

авто

№1 Январь 2012

КОМПОНЕНТЫ

Зимние шины
сравнительный анализ

Аккумуляторы
испытание холодом

Интервью
перспективы развития

Светотехника

Обзор. Новинки. Модернизация.



The power of [E]motion

Движение наша сила



FleNNor GmbH

Tel. +49 (0) 211-70 07-04

Fax +49 (0) 211-70 07-302

info@fleNNor.de

www.fleNNor.de

Представительство в России:

Тел.: +7(495) 223-68-11

www.agis-motors.ru





ELENNOR GERMANY

ELENNOR GERMANY

MADE IN GERMANY

Специальные масла

Специальные масла появились как продукт оптимизации сроков регулярного ТО для легковых автомобилей. Задумка отличная: увязать сроки замены масла со сроками ревизии двигателя, подвески, кузова и всего, что производитель считает нужным при регламентном обслуживании. Попутно решена вторая задача: редкая замена масла обходится дешевле для потребителя, так как это ручной труд, и дополнительно снижаются затраты на утилизацию отработанного продукта. Раз масло меняется редко, то и должно обладать длительным сроком службы, а также – энергосберегающими свойствами.

Первопричиной появления низковязких сортов масла в заводских рекомендациях, безусловно, является стремление к экономии топлива, прежде всего на прогревочных режимах (до 15-17%!). На обычных режимах такие масла дают более скромные цифры (до 5-7%). Однако использование таких масел стало возможно только при значительных изменениях технологии производства двигателей и применении совершенно новых материалов. С введением плосковершинного хонингования (платохонингования) блоков стало возможным применение низковязких масел на относительно дешевой технике, за счет значительно лучшей приработки деталей и общего уменьшения зазоров в ЦПГ. На более дорогих автомобилях применяются алюминиевые блоки с керамическим покрытием (никасиль и т.п.), что позволило еще

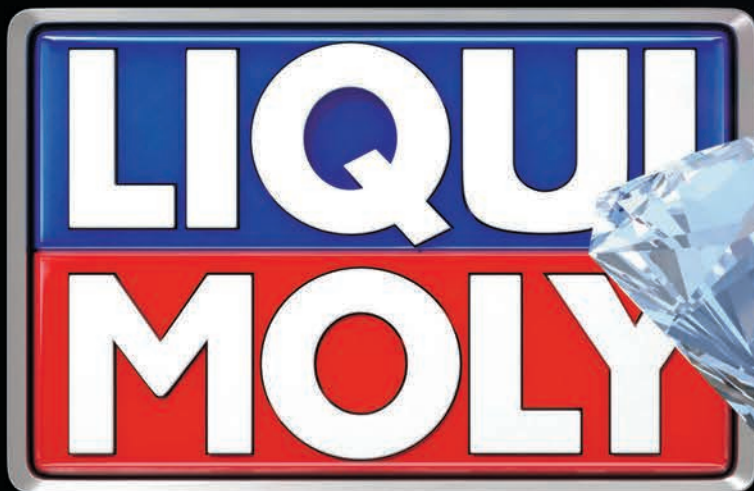
больше сократить зазоры в ЦПГ за счет уменьшения теплового зазора между поршнем и стенкой цилиндра. Обратной стороной таких усовершенствований (масло плохо держится на керамическом покрытии) стал повышенный эксплуатационный расход масла на некоторых моделях, напрямую не связанный с вязкостью. Безусловно, для лучшей защиты от износа при откровенно тонкой масляной пленке применяются антиизносные присадки самых последних поколений. На вязкость масла обязательно нужно обращать внимание при подборе правильного продукта, но не в первую очередь. Современные автомобили имеют родовые черты. Например, у Фольксвагена до 2006 года — это насос-форсунки и некоторые другие особенности. Следует обращать внимание на так называемые допуски производителей. Автопроизводитель,

после тщательных испытаний дает одобрение на определенный сорт масла. Если производитель выдвигает специфические требования, то вязкость имеющего одобрения продукта автоматически попадает туда, вместе со специальными присадками, необходимыми для данного двигателя.

Из допущенных на данную модель масел необходимо выбрать наиболее подходящее данному двигателю в данных условиях эксплуатации. Не лишнее уточнить манеру вождения и регион эксплуатации, а не только пробег. Ведь оптимальные сорта масла могут радикально отличаться для Северо-Западного региона и для Краснодарского края из-за разницы в качестве топлива.

На Франкфуртской выставке 2004 года Liqui Moly представила инновационные масла серии Top Tec. Это самые современные и сверхтехнологичные масла классов Low SAPS и Mid SAPS. Для самых современных автомобилей (включая перспективные европейские и японские модели, выпуск которых только только планируется), так и для моделей предыдущих поколений, преимущественно с 2004 года. В этих маслах полностью учтены все требования автопроизводителей, что подтверждается многочисленными именными допусками. ■





ЛУЧШИЙ* БРЕНД

В ГЕРМАНИИ

в категории
«Смазочные материалы»



* Лучший бренд 2010-2011 года в категории «Смазочные материалы» по мнению читателей журналов **Auto Motor und Sport** и **Auto Zeitung**

www.liquimoly.ru

Содержание

Новости.События.Презентации	6
Светотехника	
Что нам светит	20
Лампы головного света	22
Модернизация света	24
Рынок компонентов	
Об аккумуляторах и не только	28
АКБ для легковых автомобилей	30
Проверены Сибирью	36
Экономика.Бизнес.Практика	
Из рук одних	38
Без всякого лукавства	40
Масла и ГСМ	
Инновации доступные каждому	44
Как сэкономить на топливе	48
Шины и диски	
С шипами или без	50
Аксессуары	
Аксессуары: роскошь или необходимость	56
Сервис.Эксплуатация.Оборудование	
Готовь установщика летом	62
Парад премьер	66
Лучший среди равных	68
Производство	
Борский стекольный завод	70
Страница маркетолога 72	
Подписка	80

Главный редактор
Иван Баракин
red@maks-m.com
Ответственный секретарь
Наталья Елисеева
natalya22@maks-m.com

Редакторы
Александр Филонов
Денис Миронов

Арт-директор
Андрей Стоцкий

Художник
Алексей Шухардин

Корректор

Наталья Попова
Отдел распространения
Дмитрий Кузнецов
distrib@maks-m.com

Отдел рекламы

Руководитель – Тамара Поторочина
tamara@maks-m.com
Ведущий специалист - Вера Алембаева
veraal@maks-m.com

Елена Алферова, Иван Бирюков
Тел.: +7(495) 955-90-80,
E-mail: reklama@maks-m.com

Руководитель проекта

Елена Федоткина
f.elena@maks-m.com

Директор по развитию

Алевтина Ларина
alevtina@maks-m.com

Над номером работали:

Александр Шубин, Марина Белоглядова,
Алексей Панкратов, Виталий Карлов,
Анастасия Федоткина, Наталья Елисеева,
Эдуард Столяров

Учредитель ООО «Макс Медиа»

Контактная информация:
Тел.: +7(495) 955-90-80
Факс: +7(495) 955-90-80
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

Отпечатано в ЗАО «Периодика»

Тираж 45000 экз. Выходит ежемесячно.

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Регистрационный номер

ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011

Ответственность за точность опубликованной информации несут авторы публикаций. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только с разрешения ООО «Макс Медиа». При цитировании ссылка на журнал «Автокомпоненты» обязательна

Распространяется во всех регионах России, ближнем и дальнем зарубежье.
Цена свободная.



Уважаемые партнеры, коллеги и читатели!

Вышел в свет первый номер журнала «Автокомпоненты». Сегодня мы хотим поздравить и поблагодарить за сотрудничество, участие и поддержку всех, кто помогал в этом начинании, и выразить слова признательности.

В наших планах профессионально отражать на страницах нового издания информацию обо всех достижениях и новинках современного рынка автомобильных компонентов. Уже в первом номере вы найдете мнения специалистов и признанных экспертов, тематические обзоры по некоторым направлениям. Материалы по светотехнике и аккумуляторам помогут лучше ориентироваться в этих сегментах, узнать подробности и сравнительные характеристики продукции ведущих производителей данных автокомпонентов. В специализированной информации этого номера мы постарались объективно отобразить все изменения, происходящие на рынке: освоение современных технологий, появление новинок, открытие магазинов - возможно, это позволит вам узнать больше о конкурентах по бизнесу, найти новых партнеров или просто нужную деталь.

В дальнейшем мы планируем рассказывать об автокомпонентах: оригинальных и неоригинальных; о бизнесе: об организации процессов, продажах и запуске новых проектов, об автомобильном мире в целом. В каждом номере журнала вашему вниманию будут предложены тематические обзоры нескольких видов автокомпонентов и сравнительный анализ независимых экспертов по этим направлениям. Надеемся, что аналитические статьи, детально исследующие рынок автомобильных компонентов, позволят вам, дорогие читатели, делать совершенно осознанный выбор. Наша задача, чтобы, предложенные нами материалы были интересны не только производителям, импортерам, дилерам, но и всем участникам рынка автокомпонентов.

Редакция открыта для ваших предложений, будь то исследование рынка или обсуждение какой-либо темы на страницах журнала «Автокомпоненты». Специалисты и эксперты нашего издания помогут организовать информационную поддержку по продвижению товара на рынке, по привлечению новых клиентов.

Дорогие партнеры, а также все читатели журнала «Автокомпоненты», примите наши сердечные поздравления с Новым 2012 годом. Желаем удачи, процветания, новых партнерств и вершин в бизнесе! Со многими из Вас мы хорошо знакомы, деловое сотрудничество с другими - ещё впереди, пусть наступивший год станет для всех нас годом интересных контактов и новых свершений. Пусть это год принесёт как можно больше позитивных событий, о которых захочется рассказать на страницах нашего издания!

С уважением, коллектив редакции журнала «Автокомпоненты».

Вышел в свет каталог систем охлаждения GATES на 2012 год.

Корпорация Gates (www.gates.com), отмечающая свой 100-летний юбилей в этом году, является одним из ведущих производителей промышленных и автомобильных систем и компонентов, и осуществляет свою деятельность в 29 странах мира. Компания Gates занимается продажами и маркетингом на всех основных рынках, включая Северную и Южную Америку, Европу, Азию, Австралию и страны Персидского залива. Компания Gates входит в состав промышленно-автомобильного холдинга Tomkins Ltd., который принадлежит консорциуму компании Onex и Пенсионного Фонда "Канада". Tomkins plc обладает прочными рыночными позициями и техническим превосходством во всех своих областях деятельности. Холдингу Tomkins принадлежит несколько хорошо известных в соответствующих им сегментах рынка торговых марок.

В очередном каталоге систем охлаждения от компании Gates содержатся хорошие новости для дистрибьюторов и установщиков запасных частей для легковых, малотоннажных и большегрузных автомобилей. Для установщиков стали доступными 109 новых единиц продукции, в том числе 37 новых наименований изогнутых патрубков, 66 новых термостатов (теперь охват автопарка достиг 92%), а также дополнительные позиции ассортимента крышек для радиаторов и расширительных бачков. В каталоге предусмотрены всевозможные перекрестные ссылки, в том числе перечень в алфавитном порядке по производителям автомобилей, списки по размерам и по номерам деталей изготовителей, а также перечень замененных или снятых с производства изделий.

Новейшей разработкой в ассортименте Gates являются термостаты с электронным управлением. Восковой элемент этих высокотехнологичных термостатов оснащен встроенным нагревательным резистором, степень нагрева которого регулируется системой управления двигателем. Эта новая технология обеспечивает более точные характеристики прогрева двигателя и непрерывную подстройку температуры охлаждающей жидкости в зависимости от текущих условий движения автомобиля. В результате снижается потребление топлива, сокращаются вредные выбросы и существенно уменьшается износ.

Наряду с термостатами нескольких типов в ассортименте продукции компании Gates для систем охлаждения имеется обширный ряд крышек радиаторов и расширительных бачков, изогнутые, прямые и гибкие шланги, а также все необходимые переходники для патрубков отопителя.

Пневмоподвеска BILSTEIN для BMW

Компания БИЛЬШТАЙН (BILSTEIN) выпустила модули пневмоподвески для BMW 7 серии E65, E66. Совсем скоро они появятся в свободной продаже. Напомним, что БИЛЬШТАЙН (BILSTEIN) выпускает модули пневмоподвески для автомобилей: Jaguar XJ, MB CLS C219, MB E-Class W211/S211, MB S-Class W220, MB S-Class W221, MB GL X164, MB M-Class W164, MB R-Class W251, Land Rover Discovery, Range Rover Sport.



Nokian «Hakka Green»

Бюджетная шина для автомобилей малого и среднего классов создана на основе популярной модели «Hakka H». Финны изменили рисунок протектора и состав резиновой смеси, сделав при этом акцент на экологичность, что и отразилось в названии новинки.

По словам инженеров «Nokian Tyres», шина «Hakka Green» разрабатывалась для стран со сложными климатическими и дорожными условиями. И то, и другое нашлось на полигоне компании неподалеку от города Ноккиа.

Упражнение с проездом специальной ванны было призвано доказать, что на этих покрышках автомобиль не «всплывет» в луже на скорости до 85 км/ч. Залогом тому служат не только отполированные главные канавки, эффективно отводящие влагу из пятна контакта, но и специальные «ветурные» каналы, ускоряющие отток воды за счет того, что в местах их сужения возникает дополнительное давление.

Что касается «Green» в названии, то в базовый состав силиконовой смеси финны добавили масло сосны ради уменьшения межмолекулярного трения и улучшения износостойкости резины. Еще одно достоинство такого состава - низкое сопротивление качению. Это было продемонстрировано в ходе другого упражнения. Сначала с эстакады скатился автомобиль на обычных покрышках, затем он же - на «Hakka Green» аналогичной размерности. Двигаясь по инерции, машина на «зеленых» шинах проехала дальше.

