы шаг за шагом продолжим укреплять свои позиции на российском рынке», – подчеркнул генеральный директор «ЛЛК-ИНТЕРНЭШНЛ» Максим Дондэ. ■





# АВТО КОМПОНЕНТЫ

## Подписка на журнал «АВТОКОМПОНЕНТЫ»

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](mailto: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](mailto:distrib@maks-m.com)

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



<b>Квитанция</b>	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																																				
	ФИО, адрес, телефон																																				
<b>Кассир</b>	<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>	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12													
	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год																																				
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																											
<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">Вид платежа</td> <td style="width: 33%;">Дата</td> <td style="width: 33%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Плательщик _____	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																																	
Вид платежа	Дата	Сумма																																			
Оплата подписки																																					
<b>Квитанция</b>	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																																				
	ФИО, адрес, телефон																																				
<b>Кассир</b>	<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>	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12													
	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2016 год																																				
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																											
<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">Вид платежа</td> <td style="width: 33%;">Дата</td> <td style="width: 33%;">Сумма</td> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Плательщик _____	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																																	
Вид платежа	Дата	Сумма																																			
Оплата подписки																																					

# авто

КОМПОНЕНТЫ



Ищите нас в Google Play и App Store

# Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах





# 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 18 000 продуктов, производимых компанией Corteco, сальники, прокладки, детали подвески, тормозные шланги или салонные фильтры, можете быть уверены - Вы в надежных руках.



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



The Perfect Change