Еще одно новшество - небольшие полукруглые углубления на боковых частях продольных канавок протектора. Это решение (его назвали «Silent Groove») позволяет эффективнее преодолевать сопротивление воздуха и, как следствие, снижает расход топлива (по заверению производителя - до 5-8%), а заодно работает на уменьшение шума.



сеть магазинов КЭМП-103 в Москве и Московской области

- г.Москва, ул. Мневники, 16(499)192-53-33
- г.Москва, ул. Южнопортовая, 22(495)926-81-80
- г.Москва, Нагатинская наб., 8(495)647-78-99
- г.Москва, ул. Озёрная, 42(495)741-56-11
- г.Москва, ул. Петрозаводская, 34(495)956-49-12
- г.Щёлково, Пролетарский пр-т, 10(495)981-11-22
- Подольский р-н, с. Покров, д. 150, стр. 2.....(495)926-22-22
- г.Дубна, пр-т Боголюбова, 18.....(495)981-90-95
- г.Ступино, ул. Службина, 18.....(49664)2-42-73
- г.Наро-Фоминск, ул. Московская, 10.....(916)240-77-45
- г.Чехов, Симферопольское ш., вл.9, стр. 1.....(495)287-30-27
- г.Бронницы, ул. Льва Толстого, 9.....(49646)6-81-28
- г.Воскресенск, ул. Горького, 33.....(49644)9-50-41
- г.Сергиев Посад, ул. Кооперативная, 2.....(49654)9-00-19
- г. Химки, Молодёжный проезд.....(495)984-07-93

единая справочная: (495) 926-2222, 996-0000
www.kemp103.ru

Bridgestone BLIZZAK REVO-2

Новинка сезона 2011/2012 - зимние шины Bridgestone Blizzak Revo 2 обеспечивают безопасное вождение на снегу и льду, а по комфорту торможения доказали свое право считаться одними из лучших в своем классе.



Шины Bridgestone Blizzak Revo 2 специально разработаны для обеспечения надежного сцепления на автостраде при прохождении на высоких скоростях. Новейшая зимняя нешипованная шина от японского производителя, включает в себя самые передовые разработки в области производства шин: инновационный состав резиновой смеси и ламели особой конструкции призваны обеспечить прекрасное сцепление на любом виде покрытия и превосходную управляемость. Bridgestone Blizzak REVO2 - отличный вариант для ежедневной комфортной езды по городским дорогам, будь то мокрый асфальт или снег со льдом.

Комплекты подвески BILSTEIN B12

Комплекты подвески Bilstein B12 поражают не только своими характеристиками, но и размерами упаковок!

Формула успеха комплекта подвески Бильштайн B12 Тюнинг Кит проста: четыре амортизатора Бильштайн B8 Спринт и четыре специально подобранные пружины с занижением. Бильштайн предлагает готовый комплект подвески, избавляя Вас от подбора пружин. Мощные амортизаторы и пружины подобраны друг к другу в ходе многочисленных дорожных испытаний, что обеспечивает оптимальную работу всего комплекта



BILSTEIN (БИЛЬШТАЙН) -

это имя вот уже 50 лет прочно ассоциируется с такими понятиями, как инновации, качество, лидерство. Амортизаторы BILSTEIN - легенда автомобильной индустрии и международного автоспорта. С тех пор, как в 1954 году однотрубные газовые амортизаторы BILSTEIN впервые стали серийно устанавливаться на автомобили Мерседес-Бенц, компания BILSTEIN прошла стремительный путь развития, став лидером среди разработчиков и производителей амортизаторов.

Сегодня высокой репутации марки BILSTEIN доверяют BMW, Ferrari, Maseratti, General Motors, Jaguar, Daimler-Chrysler, Porsche, Subaru. Ежедневно на заводах BILSTEIN 2000 человек выпускает более 40 000 амортизаторов Bilstein. Уникальные разработки, современные технологии, настоящее немецкое качество - вот визитная карточка BILSTEIN.



Победа над зимой!
Предпусковые подогреватели
«Вебасто» (Германия)

Webasto
Feel the drive



Работают на топливе:
гарантированный запуск двигателя в любой мороз, комфорт и безопасность с начала поездки



Генеральный представитель в России: «Вебасто Рус»: продажа, обучение, техподдержка
Москва: (495) 777-02-47, 777-02-48 · Санкт-Петербург: (812) 294-06-40
Н.Новгород: 272-55-65 · Екатеринбург: 379-37-59 · Сургут: 60-70-30 · Новосибирск: 354-00-00
Узнайте больше на сайте: www.webasto.ru

ЯПОНСКАЯ КОМПАНИЯ КОИТО – мировой лидер по производству автомобильных ламп и оптики. Компания основана в 1915 году, в настоящее время входит в корпорацию TOYOTA GROUP и имеет представительства и совместные предприятия по всему миру.

Продукция КОИТО широко применяется не только для автомобилей, но и для железнодорожных подвижных составов, авиационного и морского транспорта.

Компания КОИТО выпускает все разновидности лампочек, начиная от ламп головного света и заканчивая подсветкой салона и приборов, для абсолютно всех моделей японских автомобилей и мотоциклов. Кроме того, КОИТО предлагает широкий ассортимент для европейских и американских автомобилей.

Выдающиеся качество и надежность лампочек КОИТО проверены в таких известных автомобильных состязаниях, как ралли «Париж – Дакар» и гонки «24 часа «Ле Манн» и подтверждаются доверием ведущих мировых производителей автомобилей.

В ассортименте КОИТО есть как лампы стандартной комплектации, так и лампы особых серий, таких как WWHITE и WHITEBEAM. Лампы особых серий WWHITE и WHITEBEAM обеспечивают удвоенную яркость при стандартной мощности. Эти лампы соответствуют всем нормам и стандартам, в том числе, и по потребляемой мощности. Такие лампы называются высокотемпературными, потому что при их работе цветовая температура газа достигает 3100-4200 Кельвинов.

Аккумуляторы Furukawa Battery

Японская компания THE FURUKAWA BATTERY CO., LTD была основана в сентябре 1950 года. В настоящее время компания является одной из крупнейших в Японии по производству и продаже аккумуляторов. Поставляет свою продукцию на конвейеры всех известнейших японских производителей автомобилей, таких как TOYOTA, HONDA, SUZUKI, ISUZU, DAIHATSU, HINO. Большая часть джипов TOYOTA LAND CRUISER оснащаются на конвейере аккумуляторами этой компании. Компания THE FURUKAWA BATTERY CO., LTD впервые в мире разработала и серийно выпускает аккумуляторы со встроенным тестером, позволяющим одним нажатием кнопки определить состояние батареи. Высочайшее качество продукции подтверждается сертификатами ISO 9001 и ISO 14001. По статистике на каждый миллион выпускаемых компанией аккумуляторов приходится лишь одна бракованная, которая выявляется и остается на заводе. Компания «НОМРА» поставляет на российский рынок несколько марок аккумуляторов производства компании THE FURUKAWA BATTERY CO., LTD. Все эти аккумуляторы являются японскими аккумуляторами, т.е. такими, которые производятся исключительно в Японии из японских комплектующих по японским технологиям.



С 05.12.2011 по 05.03.2012
АВТО МАСТЕР ТРЕЙДИНГ
 приглашает принять участие в зимней акции **DENSОмания**

В подарок за один заказ покупатель получает фирменные оригинальные кружки и теплые зимние шапки, самые же активные участники могут копить баллы, чтобы обменять их на видео регистратор, навигатор или iPad весной 2012 года!

Накапливайте баллы и обменивайте их на подарки.

Участвуйте в DENSОмании с АВТО МАСТЕР ТРЕЙДИНГ и выигрывайте больше!

Лампы OSRAM

На рынке лампы OSRAM существуют уже давно. Первые модели компания выпустила еще в 1926 году. Уже тогда лампы OSRAM имели ту самую форму, которую мы привыкли считать классической. Чуть позже, в 1937 году, компания разработала одноименные люминесцентные лампы. На Всемирной Парижской выставке только что созданные лампы OSRAM удостоились главного приза.

Это было далеко не единственное достижение. В 1983 году лампы OSRAM проекционного типа были удостоены «Оскара». Эта награда подтвердила мнение, что компания развивается в верном направлении, а потому лампы OSRAM вскоре были удостоены новой награды.

Благодаря постоянному совершенствованию технологий, компания не прекращает развиваться. Высокое качество и долгий срок службы продукции делает ее безусловным лидером рынка. Не стоит забывать и про повышенную мощность, а также высокую безопасность ламп OSRAM. Продукция компании используется на конвейерах многих крупнейших автомобилестроительных предприятий.

OSRAM является высокотехнологичным предприятием светотехнической отрасли: около 40 процентов оборота сегодня обеспечивают ему инновационные продукты. На компанию OSRAM, деятельность которой сильно ориентирована на международные рынки, работают в общей сложности свыше 38 000 сотрудников. Фирма OSRAM поставляет свою продукцию заказчикам почти в 150 странах мира и имеет 49 заводов в 19 странах.

Новая серия щеток TRICO Fit

Компания TRICO произвела очередной ребрендинг одной из своих линеек стеклоочистителей, предназначенных для идентичной замены оригинальных.

Линейка стеклоочистителей Trico ExactFit получила новое название – TricoFit. Изменилась упаковка продукта, однако сам продукт остался тем же. Напомним, что серия ExactFit и её приемница TricoFit – это серии максимально точных аналогов оригинальных щёток.



В новую серию TricoFit вошли и стеклоочистители новой «гибридной» конструкции, сочетающей в себе достоинства каркасных и бескаркасных стеклоочистителей. От каркасных стеклоочистителей серии TricoFit маркировка «гибридных» щёток отличается начальной буквой. Например – EF500 и HF500 (каркасная и «гибридная»).

Новая упаковка комплектов PowerGrip Gates

Для большего удобства и привлекательности и для того, чтобы усложнить жизнь изготовителям контрафактной продукции, упаковка ремкомплектов ремней PowerGrip Gates претерпела некоторые изменения.

Изменения в упаковке касаются не только ремкомплектов для автомобилей ЛАДА, но и всех ремкомплектов Powergrip.

Все подробности об изменениях можно узнать на сайте www.automaster.ru

Оригинальный производитель
автомобильных запчастей



Официальный поставщик
ОАО «АВТОВАЗ».

Официальный поставщик ООО
«Коммерческие автомобили – Группа ГАЗ».

23 года профессиональной работы
на рынке автомобильных запчастей.

Полный цикл производства запасных
частей для автомобилей ВАЗ и ГАЗ.

Сертификация производства
по нормам ISO/TS 16949:2002.

ЗАО «Кедр» г. Миасс, Объездная дорога, 6/3,
Тел.: +7 (3513) 24-24-51, +7 (3513) 57-92-63,
www.kedr.ru

Официальные представители ЗАО «Кедр» в г. Москве

1. ООО «Кедр-Авто», г. Москва, 2-й Южнопортовый пр-д, д. 6, Тел.: +7(495) 660-24-60, www.kedrauto.ru
2. ООО «Дождь», г. Москва, 1-й Дорожный пр-д, д. 4, стр.1, Тел.: +7(495) 660-24-60, www.rain-auto.ru
3. ООО «Паскер ЛТД», г. Москва, Черницянский пр-д, д. 3, Тел.: +7(495) 462-00-05, www.pasker.ru
4. ООО «Восход К-Авто» г. Москва, Академика Капицы, д. 20, Тел.: +7(495) 335-40-10, www.voshod-avto.ru

Рулевые наконечники
Шаровые опоры
Водяные насосы
Амортизаторы
Крестовины
Гидроцилиндры

Амортизаторы Voge.

Компания Voge является участником концерна немецких компаний «Mannesmann Sachs AG». Изделия марки Voge производятся не только в Германии, но и на аккредитованных заводах Франции, США, Великобритании и Испании.

Амортизаторы Voge используются для комплектации машин марок BMW, Renault, Audi, Mercedes, Volvo, SAAB и др. Правильно подобранные амортизаторы Voge обеспечивают необходимую жесткость для подвески автомобиля. Внедрение новых технологий в производство амортизаторов компания Voge производит в соответствии с запросами автомобильной промышленности.

Voge отвечает за производство газонаполненных и гидравлических амортизаторов, а также специальных сервис-комплектов для монтирования амортизаторов. Компания разработала несколько наименований продукции. «Voge automatic» имеют большой срок службы и используются при серийной сборке автомобилей; «Voge turbo» подходят для машин, предназначенных для быстрой езды; «Voge pro gas» относятся к типу многофункциональных амортизаторов, так как имеют свойство адаптации к условиям различных дорог.



Амортизаторы BOGE automatic

BOGE automatic - гарантированная надежность и безопасность.

Амортизатор — это деталь, на которой нельзя экономить. Если заменять амортизаторы, то на изделия высокого качества: амортизаторы BOGE automatic отличаются особой прочностью и прослужат вам долгие годы.

BOGE является признанным лидером по производству амортизаторов. BOGE automatic активно используется в качестве заводской комплектации многими автомобильными компаниями. Благодаря широкому ассортименту, подобрать подходящий амортизатор совсем несложно. BOGE automatic отлично подходит для любой ситуации и отличается надежностью и высоким качеством исполнения.

Если вам нужны запчасти для вашего автомобиля, то выбор очевиден — это BOGE automatic. Амортизаторы BOGE automatic — это прочность и безопасность по доступной цене.



Амортизаторы Voge Turbo

BOGE turbo - амортизаторы для любителей быстрой езды.

Спортивное исполнение BOGE turbo поможет вам почувствовать настоящую жизнь. Амортизаторы BOGE turbo идеально подходят для езды в экстремальных условиях. Они просто незаменимы в наших российских реалиях. При производстве этой модели амортизаторов используются самые новейшие технологии технического мира, что обеспечивает особое качество BOGE turbo.

Амортизаторы BOGE turbo отлично подходят для апгрейда вашего автомобиля. Спортивные амортизаторы BOGE turbo как будто специально созданы для тех, кто любит высокие скорости, но не забывает о надежности. Данная модель амортизаторов станет отличной заменой амортизатору из базовой комплектации. Компания производит амортизаторы для любых типов автомобилей, к тому же, процесс установки BOGE turbo более чем прост.

Амортизаторы Voge extreme

Voge extreme как нельзя лучше подходит для езды по бездорожью и разбитым путям. Если вы часто ездите за город или же привыкли ездить «нехоженными тропами», обратите свое внимание на амортизаторы Voge extreme.

Voge extreme были созданы специально для машин повышенной проходимости и по качеству не уступают деталям из заводской комплектации. Voge extreme отличаются от других амортизаторов такой же направленности характерным для компании высоким качеством и комфортом.



Опора амортизатора Voge

Опора амортизатора представляет собой прорезиненную подушку, размещающуюся между кузовом и амортизатором. Опора амортизатора — это верхний пункт соединения и вращения этого механизма.

Опора амортизатора делает возможным контроль регуляции стойки амортизатора, а также не дает толчкам и шуму достигнуть кузова. Данная деталь имеет сравнительно небольшой срок службы в силу того, что на нее приходится большая часть нагрузки, механических воздействий и атмосферного давления.

Многие специалисты по автозапчастям советуют при замене амортизатора производить также замену его опоры.



Сервисный комплект амортизаторов

В состав сервисного комплекта Voge входят гофрированный кожух или труба, защищающая поршневой шток от механических воздействий. Также сервисный комплект Voge включает в себя высококачественный стопор. В результате длительного использования амортизатора могут возникнуть следующие проблемы: Механические удары, попадающая вода и соль в конце концов приводит к изнашиванию поршневого штока, что делает использование автомобиля более чем опасным. Если вы часто ездите по бездорожью, вполне вероятен пробой амортизатора. Еще одной проблемой является повреждение стопора.

Сервисный комплект Voge поможет вам решить все возникшие проблемы и обеспечит вас отличными износостойкими деталями.





Quality
determines
the choice

Автозапчасти из Кореи



Успех начинается
с качества...



www.amd-parts.com

Оригинальные детали Lemforder.



До 70 различных деталей подвески и рулевого управления производства Lemforder можно встретить в легковых автомобилях: это шарниры, поперечные рулевые тяги, рычаги, тяги стабилизатора и опоры. Во всем мире почти все производители легковых автомобилей устанавливают детали подвески и рулевого управления производства этой высокоспециализированной фирмы с более чем 50-летним опытом. Все эти компоненты оказыва-

ют непосредственное влияние не только на надежность и комфорт, но и на безопасность движения.

Предписанная производителем автомобиля геометрия шасси, требует в разработке и производстве высочайшей точности, которая обеспечивает надежность и работоспособность деталей и узлов подвески при максимальных нагрузках. Качество является также определяющим условием, именно ему оригинальная продукция Lemforder обязана своим добрым именем.

Lemforder в настоящее время является официальным поставщиком деталей подвески и рулевого управления на конвейеры таких ведущих автоконцернов, как GM, Ford, Mercedes, BMW, VW, Audi, Volvo, а также ряда японских и корейских производителей. И это только в секторе легковых автомобилей, а в мире большегрузных машин LEMFORDER - это MAN, Volvo, Mercedes, IVECO, DAF и многие другие.

Кроме того, продукция фирмы включает множество товарных групп: резинометаллические из-

делия, пластмассовые детали, гидравлические системы, детали моторной группы, технологические жидкости. Программа поставок ZF LEMFORDER - это шаровые опоры, рычаги, реактивные тяги, стабилизаторы, рулевые тяги и их наконечники, опоры двигателей и КПП, сайлентблоки подвески, корпуса подушек безопасности и т.д.



НОВИНКА!

Пускозарядное устройство AIRLINE 80 А

Новое пускозарядное устройство AIRLINE предназначено для пуска двигателя внутреннего сгорания (автомобили, катеры, яхты, аэросани, снегоходы и т. д.) при полностью разряженной аккумуляторной батарее.

Собрано по оригинальной электронной схеме преобразователя с высокого переменного напряжения 220В – 50Гц в низкое постоянное напряжение 12В, с высоким КПД (85%), что позволяет обеспечить пусковой ток до 80 ампер без потери напряжения!

Используется запатентованный метод заряда по закону Вудбриджа.

Самый разряженный аккумулятор устройство AIRLINE может зарядить полностью за 2-3 часа. Если аккумуляторная батарея разряжена на 30%, она уже не способна вращать стартер с достаточной для запуска двигателя скоростью. Особенно в зимнее время. Поэтому достаточно 10 - 15 минут, чтобы произвести подзаряд устройством AIRLINE, чтобы она смогла запустить двигатель.

В устройстве реализована простая и эффективная схема индикации окончания заряда аккумуляторной батареи, которая даёт ясную и исчерпывающую информацию пользователю об окончании процесса зарядки батареи.

Оригинальность схемы пускозарядного устройства AIRLINE состоит в том, что по окончании зарядки аккумуляторной батареи, закипание электролита не происходит. Даже если вы забыли отключить аккумуляторную батарею от пускозарядного устройства в течение нескольких часов (от 1 до 3-х).

- Высокая выходная мощность
 - Прочный и долговечный металлический корпус
 - Оригинальный дизайн
 - Простота в использовании и управлении
 - Минимальные габариты по сравнению с подобными устройствами
 - Мощные кабели в комплекте
- Рекомендованная розничная цена: 3 800 рублей.



Детали подвески и

рулевого управления HANS PRIES

Компания Hans Pries была основана Лизелотте и Хансом Прис 1 октября 1954 г в Бремене. Их начальный капитал состоял из подержанного «Жука», дорожной печатной машинки и большого количества идей и жажды деятельности. Производство началось с выпуска запчастей для «Жука». Постепенно объемы производства росли, фирма решила заняться оптовой торговлей. С этой целью в 1977 году

В Гандеркезее, около 25 км к западу от Бремена, был построен первый склад. В последствии Торстен, сын Ханса, усовершенствовал систему планирования и управления компанией, благодаря чему фирма смогла постоянно расширяться. Вместимость склада постоянно росла. На сегодняшний день площадь складов «Hans Pries» составляет около 10 000 м², они построены по самым современным критериям. Система управления складом, основанная на современных компьютерных технологиях, позволяет оптимально использовать имеющееся пространство и осуществлять точные поставки клиентам. Сейчас компания «Hans Pries» является лидером в области поставок запасных частей для автомобилей на мировом рынке. На сегодняшний день компания реализует более 8000 различных товаров.

Фирменная марка «Hans Pries» является защищенной маркой, она известна во всем мире. Многие запчасти продаются под торговой маркой TOPPRAN, принадлежащей «Hans Pries».

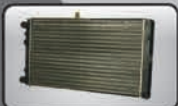
Компания специализируется на запчастях для VW, Audi, Seat, Skoda, Vauxhall. Более того, есть ограниченная программа для Mercedes и BMW. Чтобы предложить своим клиентам более широкий выбор товаров, в 1997 «Hans Pries» включили в свою программу дополнительный ассортимент запчастей для OPEL.

В 2000, поскольку торговля запчастями для Opel пошла очень хорошо в программу были введены также запчасти для Ford, и она впервые была представлена на выставке «Автомеханика» в сентябре 2000 во Франкфурте.

Таким образом, компания «Hans Pries», как независимое семейное предприятие, стала одним из ведущих экспортных оптовиков в отрасли запчастей.

Вся продукция, предлагаемая «Hans Pries», имеет сертификат соответствия ISO 9001.





современные технологии для оптимальной работы

ВАУТЛЕР®

ДЕТАЛИ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ



НАШИ ДИСТРИБЬЮТОРЫ:

г. Москва

ООО «ТД Вармус»
Тел./факс: (499)160-58-56, 418-00-94
e-mail: varmus@varmus.ru
ООО «ПАСКЕР ЛТД»
Тел./факс: (495) 961-33-88
(многоканальный)
www.pasker.ru
e-mail: sale@pasker.ru, trade@pasker.ru
ООО «ПОТОР»
Тел.: (495)925-72-13
e-mail: knevzorov@gmail.com

г. Воронеж

ООО «Авто ПАСКЕР 36»
Тел./факс: (4732) 39-41-70(74) т. 39-44-76
www.pasker36.ru
e-mail: kea@pasker36.ru
ООО «Троя»
Тел./факс: (4732) 47-24-86, 56-79-82
www.troyavoronezh.ru
e-mail: troya06@inbox.ru

г. Краснодар

ООО «Компания «Подшипник Юг»
Тел./факс: (861) 231-26-61, 231-26-62
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@list.ru

г. Нижний Новгород

ООО «Авто ПАСКЕР 52»
Тел./факс: (831) 462-87-62, 463-97-56
www.pasker52.ru
e-mail: manager@pasker52.ru

г. Ростов-на-Дону

ООО «Компания «Подшипник Юг»
Тел./факс: (863) 206-15-05, 206-15-06
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@aaanet.ru

г. Новосибирск

ООО «РегионАвтоДеталь»
Тел./факс: (383) 200-08-80, 260-74-55
e-mail: regionauto@mail.ru, agatauto@mail.ru

г. Уфа

ООО «ТД АГИДЕЛЬ-АВТО» (ОПТ)
Тел./факс: (347) 240-02-11, 260-55-99,
240-02-00, 260-72-67, 260-55-99,
291-21-01, 291-21-02
www.agdl.ru

г. Берёзовский, Свердловская обл.

ИП Лопаев А.В. «Планета Авто»
Тел./факс: (343) 345-08-80, 694-40-40,
694-50-50, 694-00-05
www.planetavto.ru
e-mail: info@planetavto.ru

107150, Москва, ул. 4-я Гражданская, 33/1
тел./факс: (499)169-30-50, 169-30-41
www.bautler.ru e-mail: bautler@bautler.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ



FENOX – БРЕНД ГОДА!

По итогам 1-ой независимой премии на рынке автозапчастей «Автокомпонент года» компания FENOX стала обладателем Гран-при «Бренд года – 2011».

Вот уже более 20 лет компания FENOX работает на рынке автозапчастей, уделяя особое внимание системе менеджмента качества, о чём свидетельствуют многочисленные европейские и мировые сертификаты соответствия, а также специализированные награды отрасли.

Так, по итогам премии «Автокомпонент года», проходившей в рамках 7-ой международной автомобильной выставки «Интеравто – 2011», компания FENOX стала обладателем наивысшей награды, а именно удостоена почётного титула «Бренд года – 2011».

Следует отметить, что за право обладания почётным званием



«Амортизатор года», «Шрус года», «Аккумулятор года» и др.

Гран-при конкурса вручалось по итогам совокупного конкурсного отбора, который осуществлялся в несколько этапов и включал в себя он-лайн голосование, опрос представителей фирм оптовой торговли, а также профессиональную независимую оценку претендентов экспертами.

По окончании всех этапов жюри – признанные эксперты авторыннка России – методом совокупной оценки всех показателей определило победителей по каждой номинации.

По результатам конкурсного отбора компания FENOX стала

обладателем Гран-при конкурса «Бренд года – 2011», а также одержала победу в одной из номинаций для отечественных автомобилей «Амортизатор года».

Данные титулы, как и другие награды за достигнутые успехи, победы в различных конкурсах и премиях для FENOX являются признанием высокого качества продукции и безупречной репутации торговой марки. Титул «Бренд года – 2011» – особенно дорогая для компании FENOX победа, так как только абсолютное качество может быть подтверждено как потребителями, так и экспертами. ■

соревновались крупнейшие производители автозапчастей и комплектующих. Среди них именитые VALEO, BOSCH, KYB, VARTA и др. Тем более приятной оказалась победа для компании FENOX, ведь Гран-при конкурса, проводимого среди лидеров рынка автозапчастей, – свидетельство высокого качества и признания потребителями торговой марки.

Всего в премии было заявлено 10 номинаций отдельно для автомобилей отечественного и иностранного производства:



Виталий Лось, Елизавета Чхаидзе (компания Фенокс), Елена Федоткина, Марина Белоглазова (оргкомитет премии «Автокомпонент года») (первый)

Ульяновский моторный завод «Группы ГАЗ» стал победителем областного конкурса «Эколог года-2011»

Ульяновский моторный завод «Группы ГАЗ» занял I место в номинации «Лучший экологический проект, направленный на предотвращение загрязнения окружающей среды в результате хозяйственной деятельности» конкурса «Эколог года-2011», организованного Правительством Ульяновской области. Высшую оценку экспертной комиссии получил совместный проект УМЗ и Научно-производственного предприятия «Экопрогресс» по регенерации отработанных промышленных масел.

Проект «Технология, проектно-конструкторские решения и установка регенерации отработанных промышленных масел, а также масел, выделяемых из отработанных смазочно-охлаждающих жидкостей (СОЖ) и промышленных стоков УМЗ» отмечен дипломом Министерства лесного хозяйства, природопользования и экологии Ульяновской области. Конкурсная работа Ульяновского моторного завода и НПП «Экопрогресс» признана членами жюри конкурса работой высокой значимости с точки зрения новаторства и уникальности, а также эколого-экономической эффективности.

Проект создавался в соответствии с требованиями природоохранного законодательства по уменьшению образования отходов на промышленных предприятиях и получению из них вторичных товарных продуктов. В рамках его реализации на промышленной площадке УМЗ была внедрена уникальная энерго- и ресурсосберегающая установка регенерации отработанных масел. Технология регенерации разработана НПП «Экопрогресс» и запатентована в государственном реестре изобретений в 2006 году, проект и оборудование для реализации проекта разрабатывались совместно с УМЗ.

Установка функционирует в заготовительно-механическом цехе УМЗ, перерабатывает масла и восстанавливает их рабочие характеристики до требований ГОСТ и ТУ. Регенерированные масла повторно используются в технологическом оборудовании предприятия. Их качество проверено по 15 показателям и подтверждено протоколами испытаний проб в аттестованной лаборатории РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина. Опыт эксплуатации масел подтверждает, что физико-химические показатели вторичного продукта не уступают закупаемому у производителей маслам. Производительность установки – 200 тонн в год.

В результате внедрения установки регенерации в производство продукции УМЗ сокращены сбросы нефтепродуктов в сточные воды, уменьшены расходы на утилизацию нефтесодержащих гальваношламов. Кроме того, используя установку, УМЗ экономит средства на закупку химических веществ благодаря переработке и повторному использованию полученного продукта.

Снижение вредного влияния промышленных источников на окружающую среду является системной политикой Ульяновского моторного завода «Группы ГАЗ». За пять лет реализации экологической политики годовой объем выбросов вредных веществ в атмосферу на УМЗ сокращен почти в три раза. В 2011 году, по результатам исследования агентства «Интерфакс-Эра» и Федеральной службы по надзору в сфере изучения экологической и энергетической прозрачности предприятий, УМЗ вошел в рейтинг экологической прозрачности.



Фундаментом международного успеха и лидерства в шинной промышленности компании **Bridgestone** явился предпринимательский гений ее основателя Shojiro Ishibashi. Вооду-

шевленный бурным экономическим ростом Японии, господин Ишибаши после исследования рынка шин счел это направление перспективным и в 1930 г. сделал свою первую шину. В 1931 г. появляется первый японский производитель шин – компания «Bridgestone Tire Co.Ltd». Надо сказать, что до начала производства шин, еще в 1925 г. Shojiro Ishibashi был известным предпринимателем и задавал тон в массовом производстве традиционной японской обуви Tabi. Как в последствии показала история, шины марки Bridgestone завоевали мировое признание и теперь являются шинами №1 в мире. Название шины Bridgestone это литературный перевод на английский «Ishibashi», что означает «Каменный Мост». И в то время, и сейчас британская и американская продукция пользовалась высокой популярностью. Выбор англоязычного названия это еще один прозорливый ход, облегчивший выход на международный рынок. Основным девизом становится фраза «предлагать обществу изделия наилучшего качества». Дальнейшая деятельность компании Бриджстоун самым полным образом соответствовала выбранному девизу. Фирма Bridgestone первой в Японии начала выпуск стальных радиальных шин для грузовика и автобусов, а в 1962 г. и первых радиальных шин для легковых автомобилей. В 1965 г. широкая компания по усовершенствованию контроля качества и системы менеджмента повысила производительность труда и престиж марки.

На сегодняшний день компания Bridgestone предлагает различные типоразмеры автошин: зимние шипованные шины Bridgestone Ice Cruiser 5000, зимние нешипованные шины Bridgestone Blizzak WS50, Bridgestone WS 60, Bridgestone Blizzak DM-Z3; летние шины Bridgestone Potenza RE050, Bridgestone MY01, Bridgestone Potenza Gill, Bridgestone Turanza GR-80, Bridgestone Dueler.



Компания **Goodyear Tire & Rubber** была основана в 1898 году, когда Фрэнк Сейберлинг приобрел первый завод на деньги, занятые у сводного брата. Сейберлинг назвал компанию

именем отважного исследователя Чарльза Гудьера, первооткрывателя вулканизации. Он также придумал отличительный торговый знак - крылатую сандалию, который и сейчас остается символическим связующим звеном с прошлым компании.

На сегодняшний день компания Goodyear предлагает широкий спектр автошин: зимние шипованные шины Goodyear UG EXTREME, Goodyear Ultra Grip 500, зимние нешипованные шины Goodyear Ultra Grip 7, Goodyear Ice Navi Neo, Goodyear Eagle Ultra Grip GW-3, Goodyear Ultra Grip; летние шины Goodyear HYDRAGRIP, Goodyear DURAGRIP, Goodyear EXCELLENCE, Goodyear EAGLE F1 GSD2, Goodyear EAGLE NCT '5'.

Завод стартеров и генераторов «Электром» - специализированное предприятие, производящее стартеры и генераторы на все виды автомобильной, тракторной и сельскохозяйственной техники, судовые дизели. Завод является поставщиком таких моторных и автомобильных заводов, как КАМАЗ, ВМТЗ, ХТЗ, ЧТЗ-Уралтрак, ЯМЗ-Автодизель, ТМЗ, Ликийский автобус, НЕФАЗ, Волжанин, Гомсельмаш и др.

Стартер 1270.3778. (для автомобилей ЗИЛ-5301 «Бычок», МАЗ, ГАЗ, ПАЗ) стал Дипломантом конкурса «100 лучших товаров России» 2011 года





27 – 30 АВГУСТА 2012

Powered by:

automechanika
MOSCOW

С Новым Годом!

Уважаемые участники и
посетители выставки!

Искренне желаем Вам благополучия,
счастья и здоровья в наступающем году!

WWW.MIMS.RU

Организаторы:



Группа компаний ITE:
ITE Moscow
+7 495 935 7350
motor@ite-expo.ru



messe frankfurt

Messe Frankfurt RUS
+7 495 649 8775

automechanika@messefrankfurt.ru

A close-up, high-angle shot of a car's front end, focusing on the headlight and grille. The car is a light blue color. The headlight is illuminated, showing a bright white light. The grille is black with a honeycomb pattern. The text "Что нам светит?" is overlaid on the image in large, bold letters.

Что нам светит?



А.Шубин

Спрос на свет

Все люди разные. Это нормально. Они по-разному относятся к своему автомобилю, и требования к его свету фар у них тоже далеко не одинаковые. Попытка разобраться в их запросах позволила выделить несколько типов водителей:

- Первому из них нужен отличный свет перед машиной для безопасной езды в темное время суток. Они считают, что свет должен быть «правильным» - соответствовать действующим требованиям и не ослеплять других участников движения.
- Вторым нужен хороший свет, но на других участников движения, а тем более, на закон, им «плевать».
- Третьих больше заботит, как машина выглядит, им нужен внешний эффект. Чтобы свет был «белее белого» и фары были самые красивые, а как они светят это уж дело второе, если не двадцатое.
- Кто-то считает нужным поддерживать ту комплектацию световых приборов, которая была при покупке машины.
- Есть люди, которые хотят увеличить ресурс световых приборов.
- И последней группе нужно, чтобы что-то как-то светило при минимальных затратах на обслуживание.

Совместить все эти требования в одной фаре и на одной машине нельзя. Отличный свет дешевым не бывает; хороший свет могут давать красивые фары, но это стоит еще дороже. «Просто очень красивые» фары далеко не всегда дают сильный и правильный свет.

Большинство из нас на свет своей машины обращают недостаточно внимания. И происходит это из-за практически полного отсутствия контроля состояния света со стороны тех, кто, казалось, этот свет должен контролировать.



Свет и контроль

По большому счету автомобильный свет довольно жестко регламентирован. Цель этих ограничений проста – сделать так, чтобы свет был сильным, но не мешал другим участникам движения. Существуют нормативы ЕЭК ООН (эти требования частично нашли отражение в наших ПДД) и другие стандарты, но имеют значение они, видимо, только для производителей автомобилей. В нашей стране контроля состояния света эксплуатируемых автомобилей как не было, так и нет. Ну, или почти нет. «Компетентные органы» смотрят только, чтобы лампочка горела и была более или менее того типа, что нужно. До регулировок почти никому нет дела, а тем не менее, именно от регулировок очень многое зависит.

Мой опыт, как водителя говорит, что при техосмотре к фарам приставляют какой-то прибор, и, посмотрев в него, говорят, что все «ОК», даже если я точно знаю, что фара была отрегулирована «на глазок».

Автовладельцу самому правильно оценить и тем более точно отрегулировать свет, в общем-то, нечем. У него есть только субъективные ощущения: хорошо или плохо светит фара, и ослепляет ли ее свет других. Для того чтобы точность регулировок проверил специалист нужно проявить не только желание, но

и изрядную долю настойчивости.

Поясню в чем тут дело. Проверить и настроить свет можно в СТО. Прибор, позволяющий сделать это должен быть практически у всех. Раз должен быть, то он и есть (где-то). Но на практике им мало кто пользуется, поскольку операция эта копеечная, но очень хлопотная. Кроме прибора нужна еще строго горизонтальная площадка для установки машины и некоторое пространство вокруг нее, нужно знать особенности света каждой марки автомобиля и проследить, чтобы на машине были работоспособные (не ржавые, на забытые антикором) регулировочные винты фар (и нормальные лампочки тоже). Регулировать свет нужно «с водителем за рулем», значит, либо отрывать от работы и сажать друга на переднее сиденье, либо тащить с мешки с песком... Ну, кому хочется со всем этим возиться?

Журналисты-шутники любят экспериментировать. Например, отдают одну и ту же машину в разные СТО с просьбой (за деньги, конечно) отрегулировать свет. Если есть возможность посмотреть, что при этом происходит в ремонтной зоне, то чаще всего это иначе, чем цирком назвать трудно. Каждый следующий «мастер» отчаянно ругает регулировки (то, что они были сделаны у конкурента за углом, ему не ведомо) и крутит на фарах

все, что крутится. На следующей станции все повторяется – предыдущие регулировки бракуются и делаются свои. Консенсусу никому достичь не удается. А если доступа в ремзону у хозяина автомобиля нет, то до регулировочных винтов вашей машины вообще могут не дотронуться, куда бы фара ни светила. Пыль дорог с точек регулировки так и не будет стерта. И, в общем-то, «сервисмены» ни чем не рискуют – проверять их по причине, указанной ранее, никто не будет.

Наши мастера от души удивятся, если их попросить отрегулировать свет противотуманных фар, а то, что дальний свет тоже нужно регулировать, если он осуществляется отдельной секцией фары, для многих будет открытием. Под «регулировкой фар» СТО практически всегда понимают контроль направления светового потока от фар автомобиля, а силу света фар мерить им просто нечем.

Такой эксперимент может сделать каждый. И, тем не менее, найти, где правильно можно отрегулировать фары (по крайней мере, в крупных городах) все же удается.

Рынок дает ответ

Раз нет должного контроля, отсекающего заведомо неправильные технические решения, то рынок дает «всем сестрам по серьгам», позволяя каждому типу водителей найти то, что

они хотят, даже если их запросы противоречат не только законодательству, но и здравому смыслу.

Водителю, желающему получить идеальный свет нужно иметь в виду, что есть еще один прискорбный, но подтвержденный многочисленными исследованиями факт – фара продукт скоропортящийся. Световой поток фары со временем ухудшается, даже если она не эксплуатируется вообще. Происходит это из-за окисления и помутнения поверхностного слоя отражателя. При эксплуатации помутнение может значительно усилиться за счет нагрева фары. Хорошая новость состоит в том, что у фирменной дорогой фары этот процесс идет очень медленно.

Эксплуатационные царапины наружной поверхности стекла фары еще больше меняют световой поток к худшему. Поэтому идеальный свет может дать только правильно отрегулированная относительно новая фара, в которую установлена лампа, дающая усиленный световой поток (например, OSRAM Night Breaker, Philips Vision Plus или GE Mega Light Plus или подобные в случае фары под «галоген»; OSRAM Xenar Silver Star для газоразрядных фар).

В принципе, существуют способы полировки наружной поверхности фар. Однако ее результат, если говорить не о восстановлении внешнего вида



машины, а о восстановлении светотехнических характеристик, далеко не всегда однозначен. Полировка фар делается «на глазок», вроде бы равномерно снимая поверхностный слой, однако на практике эта равномерность зависит от опыта и желания мастера. Каков свет до и после полировки не проверяет никто. (Смотри ранее о контроле). Поэтому многие специалисты считают эту операцию косметической. И отношение к ней у них соответствующее.

Второй тип водителей склонен как к установке сверх мощных (по электрическому потреблению) галогенных, так и газоразрядных ламп в фару, предназначенную только для галогенных ламп. Их машина может иметь дополнительную «люстру» даже на крыше, которая включена при движении по дороге общего пользования. Все это за пределами не только добра и зла, но и элементарных требований закона. Поэтому такие технические решения оставим без комментариев.

Третьему типу водителей рынок предоставляет очень многое. Красота, как известно страшная сила, а тюнинг способен на все. В том числе на голубые «глазки» и фиолетовый свет. Как светят очень красивые фары, мало кто проверял, да и волнует это любителей красоты далеко не в первую очередь. И все же те фары, что проходили проверку, позволяют

сделать вывод – качественная тюнинговая оптика может не уступать штатной по большинству параметров. Про дешевую – этого никто сказать не может.

С четвертым типом водителей все просто – перегорело или сломалось – пошел и купил точно такое же, благо выбор достаточен. Такие люди знают, что рынок может предоставить вполне приличные, отвечающие всем требованиям неоригинальные изделия, но, поскольку, как их выбрать, никто не знает, то предпочитают не рисковать, переплачивая за оригинал.

Пятому типу, во-первых, предложены «долгоживущие лампы». Такие лампы есть в ассортименте большинства производителей. Например, Philips Long EvoVision (H1, H4, H7) – заявленный срок службы 100 000 км пробега (в четыре раза больше, чем обычных), Bosch Day Time – благодаря новой геометрии нити накала и другому составу газа лампа стала значительно более долговечна, GE Extra Life и другие. Нужно сказать, что среди них встречаются такие, что и светят, действительно, не плохо. Установка лампы с большим ресурсом – это самое разумное решение при езде с постоянно включенным ближним светом.

Во-вторых, супер-экономным людям предлагают наклеить наружную поверхность стекла фары прозрачной пленкой. Несомненно, прочность такой фары возрастает.

Но поверхность большинства пленок мутнеет и царапается еще быстрее, чем поверхность поликарбонатного стекла фары. Сама фара может под пленкой перегреваться из-за нарушения нормального теплоотвода. Ждать того, что эта фара с галогенной лампой может хорошо светить не стоит; поток от газоразрядной лампы (по данным западной статистики) чаще всего меняется в недопустимых пределах.

Представителей последнего типа водителей, склонного к тотальной экономии у нас довольно много. Среди них как владельцы не молодых отечественных или иностранных машин, так и представители грузовых, таксомоторных, автобусных и прочих автопарков. Они руководствуются соображениями: «ночью я мало езжу», «мой маршрут проходит по освещенным улицам», «для этой машины и такое сойдет», «на большее хозяин денег не дает»... Этой категории водителей могут быть предложены, как хорошие, но не оригинальные изделия по довольно низким ценам, так и откровенные подделки. Отличить одно от другого – это целое искусство. Дать какие-нибудь рекомендации по выбору просто невозможно. Поставки запчастей с «юго-востока» чаще всего не регулярны, отношения к маркировке и брендам у поставщиков очень вольные.

Поэтому гарантировать, что следующая партия будет иметь то же качество и идти под той же маркой не может никто. Часто фары собирают (в том числе и в России) из полуфабрикатов разных производителей, здесь, вообще, как повезет.

И, тем не менее, этот сектор рынка живет. Низкая цена, да еще некоторая вероятность все-таки найти изделие стоящего качества, привлекает многих. Хотя, чаще всего, бывает наоборот – при сравнении с оригиналом одной из партий дешевых китайских лампочек, сила света у последних в контрольных точках оказалась в два раза ниже, а сама их жизнь очень короткой. Покупать такие лампочки есть смысл только в одном случае, если завтра машина будет выставлена на продажу. (Повторю, как поведет себя следующая партия этих лампочек, не может предугадать никто, а проверить имеет возможность лишь не многие).

Качество и яркость фар головно-го света, их способность быть «глазами» водителя на ночной дороге или в условиях плохой видимости – важное условие безопасности движения. Однако поскольку забота о свете в нашей стране почти целиком и полностью возложена на автовладельца, то нам ничего не остается, как объяснять, что такое хороший свет, и показывать, что нужно делать, чтобы поддерживать его в нормальном состоянии.

Собственно, наш журнал это делать уже начал. ■

Лампы ГОЛОВНОГО СВЕТА

Автовладелец давно уже привык к тому, что всевозможные запчасти представлены сегодня в автомагазинах в широком ассортименте.

Не исключение и автомобильные лампы головного света: в любой торговой точке можно найти стенды или витрины, посвященные лампочкам — представлена продукция самых разных производителей с немалым ценовым разбросом — конкуренция в этом сегменте рынка очень высока. Характеристики лампы и ценовой диапазон действительно различны, но в данной статье мы решили выяснить не качественные характеристики товара, а маркетинговые.

Марина Белоглядова

Автолампы, как правило, подбираются по назначению, типу цоколя, характеристикам, марке автомобиля. Автолампы могут быть следующих типов (по классификации ECE) — H1, H3, H4, H7, HB3, HB4, W5W, W21/5W и другие — данные обозначения Вы можете встретить на маркировке автоламп или каталогах. Традиционно рынок автомобильного освещения делится на два сектора: внешнее освещение, к которому относятся галогенные лампы для головного освещения и газоразрядные ксеноновые, сигнальные лампы и дневные ходовые огни и внутреннее освещение, то есть подсветка панели приборов, рабочего пространства водителя и других элементов интерьера.



В статье мы остановимся на автолампах головного света, так как они чаще всего выходят из строя и наиболее дорогостоящие. Наиболее распространенные типы автоламп головного света: H1, H3, H4, H7, HB3.

Лампа H4 — двухнитевая. В зависимости от того, какая из нитей под напряжением, лампа работает в режиме либо дальнего, либо ближнего света. Все стандартные лампы H4, предназначенные для установки

в обычные фары автомобиля, имеют мощность 60/55 Вт. Именно поэтому мы и выбрали данный тип лампы в объекты для исследования. Более мощные лампы использовать нельзя, они вредны для авто, да и не

ТЕМПЕРАТУРА И ОСВЕЩЕННОСТЬ

Основные понятияUPFUPFUPPFET

Индексное обозначениеUPF-	1UPF-2UPF-3Catz			
Страна-производитель	КитайКитайКитайЯпония			
Напряжение, В	12,012,012,0			
Цветовая температура, К	4400500055004400			
Сила светового потока, ЛМ	1650150013003300			

ЕМКОСТЬ РЫНКА АВТЛАМП В РОССИИ

Автолампы	2007200820092010			
	млн.шт.	млн. USD	млн.шт.	млн. USD
	26,5550	3927,5656	5829,255	1332,6766

пользуются такой популярностью, как распространенные H4.

Благодаря современным технологиям производства лампы все фирменные стандартные лампы имеют продолжительный срок службы и отличаются стабильной работой в течение всего периода эксплуатации. Однако в группе стандартных ламп сегодня можно выделить отдельную категорию устройств. Это стандартные лампы, имеющие увеличенный срок службы. И появление на рынке таких моделей не просто очередной ход крупных производителей, направленный лишь на увеличение продаж. Ресурс обычных ламп вырабатывается быстрее, и, чтобы не вынуждать водителей чаще менять лампы, крупнейшие компании начали выпуск специальных ламп для круглосуточного использования, которые работают значительно дольше обычных. К этому семейству относятся лампы, способные давать на 30%, 50% или даже 60% больше света, чем стандартные приборы. Такой результат достигается благодаря применению самых современных технологий при производстве. Причем у разных производителей приемы, улучшающие светоотдачу ламп, могут отличаться. Также на рынке присутствуют и лампы улучшенного визуального комфорта (более белые, «псевдо-ксенон») и лампы типа «стандарт», но обладающие параметрами оригинальной запасной части.

Сегодня периодически появляются новые производители автомобильных ламп. Причем среди подобной продукции встречаются как лампы приемлемого качества, так и продукция, негодная для использования. Немало проблем автолюбителям могут доставить также подделки под лампы известных производителей.

Один из важных показателей ламп — цветовая температура, измеряемая в Кельвинах (К). От нее зависит сила светового потока и особенности его восприятия человеческим глазом. Чем больше цветовая температура, тем меньше сила светового потока.

Анализ рынка.

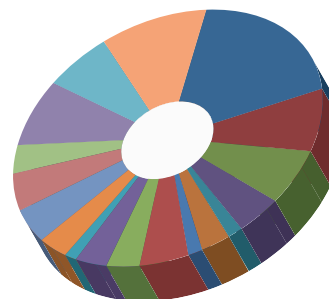
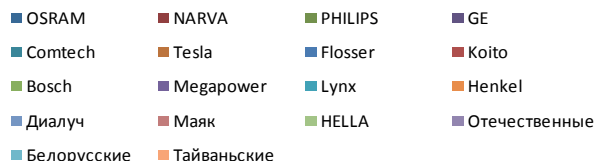
Не смотря на высокую конкуренцию, данный сегмент рынка очень консервативен. Появление новых брендов, а также «безымянной» китайской продукции, на расстановку сил в этом сегменте рынка существенно не влияет. В отличие от других сегментов рынка автозапчастей, этот рынок отличается стабильностью и традиционностью. Современные лампы с одной стороны, имеют продолжительный срок службы и надежные технические характеристики, а с другой — замена может осуществляться как через год, так и через 7 лет эксплуатации авто. По данным аналитического агентства «Атвостат», весь рынок электрооборудования автомобилей превышает 42,4 млн. штук компонентов различных наименований, в этой цифре 68,8% составляют автолампы. В денежном выражении рынок автомобильного электрооборудования оценивается в 550,6 млн. долларов США. Из них 10% занимают автолампы.

В денежном выражении объем рынка автомобильных ламп в России в 2009 году оценивался в 55,13 млн. долларов США и емкость рынка — в 29,20 млн. штук. В 2010 году произошло увеличение емкости рынка автоламп; в денежном выражении цифра увеличилась до 66,54 млн. долларов США, в количественном — до 32,67 млн. шт. В 2011 году с увеличением автопарка произошёл и аналогичный рост емкости рынка автоламп.

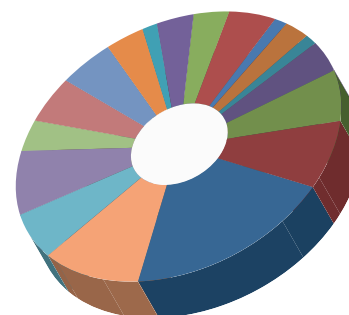
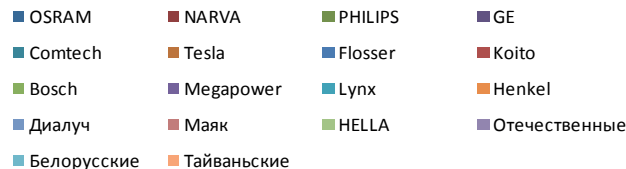
Общее количество марок и брендов автоламп, представленных на российском рынке, исключая продукцию Поднебесной и неопределенных производителей, составляют около 20 наименований. Ключевую долю рынка, как в сегменте для отечественных автомобилей, так и в сегменте иномарок занимают ведущие мировые производители — Osram и Philips/Narva.

Наиболее востребованным типом автоламп традиционно считается H1 (55/12) и H4 (60/55/12), но по оценке различных экспертов данного рынка,

БРЕНДЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ ЛАМП H1 (12V-55W), ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ СПРОСОМ В МОСКОВСКИХ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ



БРЕНДЫ АВТОЛАМП H4 (12V - 60/55W), ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ СПРОСОМ В МОСКОВСКИХ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ



намечается тенденция повышения и выравнивания спроса по всем типам автоламп. Именно поэтому нашим изданием был проведен опрос продавцов розничных магазинов на предмет наиболее популярных марок и брендов автоламп типа H1 (12V – 55 W) и H4 (12V – 60/55 W). Результаты опроса сведены в диаграммы.

Тенденции рынка.

По мнению экспертов данной отрасли, рынок автомобильных ламп в России, динамично развивающийся и перспективный

для производителей Европы и Азии. Это связано, в первую очередь, с ростом парка легковых автомобилей. Еще одна тенденция — повышение безопасности, экономичности и наилучшего сочетания «цветовая температура — световой поток — срок службы» в источниках света. Нельзя не сказать и о росте спроса на продукцию из высоких ценовых сегментов. Основная проблема данного рынка, по-прежнему — проблема большого количества поддельного, низкокачественного товара. ■

Модернизация света

Компания OSRAM уже более 100 лет производит источники света. Множество причин позволили войти компании в число лидеров мирового рынка, но главными из них, безусловно, являются безупречное качество и постоянное инновационное обновление продукции. Компания производит как источники общего освещения, так и автомобильные, об особенностях которых нам рассказал Дмитрий Каверин - руководитель отдела «Специальное освещение» ОАО «OSRAM».



Дмитрий Каверин - руководитель отдела «Автомобильное освещение» ОАО «OSRAM».

Различия в свойствах и характеристиках позволяют разделить все выпускаемые автомобильные источники света на несколько направлений. В первое из них вошли, так называемые, стандартные источники света. Ими комплектуют автомобили на сборочных конвейерах. Все наиболее известные мировые производители световых приборов, поставляющие их на сборочные конвейеры самых требовательных и щепетильных автопроизводителей, устанавливают в свои изделия (в том или ином объеме) источники света OSRAM. Причин такой востребованности продукции компании несколько, но основные из них: исключительное качество изделий (компания OSRAM с гордостью заявляет, что качество продукции, поставляемой на первичный рынок очень велико – фиксируется максимум 50 дефектов на

миллион изделий) и безусловное исполнение всех регламентирующих требований, как нормативов международной конвенции Европейской Экономической Комиссии, так и стандартов заказчика. Кроме того, еще одним решающим фактором становится гибкость производства, позволяющая оперативно реагировать на все запросы потребителей. Компания OSRAM производит стандартные источники света всех трех видов: галогенные, газоразрядные и светодиодные.

Однако характеристики стандартных ламп далеко не всегда могут устроить автовладельцев, поэтому компания предлагает несколько вариантов модернизированных источников света, которые помогут улучшить:

- Активную безопасность автомобиля;
- Его пассивную безопасность;

• Внешний дизайн или визуальный комфорт транспортного средства.

О каждом из этих направлений по порядку.

Активная безопасность. (Галогенные лампы)

В темное время суток, при сложных погодных условиях даже водителю с хорошим зрением не просто, а людям с ослабленным зрением свет стандартных источников хватает далеко не всегда. Для того чтобы увеличить уровень активной безопасности автомобиля, дать больше света перед машиной на дороге, на протяжении последних 10 лет компания OSRAM выпускает источники света, характеризующиеся увеличенной освещенностью. Сейчас компания предлагает три семейства таких изделий: Super, SilverStar и Night Breaker. Освещенность, которую обеспечивают эти лампы, соответственно на 30,

50 или 90% больше, чем дают лампы стандартного исполнения. Увеличение света на указанный процент подтверждено многочисленными измерениями в контрольных точках освещенности.

При этом все характеристики модернизированных ламп (в том числе и температурные) строго соответствуют требованиям ЕЭК и другим нормативам, поэтому применение подобных ламп является абсолютно законным способом увеличения количества света перед автомобилем. Лампы Night Breaker на сегодняшний день - самые яркие галогенные лампы головного света, которые можно установить в обычную фару, и, использование которых на дорогах общего пользования не противоречит никаким требованиям законодательства. Кроме того, что эти лампы дороже стандартных у них есть еще один минус – срок их службы мень-



Самый синий свет. Действительно синий.

OSRAM COOL BLUE® INTENSE – получи внешний вид ксеноновых фар с самой синей галогенной автомобильной лампой разрешенной к использованию.



УВИДЕТЬ МИР В НОВОМ СВЕТЕ

OSRAM



ше, чем у стандартных ламп. Однако компания OSRAM предлагает нивелировать этот недостаток установкой дневных ходовых огней, рассказ о которых впереди.

Пассивная безопасность. (Галогенные лампы и не только).

Во многих странах Европы нужно и днем, и ночью ездить с включенными фарами ближнего света (или противотуманными фарами). С ноября прошлого года это требование стало обязательным в России. Постоянное использование ламп головного света в несколько раз увеличивает нагрузку на световые приборы. В таких условиях срок службы лампы становится одним из основных показателей источников света. Поэтому компания OSRAM разработала и предложила автовладельцам семейство ламп с увеличенным сроком службы. Большой ресурс помогает обеспечить лучшую пассивную безопасность автомобиля – вероятность того, что кто-то его не заметит из-за выхода из строя лампы, близка к нулю.

Есть еще одна причина обратить внимание на лампы с повышенным сроком службы. Дело в том, что во многих современных автомобилях (и таких автомобилей становится все больше) замена ламп в фарах стала довольно трудоемким процессом, требующим порой демонтажа бампера, фары и, возможно, еще каких-то других узлов автомобиля. Стоимость этих работ может быть соизмерима с ценой источника света. В таких случаях важно установить такие источники света, которые позволят производить эту хлопотную операцию как можно реже, а поэтому станут экономически оправданы, учитывая как стоимость самих источников света, так и цену работы по их замене.

Компания OSRAM выпускает лампы с увеличенным сроком службы серии Ultra Life не только для головных световых приборов, но и для внутрисалонных, фонарей

Действительно газоразрядные лампы на 300% эффективнее галогенных. (Под эффективностью здесь имеется в виду количество света, испускаемого источником по отношению к потребляемой им мощности). Однако до сих пор далеко не все автомобили комплектуют световыми приборами, рассчитанными на работу с газоразрядными источниками света. Технология производства таких приборов очень дорога, кроме того, для запуска источника требуется блок розжига, который тоже не дешев, а также установка некоторых других устройств (очистителей фар и автоматических корректоров светового луча), без наличия которых установка световых приборов с газоразрядными источниками света запрещена.

стоп-сигнала, противотуманных фар.

Внешний дизайн (визуальный комфорт) автомобиля.

В России большинство автовладельцев заботятся о внешнем виде своего автомобиля и считают нужным выделить его из общего потока, изменив тем или иным способом его дизайн. Для этих целей OSRAM выпускает лампы с увеличенной цветовой температурой. Спектр света ламп «визуального комфорта» близок к спектру газоразрядных ламп, а в ряде случаев может быть даже еще «белее», приближен к дневному свету.

Свет этих ламп более эстетичен, более благороден и более интересен с точки зрения дизайна. С помощью таких ламп владельцы недорогих автомобилей, где установка газоразрядных световых приборов не предусмотрена, смогут выделить свой автомобиль на дороге идеально белым светом.

Компания OSRAM недавно модернизировала направление источников света для внешнего дизайна, предложив автовладельцам лампы Cool Blue Intense, свет которых с одной стороны на 100% совпадает по цветовой температуре со спектром стандартных газоразрядных ламп (4200 K).

Газоразрядные лампы.

Лампы этого типа появились в начале 90-х годов прошлого века и произвели настоящую революцию в автомобильном освещении. Одно время казалось, что через 10 – 20 лет все будут использовать только газоразрядные источники головного света, однако в реальности оказалось иначе.

Технология газоразрядного света развивается довольно интенсивно, и компания OSRAM на протяжении последних нескольких лет предложила несколько новых семейств таких источников света. Прежде всего, в погоне за экологической безопасностью были разработаны лампы, минимизирующие вред, наносимый окружающей среде. В 2006 году OSRAM разработал безртутный газоразрядный источник света. Такими лампами сейчас комплектуют серийные автомобили, но их не так много. Стандартные и «безртутные» лампы не взаимозаменяемы, они требуют разного оборудования и нормативы, определяющие работу тех и других газоразрядных источников, различны.

Совсем недавно произошло еще одно интересное событие – газоразрядная лампа Xenarc Cool Blue Intense, которая была разработана для тюнинга – улучшения внешнего дизайна автомобилей – перекочевала на конвейеры ряда автопро-



изготовителей. Отличительной особенностью этой лампы стала цветовая температура ее светового потока. Она практически совпадает с цветовой температурой дневного света (5000 K). Существует мнение дизайнеров, что газоразрядный свет должен быть еще «белее», чем дает стандартная газоразрядная лампа, и что 5000 K - это оптимум для автомобильного дизайна. Большая температура (ближе к 6000 K) дает фиолетовый оттенок, отрицательно сказывающийся на дизайне.

После того как лампа Xenarc Cool Blue Intense стала производиться для тюнинга, компании Mercedes-Benz и GM обратились с просьбой проверить параметры этой лампы на соответствие требованиям для первичной поставки. Проверка была с успехом пройдена и этими лампами стали комплектовать ряд моделей этих концернов, не прекращая поставки для тюнинга на вторичный рынок.

Последняя новинка Xenarc SilverStar – это газоразрядная лампа, интенсивность света которой на 30% выше, чем дает стандартная газоразрядная лампа. Это самая яркая (на сегодняшний день) лампа в мире газоразрядная лампа.

Скоро компания собирается продемонстрировать еще одну новинку - газоразрядную лампу D8, которая может стать альтернативой галогенных ламп. При разработке этой лампы конструкторы OSRAM пошли необычным путем: они снизили энергопотребление газоразрядной лампы - сделали ее менее яркой по сравнению со стандартными газоразрядными, но она осталась более яркой, чем самые яркие галогенные. Дело в том, что интенсивность светового потока стандартных газоразрядных ламп столь велика, что против ослепления других участников движения придется принимать дополнительные довольно дорогостоящие меры. В частности эксплуатация автомобиля, оснащенного

стандартными газоразрядными лампами на дорогах общего пользования, запрещена, если на автомобиле не установлены или не работают очистители и автоматические корректоры фар. Световой поток, который обеспечивают новые лампы не настолько мощный, чтобы вызвать ослепление других участников движения, значит, автоматические корректоры фар и очистители можно не устанавливать и сэкономить при этом на общей стоимости автомобиля. Этими лампами уже комплектуются некоторые марки новых автомобилей.

Светодиодные источники света.

Компания OSRAM стала пионером в одном из самых сложных направлений – использования светодиодных источников для головного света. На основе светодиодных источников OSRAM были спроектированы полностью светодиодные фары, которые уже устанавливают на некоторых автомобилях премиум класса: Audi, Lexus и ряда марок концерна GM. В этой технологии существует только одна проблема – чем мощнее используются светодиоды, тем больше тепла от них нужно отводить. Пожалуй, это единственный минус, все остальное – только плюсы. Срок службы светодиодов сопоставим со временем жизни самого автомобиля, источники

Сейчас уже всем понятно, что пришла эра светодиодов. Светодиодные источники света, используемые для внутрисалонного освещения, в качестве стоп-сигналов, повторителей указателей поворотов стали привычны в автомобилях многих марок.

Лампы, производимые компанией OSRAM для рынка запасных частей, такие как NIGHT BREAKER PLUS, COOL BLUE INTENSE, SILVERSTAR, ULTRA LIFE, DIADEM, SUPER, ALLSEASON имеют аналогичное качество, и производятся в соответствии с теми же нормами и производственными стандартами автопроизводителей, что и лампы, поставляемые для сборки новых автомобилей.

света, как и сама фара, очень компактны, увеличивается возможность (за счет комбинации включения различных секторов фары) гибкого управления светом перед машиной. Компания OSRAM поставляет для этой технологии мощные светодиоды, которые обладают длительным сроком службы, при этом идет интенсивная работа над усовершенствованием способов отвода тепла от светодиодных источников, и нет никакого сомнения, что эта задача будет успешно решена.

С введением законодательства, которое предусматривает использование ближнего света (или света противотуманных фар) всегда, использование ламп, увеличивающих активную безопасность автомобиля (+30, +50, +90) из-за их пониженного ресурса становится не выгодно с экономической точки зрения. Полностью устранить эту проблему помогает установка дневных ходовых огней, которыми оснащаются сейчас большинство новых автомобилей. Но автомобили, выпущенные ранее, таких устройств не имели. Поэтому возникла необходимость использования дополнительных световых приборов, в которых реализована функция дневных ходовых огней. Сейчас появилось множество производителей, которые предлагают различные варианты ходовых огней, в том числе и в виде отдельных световых приборов.

Компания OSRAM предложила российскому рынку совершенно оригинальные

ходовые огни. Обычно их выполняют в виде отдельных светодиодов с индивидуальными отражателями, которые скомпонованы в линейку. Реализация ходовых огней компании OSRAM совершенно иная: там светодиод установлен в торец световода, который дает возможность видеть не отдельные точки, а сплошную светящуюся линию. Такое решение ассоциирует ходовой огонь с дорожными автомобилями, где применяются подобные решения. Эта продукция вот-вот появится на российском рынке, и, надеемся, займет там достойную нишу.

В заключение отметим, что модернизированные источники света, конечно, более дороги, но дают они гораздо больше преимуществ и, самое главное, обеспечивают большую безопасность, чем стандартные.

Специалисты компании считают, что модернизация галогенных ламп будет продолжаться. Это самый дешевый источник света, который может быть использован в приборах головного света. Все другие источники, безусловно, эффективнее, но обходятся в несколько раз дороже. Поскольку доля бюджетных автомобилей в автопарках, как отдельных стран, так и мира в целом не уменьшается, бояться того, что завтра газоразрядные лампы и светодиоды полностью заполнят рынок, не следует.

И, тем не менее, будущее за светодиодами.

Записал А.Шубин. ■

Об аккумуляторах и не только ...

Рассказал нашим читателям кандидат технических наук, генеральный директор «НИИСТА» (ООО «Научно-исследовательский проектно-конструкторский и технологический институт стартерных аккумуляторов») Ягнятинский Владимир Матвеевич

Я считаю необходимым еще раз через ваш журнал напомнить автовладельцам, что автомобильная аккумуляторная батарея требует к себе некоторого внимания. К ее состоянию нужно относиться столь же серьезно, как к уровню масла в двигателе или давлению в шинах, как к наличию антифриза и тормозной жидкости, как к замене перегоревших лампочек ... Слово «НЕОБСЛУЖИВАЕМАЯ» не должно никого вводить в заблуждение. «Обслуживать» современные аккумуляторы действительно не нужно, а вот контролировать их состояние необходимо, иначе можно оказаться лицом к лицу с отказавшей заводиться машиной. И дай-то Бог, чтобы это произошло там, где есть люди, которые могут помочь, а не в безлюдной местности в непогоду ...

Итак, поскольку зима это самое сложное время для автомобиля, то контроль состояния аккумулятора лучше приурочить к наступлению первых холодов.

Первое, что нужно сделать и, что может сделать каждый водитель, это проверить напряжение на клеммах аккумулятора. Эту проверку делать сразу после остановки двигателя нет смысла. Показаниям прибора можно будет доверять только, если замер сделан на следующий день после того, как двигатель был заглушен. В качестве измерительного прибора подойдет тестер, купить который сейчас не проблема.

Если напряжение на клеммах равно или меньше 12,5 Вольт, аккумулятор нужно зарядить с помощью зарядного устройства. Если напряжение больше 12,6 Вольт, то уровень его заряда в норме и с таким аккумулятором можно уверенно «уходить в зиму».

В том случае, когда автомобиль зимой не планируется эксплуатировать, лучше всего батарею перед длительным бездействием зарядить и отсоединить от системы электрооборудования (снять одну из клемм). Однако



если этого делать не рекомендуют производители автомобиля, необходимо периодически (в зависимости от тока потребления системы охранной сигнализации или других потребителей, которые работают на бездействующем автомобиле), например, один раз в месяц, проверять состояние батареи и при необходимости (когда НРЦ ниже 12,6 В) проводить заряд батареи.

Если планируется эксплуатировать автомобиль круглый год, то точно так же с наступлением холодов нужно проконтролировать состояние аккумуляторной батареи вольтметром и в случае необходимости ее зарядить.

Зимой еще важнее, чем в теплое время года обеспечить положительный энергобаланс батареи. Поэтому поговорим об этом подробнее.

Энергобаланс всех автомобилей в заводской комплектации положительный. То есть мощность установленного генератора выше, чем суммарная мощность всех потребителей электроэнергии, которые могут быть включены одновременно. После установки дополнительного энергоемкого оборудования: мощной аудио системы, устройств подогрева сидений, дополнительных фар и т.п., которые обычно работают все вместе в темное холодное время, запаса мощности стандартного генератора может не хватать. Проверить баланс можно во многих техцентрах. Там же можно заменить генератор на более мощный, если в этом возникла необходимость.

К отрицательному энергобалансу может привести не только дополнительное оборудование, но и некоторые условия эксплуатации. Например, аккумулятор может не успевать заряжаться при частых коротких поездках, даже если на автомобиле нет дополнительного энергопотребления.

Поэтому, как после установки мощных потребителей энергии,





так и при специфичных условиях эксплуатации автомобиля периодически контролировать и заряжать ее по мере необходимости.

Если регулярные поездки на автомобиле длятся около часа, и в машине нет особо прожорливых потребителей, то можно считать, что энергобаланс в норме. А если, тем не менее, разряд батареи происходит быстро (и лег ей много), то жизнь аккумулятора подходит к концу и его придется заменить.

Покупка новой батареи в наших условиях – довольно ответственная процедура, во время которой стоит руководствоваться следующими советами.

Самое правильное – это приобрести такую же батарею, какой автомобиль был укомплектован на конвейере. Но очень часто производители автомобилей ставят аккумуляторы со своими этикетками, где стоят названия брендов автомобилей, а не производителей батарей. Аккумуляторов, на которых написано, скажем, Volvo или Toyota в розничной продаже не бывает. Но это и не важно. Подбирать новый аккумулятор нужно не с той же этикеткой, а с теми же параметрами, которыми обладала установленная на конвейере батарея. При этом нужно учитывать, как электрические

характеристики (емкость, ток холодной прокрутки...), так и геометрические размеры, места крепления и расположение клемм.

Электрические параметры чаще всего напрямую указаны на этикетке или зашифрованы в коде аккумулятора, расшифровать который поможет специалист. В любом случае стоит проконсультироваться у специалиста торгового центра, и прислушаться к его советам, но следует иметь в виду следующие соображения:

Внимательный водитель может почувствовать состояние батареи и без прибора. Вялая (недостаточно шустрая) прокрутка стартера во время пуска или тусклый свет лампочек могут дать знать о надвигающихся проблемах даже раньше, чем сигнальная лампа на щитке

- Электрическая емкость новой батареи должна быть не ниже, чем старой. То есть, вместо батареи 55А/ч ставить аккумулятор емкостью 45А/ч нельзя, а – 60А/ч можно, если размеры позволяют установить его на штатное место. Никакого «недозаряда» батареи большей емкости в современных автомобилях не происходит.

- Обращайте внимание на дату выпуска. Гарантия готовой к эксплуатации батареи (залитой электролитом) исчисляется не

от даты продажи, а от момента выпуска батареи с завода (от выбитой на ней даты).

- Есть еще один критерий, который может попробовать оценить каждый – хорошая батарея не может быть легкой.

Теперь о некоторых особенностях национальной торговли.

Имейте в виду, что длительные гарантийные сроки (до 36 месяцев) – это не более чем приманка для покупателя (и еще возможность продавцу сбывать старые батареи).

Следует помнить, что по гарантии подлежит замене только та батарея, в которой выявлен какой-либо производственный дефект. Опыт говорит, что заводские дефекты даже при минимальной эксплуатации дают о себе знать в течение первых 6 – 8 месяцев. Поэтому с технической точки зрения гарантийный срок больше года смысла не имеет. Выход из строя батареи, скажем, на третьем году жизни всегда связан с неправильной ее эксплуатацией. Доказать это в суде

сможет любая лаборатория, имеющая необходимое оборудование и соответствующего специалиста. Поэтому в таких случаях обращаться по гарантии бесполезно.

Дать рекомендацию относительно того, какую батарею стоит покупать, а какую – нет, в нашей стране сейчас не сможет никто.

Дело в том, что полномасштабных испытаний аккумуляторных батарей у нас уже давно никто не проводит, даже лаборатория НИИСТА. Тесты, результаты которых регулярно помещает на своих страницах ряд уважаемых автомобильных изданий, полномасштабными испытаниями не являются. Они только определяют начальные характеристики произвольно выбранного ассортимента батарей, и никак не отвечают на вопрос, как эти параметры будут меняться с течением времени, т.е. каков ресурс этих аккумуляторов.

Поэтому покупка новой батареи во многом похожа на лотерею. И, тем не менее, у покупателя нет другого выхода, как прислушаться к советам специалиста серьезной много лет работающей торговой точки, которая дорожит своей репутацией, и поэтому откровенное «баракло» продавать не будет. ■

Разговор записал А.Шубин.



АКБ для легковых автомобилей.

Марина Белоглядова

В настоящее время в ассортимент аккумуляторных заводов почти не входят старые модели автомобильных аккумуляторов полностью обслуживаемого типа. Наиболее популярными моделями на рынке являются «малообслуживаемые» аккумуляторы. В составе их свинцовых пластин применяется меньше сурьмы. Газ при зарядке автомобильного аккумулятора из категории малообслуживаемых выделяется гораздо меньше, но долив дистиллированной воды время от времени все-таки требуется. Более дорогими, но постепенно отвоевывающими все большую долю рынка являются необслуживаемые автомобильные аккумуляторы. Запас электролита над пластинами у них больше, чем у предшественниц. Вместе с пониженными темпами «выкипания» это позволяет производителю гарантировать больший срок службы автомобильного аккумулятора. Сегмент рынка аккумуляторов нельзя назвать консервативным, ведущие производители постоянно внедряют в производство всевозможные усовершенствования и «ноу-хау».

Каждый из перечисленных типов автомобильных аккумуляторов обладает собственными достоинствами и недостатками. Малообслуживаемые аккумуляторы относительно недороги, но требуют периодического контроля за уровнем электролита. Эти аккумуляторы могут выдерживать глубокий разряд, например, во время длительной работы стартера зимой, когда мотор отказывается заводиться с первой попытки. Необслуживаемые аккумуляторы дороже, зато рассчитаны минимум на пять лет службы вообще без какого-либо ухода. Необслуживаемые кальциевые автомобильные аккумуляторы благодаря еще более низкому газовыделению обязаны служить пять-семь лет. У них меньше выражено явление саморазряда, что становится особенно заметно на последних годах службы. Но кальциевые автомобильные аккумуляторы

больше, чем низкосурьмянистые, боятся глубокого разряда. В итоге выбор остается за конечным потребителем.

При низких температурах из-за увеличения вязкости моторного масла и ухудшения условий воспламенения топлива мощность, потребляемая стартером при пуске двигателя, возрастает в 2—3 раза. Время пуска холодного двигателя в сравнении с прогретым увеличивается порой в 10 - 20 раз. Таким образом, низкие зимние температуры предъявляют высокие требования к стартерным характеристикам автомобильного аккумулятора. При температуре электролита -10°C емкость аккумуляторной батареи состав-

ляет 80%; при -20°C порядка 66%; при -30°C около 50%; для -40°C только 32% того, что аккумуляторная батарея способна выдать в теплом состоянии. Чаще всего автомобильные аккумуляторы «умирают» потому, что химическая реакция идет не на всю глубину пластины электрода. На ее поверхности образуются мелкокристаллические сульфаты, блокирующие выработку энергии автомобильным аккумулятором.

Низкая заряженность аккумуляторной батареи (менее 75% от номинала) может появиться в результате слабого натяжения ремня привода генератора или неисправности генератора, когда при работающем двигателе

на выводах автомобильного аккумулятора напряжение составляет менее 13,6 В. Признаки неисправности автомобильного аккумулятора могут появляться не только из-за его дефектов. Например, низкая плотность электролита в одной из банок аккумулятора возникает при доливе в нее дистиллированной воды больше уровня. Когда часто приходится включать мощные потребители - фары, мощную музыку и т.п., желательно раз в месяц проверять степень заряженности автомобильного аккумулятора.

Объем предложения на российском рынке аккумуляторов в 2010 году на 43% превысил уровень 2009 года. В 2011 году, по

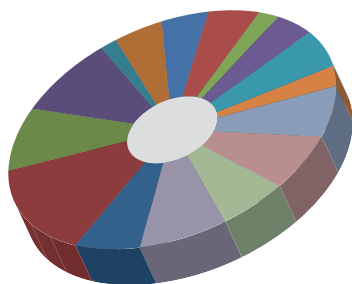
ТАБЛИЦА 1. РЕКОМЕНДУЕМЫЕ МОЩНОСТИ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА ДВИГАТЕЛЯ

Рабочий объем двигателя, дм ³	Емкость аккумуляторной батареи, Ач
Бензиновые карбюраторные двигатели	
менее 1,244	
1,2 – 1,855	
1,8 – 2,562 - 66	
2,5 – 4,575	
4,5 – 6,290	
6,2 – 8,0132	
Бензиновые двигатели с впрыском топлива	
менее 1,644	
1,6 – 2,555	
2,5 – 3,062	
3,0 – 3,575	
более 3,590 и более	
Дизельные двигатели	
менее 1,555	
1,5 – 2,062	
2,0 – 2,775	
2,7 – 3,590	
3,5 – 6,5132	
более 6,5190 и более	

ТАБЛИЦА 2. СРЕДНИЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЁМКОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЛИДИРУЮЩИХ БРЕНДОВ). АКБ С ОБРАТНОЙ ПОЛЯРНОСТЬЮ.

	40А42	А445	А452	А454	А460	А463	А470А	474Ач
Varta Blue Dynamic 2400	2600	2550	3050	3550	4200			
Varta Silver Dynamic 3400	4000	4600						
Bosch S4 Silver 2395	2550	3050	3550	4200	4400			
Mutlu								
Mega								
Calcium				3400	3400	3360	3650	4275
Титан3300	3600	4160	4655					

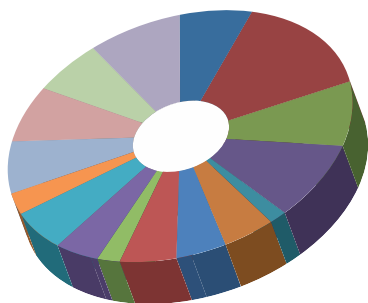
БРЕНДЫ АККУМУЛЯТОРОВ, ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ В РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ МОСКВЫ, ЁМКОСТЬЮ 55-56 А/Ч



- | | |
|---------------|------------|
| ■ Bosch | ■ ПАЗ |
| ■ Varta | ■ Cobat |
| ■ Mutlu | ■ Topla |
| ■ Титан | ■ Medalist |
| ■ TAB | ■ Ista |
| ■ KRAFT | ■ Banner |
| ■ BLACK HORSE | ■ Зубр |
| ■ Fire Bull | ■ Другие |

Около 60% аккумуляторов приходит в Россию из Чехии!

БРЕНДЫ АККУМУЛЯТОРОВ, ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ В РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ МОСКВЫ, ЁМКОСТЬЮ 60-63 А/Ч



- | | |
|---------------|------------|
| ■ Bosch | ■ ПАЗ |
| ■ Varta | ■ Cobat |
| ■ Mutlu | ■ Topla |
| ■ Титан | ■ Medalist |
| ■ TAB | ■ Ista |
| ■ KRAFT | ■ Banner |
| ■ BLACK HORSE | ■ Зубр |
| ■ Fire Bull | ■ Другие |

оценке аналитиков, произошел аналогичный скачок роста. При этом данный рынок характеризуется достаточно высоким уровнем конкуренции — на полках розничных магазинов представлены более 35-ти брендов аккумуляторов различного типа и различной ценовой категории. Доля рынка некоторых из брендов составляет менее 1%, но тем не менее, с ростом автопарка, данные бренды не уходят с рынка, находя своего покупателя.

Основные игроки на рынке: Cobat, Nord, TAB, TOPBAT, TYUMEN BATTER, AKTEX, Исток, Подольск, Титан (российские), American, Atlas, Bosch, DAEWOO, Energizer, HANKOOK, Japan Star, Medalist, Mutlu, Panasonic, Sigma, Topla, Tudor, VARTA (европейские и американские), ISTA, Барс (СНГ).

На первичном рынке стартерных аккумуляторов большую долю (в натуральном выражении) занимают российские производители, в то время как на вторичном рынке на отечественных и зарубежных производителей приходится приблизительно равные доли. Большая часть производителей стартерных аккумуляторов ожидает в ближайшее время рост потребления, связанный с увеличением автомобильного рынка России. Стоит отметить, что на российском рынке наибольшим распространением пользовались АКБ с прямой полярностью в связи с преобладанием в легковом автопарке отечественных марок авто, но ситуация постепенно меняется в сторону увеличения парка иномарок на российском рынке, в связи с чем и происходит уверенный рост продаж АКБ с обратной полярностью.

Редакция нашего журнала провела опрос розничных магазинов Москвы на предмет изучения спроса и выявления наиболее популярных брендов аккумуляторов. Данные опроса сведены в единые диаграммы, из которых следуют, что лидирующие бренды — VARTA и MUTLU занимают свои позиции вне зависимости от ёмкости ак-

кумуляторных батарей. Суммарная доля «большой четверки» лидеров рынка VARTA, MUTLU, Титан и BOSCH занимает около 45% рынка. Более подробно на лидирующих брендах мы остановимся несколько позже. Также в данной статье мы приводим таблицу с анализом средних розничных цен и данные опроса посетителей интернет-портала ZP-AUTO.RU, которым был задан вопрос: «Какая марка аккумулятора установлена на вашем автомобиле?».

Аккумуляторы VARTA (бренд принадлежит компании Johnson Controls) уже давно стали синонимом передовых технологий и высокого качества. Johnson Controls является мировым производителем аккумуляторных батарей для автомобилей. Чтобы это сохранилось и в будущем, компания выполняет главную задачу: постоянно улучшает лучшее. Помимо самых современных систем развития и изготовления, Johnson Controls производит инвестиции и в технологические центры, где постоянно осуществляется работа над оптимизацией дизайна и качества продукта.

Название «VARTA» появилось позже. А начиналось все с господина Мюллера, который загорелся идеей реализовать технологию свинцово-кислотного аккумулятора. После Второй мировой войны он передал свой бизнес семье Квандт, которая являлась владелицей концерна BMW. Именно эта семья владеет сейчас главным пакетом акций «VARTA». На сегодняшний день продукция компании производится на нескольких заводах Центральной Европы. Центральное отделение фирмы находится в городе Ганновере. Аккумуляторы VARTA широко известны и популярны среди Российского покупателя, а также устанавливаются на наиболее мощные автомобили. Продукция подтверждена несколькими сертификатами качества, среди них ISO 9001, QS9000. Также компания располагает исследовательским центром и занимается разработкой новых источников тока

Еще одним лидером продаж на российском рынке является торговая марка турецкой фирмы «Mutlu Aku», основанной в 1945 году и в настоящее время входящей в число самых крупных производителей АКБ в мире (4 млн. аккумуляторов в год).

- В 1980 году началось производство малообслуживаемых аккумуляторов в ударопрочных пластиковых корпусах с сепараторами из ПВХ.

- В 1987 году компания перешла на выпуск полностью необслуживаемых батарей, в 1990 году – на использование селена, в 1991 году – на применение сепараторов конвертного типа, исключающих осыпание активной массы.

- С 1998 года начат выпуск кальциевых аккумуляторов, с 1999 года – использование в производстве ультрасовременной технологии «Expanded Metal», с 2001 года – производство аккумуляторов Ca/Ca.

- Компания поставляет свою продукцию на первичную комплектацию автомобилей «Ford», «Fiat», «Toyota», «Opel», «Renault», «Mercedes-Benz» и имеет сертификаты ISO 9001, ISO 14001, QS 900.

- Экспортируется около 40% продукции. На российском рынке с 1980 года.

- Серия АКБ с повышенными техническими и эксплуатационными характеристиками «Evolution» (в красном корпусе) с увеличенным пусковым током, обладает более высокой надежностью, долгим сроком службы, рекомендуются эксплуатации в условиях сурового климата России.

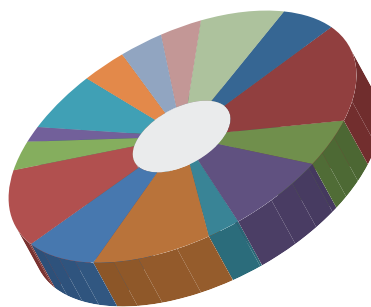
Автомобильные аккумуляторы Titan, разработанные компанией Tudor, изготавливаются

по кальциевой технологии. Они оснащаются адаптационным HD-пакетом, дающим возможность использовать аккумуляторную батарею в сложных режимах эксплуатации. Под этим понятием прежде всего подразумевается виброустойчивость. Именно HD-пакет позволяет не бояться плохих дорог и сложных режимов эксплуатации. В этом автомобильном аккумуляторе применена технология «hon melt», подразумевающая заливку нижней части свинцовых пластин аккумулятора специальным пластиком для более надежного противостояния тряске. Улучшение стартовых характеристик автомобильного аккумулятора достигнуто за счет применения передового кальциевого сплава в пластинах и сепараторов из новейших материалов. Автомобильный аккумулятор Titan может похвастаться не литыми, а холодноковаными клеммами, обладающими повышенной проводимостью и меньшей окисляемостью. Titan полностью отвечает российским условиям и технологическим требованиям компаний Volkswagen, Ford, Toyota и Fiat, которые планируют или уже производят свои авто на территории России.

В заключении нашего обзора хотелось бы упомянуть об интересной новинке аккумуляторного мира — об аккумуляторе Prestige от турецкого производителя YIGIT AKU, который в конце 2011 года появился на российском рынке и отличается встроенным микрочипом, который передает данные об эксплуатации аккумулятора по беспроводной системе с помощью bluetooth на мобильный телефон или компьютер. ■



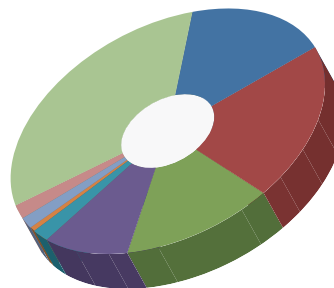
БРЕНДЫ АККУМУЛЯТОРОВ, ПОЛЬЗУЮЩИЕСЯ НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ В РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ МОСКВЫ, ЕМКОСТЬЮ 70 А/Ч



- VARTA
- Tudor
- Mutlu
- Титан
- TAB
- Panasonic
- BLACK HORSE
- Fire Bull
- Forse
- Uno
- Medalist
- Ista
- AKTEX
- Зубр
- Другой

По данным таможенной статистики за 3 квартал 2011 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в Россию было ввезено аккумуляторов никель-кадмиевых (код ТН ВЭД 8507308900) на сумму 1,8 млн. долл.. Объем импорта данного товара превысил показатели прошлого года в 2 раза. Поток аккумуляторов в основном осуществляется из Чехии, которая занимает 56,9% от общего объема импортных потоков никель-кадмиевых аккумуляторов.

БРЕНДЫ АККУМУЛЯТОРОВ, УСТАНОВЛЕННЫХ НА АВТОМОБИЛИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ПОРТАЛА WWW.ZP-AUTO.RU



- Bosch
- Varta
- Mutlu
- Титан
- TOPLA
- KRAFT
- BLACK HORSE
- BARS



НАСТОЯЩАЯ СИЛА

Вы найдете ее в работе каждого элемента каждой батареи с технологией PowerFrame®.

Логотип PowerFrame® снаружи – свидетельство ее мощности внутри.



Когда речь идет об аккумуляторе, вы, наверняка, не хотите уделять ему слишком много внимания. Вы просто хотите, чтобы он работал. Вам нужно завести автомобиль и отправиться по своим делам. Такая безупречная работа аккумулятора возможна благодаря современной технологии PowerFrame®.

Технология производства решеток PowerFrame® воплотила научные достижения при создании внутренних деталей аккумулятора, давшим силу противостоять внешним воздействиям. Запатентованная технология PowerFrame® обеспечивает оптимальную электропроводность, которой невозможно добиться при использовании традиционных технологий производства решеток. Ищите логотип Powerframe® на крышке стартерной аккумуляторной батареи. Это означает самую современную технологию – гарантию мощного и долговечного аккумулятора для Вашего автомобиля. Более подробную информацию можно найти на сайтах производителя: www.varta-automotive.com

POWERFRAME® grid technology

Прочная структура.

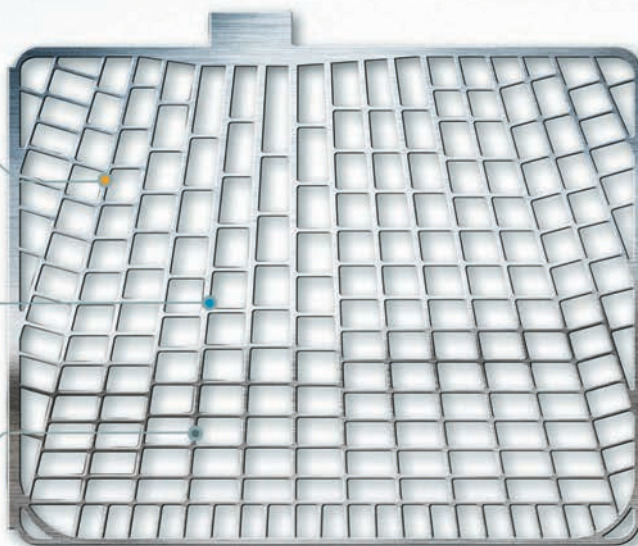
Усиленная конструкция сводит к минимуму коррозию и рост решетки предотвращая преждевременный выход из строя.

Идеальная мощность.

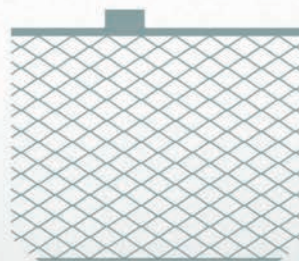
PowerFrame® оптимизирует прохождение тока, чтобы обеспечивать стабильное энергоснабжение в течение всего срока службы батареи.

Чистое производство.

По сравнению с прежними технологическими методами, производство PowerFrame® требует на 20% меньше энергии и сокращает на 20% вредные выбросы.



Отливка в форме



Просечка и растяжка



Коррозия

Обычные батареи с использованием отлитых решеток или растянутых решеток сильно подвержены коррозии, что приводит к сокращению срока службы батареи. Этим старым, низкотехнологичным методам производства также не хватает оптимизации и точности изготовления, которые характеризуют технологию PowerFrame®.

V ЗНАЧИТ VARTA



А VARTA ОЗНАЧАЕТ ПРЕВОСХОДНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ.

Какую бы батарею VARTA Вы ни приобрели – Ваш выбор правильный. Ведь VARTA это максимальная пусковая мощность. Это стабильное энергоснабжение. Это 100 %-ная надёжность. И превосходная технология. Все эти качества объединены в трио VARTA Dynamic благодаря уникальной технологии изготовления решеток пластин PowerFrame®. Очевидное преимущество в мощности и сроке службы позволяет удовлетворить любые технические требования.



СКРЫТАЯ ЭНЕРГИЯ. НАДЕЖНАЯ РАБОТА. И НЕ ТОЛЬКО.



VARTA
BY JOHNSON CONTROLS

Проверенные Сибирью

Одно из самых тяжелых испытаний для аккумуляторных батарей – холод. Именно поэтому большим доверием у автолюбителей пользуются АКБ, хорошо зарекомендовавшие себя в суровых условиях Сибири и Дальнего Востока. К таким относятся корейские аккумуляторы Solite.

Денис Миронов

Несмотря на то, что аккумуляторные батареи Solite присутствуют на российском рынке более десяти лет, автолюбители Европейской части России знают о них совсем немного. Если вообще слышали о таком производителе аккумуляторов. Исключение, пожалуй, составляют владельцы корейских легковых автомобилей, которые комплектуются данными батареями на сборочном конвейере. Зато на востоке страны, за Уралом, аккумуляторы Solite не просто знакомы, а заслужили репутацию надежных источников тока. Причем для этого никаких ускоренных лаборатор-

ных испытаний, результаты которых публикует в преддверии зимы ряд автомобильных журналов, проводить не потребовалось. Батареи доказали свою надежность и работоспособность в реальных условиях эксплуатации, что согласитесь, более ценно, чем призовое место в рейтинге результатов стендовых тестов. А условия эти, особенно зимой, суровы. Температура -35°C для нашего Севера норма. А ведь именно холодом, причем длительным его воздействием, проверяется качество аккумуляторов, их способность отдавать ток при пуске промерзшего за ночь мотора, принимать заряд, когда химические реакции из-за низкой температуры за-

медленны настолько, что даже после продолжительной поездки АКБ не всегда успевает «восстановить силы». По сути, в течение зимы, особенно в период лютых морозов, батарея часто подолгу находится в состоянии неполного заряда. Увы, это не идет ей на пользу, так как возникает вероятность возникновения сульфатации и снижения ресурса. Насколько будет подорвано «здоровье» АКБ, будет зависеть от соблюдения технологии при ее изготовлении и применяемых при этом материалов. Опыт эксплуатации свидетельствует – несмотря на то, что корейские аккумуляторы изготовлены по самой распространенной технологии Ca - Ca (кальций –



кальций), их ресурс в тяжелых условиях работы составляет не менее 4-х лет. Весьма приличный результат для батарей среднего класса, а именно так позиционирует свой продукт компания Syngwoo Automotive. Стоит ли сомневаться, что в климатических условиях, скажем, Средней полосы России корейские АКБ прослужат дольше? Пожалуй, нет.

Решение вывести на рынок Центральной части России аккумуляторы Solite было принято официальным дилером корейской компании - фирмой ООО «Avto Battery» после ее участия в прошедшей в августе 2011 года на территории выставочного центра «Крокус Экспо» выставке «Автомеханика». Благодаря проявленному интересу к батареям со стороны авто владельцев было принято решение не просто открыть в Москве офис, а организовать полноценный склад с возможностью хранения 20000 тысяч батарей.

Спору нет, конкурировать с раскрученными европейскими аккумуляторными брендами, среди которых есть как продукция топ-класса, так и «крепкие середняки», прочно удерживающие свои позиции, корейцам будет не просто. Козырять но-

вейшими технологиями, переманивая клиента на свою сторону, как это было модно лет десять назад, уже не удастся. Тем более что подкованный автомобильной прессой автолюбитель прекрасно знает, что батареи одного типа и уровня качества изготавливаются по практически идентичным технологиям. Тогда почему потребитель должен проголосовать рублем за корейскую батарею? Только ли потому, что она пришлась по душе сибирякам? Конечно же, нет. Ведь помимо признания есть и другие аргументы «ЗА».

Первый – аккумуляторы признаны ведущими корейскими автопроизводителями Hyundai и Kia, которые, как известно, очень строго отбирают комплектующие для своего конвейера.

Второй - по сравнению с батареями европейских топ-брендов корейский аккумулятор обойдется на 20 – 30% дешевле.

Третий – на АКБ Solite действует двухгодичная гарантия, с честным ограничением по пробегу в 60 тысяч километров.

Четвертый - продуктовая линейка включает в себя как батареи для легковых автомобилей, так и мощные аккумуляторы для тяжелых грузовиков и спецтехники. ■

ДЛЯ СПРАВКИ

История компании Syngwoo Automotive - производителя аккумуляторов марки Solite началась в 1979 году, когда в городе Осан (Южная Корея) был открыт завод по производству аккумуляторных батарей. Благодаря современным технологиям, внедренным на предприятии, и высокому качеству выпускаемых аккумуляторов в 1981 году корпорация Hyundai Motor Company выбрала Syngwoo Automotive в качестве официального поставщика аккумуляторов на свои сборочные конвейеры. В настоящее время батареями Solite комплектуются автомобили компаний: Kia, Honda, Nissan, General Motors, Toyota. Высокое качество аккумуляторов подтверждено сертификатами: 1994г - ISO9002, 1996г - ISO9001, 2000г - QS9000, 2003г - ISO/TS16949, ISO14001.

АККУМУЛЯТОРЫ

Solite®

ОПТОМ СО СКЛАДА В МОСКВЕ

БОЛЬШЕ МОЩНОСТИ.

БОЛЬШЕ ЭНЕРГИИ.

SOLITE. НАМ ДОВЕРЯЮТ.

WWW.SOLITE.RU

+7 906 729 75 20; +7 903 523 66 94

Из рук одних

Каждый владелец автомобиля предпочитает приобретать запасные части для своего железного друга из одних — проверенных рук, которые гарантируют не только наличие нужных ему деталей, но и их качество, да еще и привлекательную цену. Такое возможно если речь идет о мощном производственном холдинге, имеющем собственную торговую сеть, или о компании, собравшей под одним брендом продукцию нескольких заводов.



Денис Миронов

Такой объединяющей рукой по праву можно считать фирму Flennor (Flennor Automotive Parts), входящую в группу компаний Walter Flender Gruppe. В ее каталоге не просто «аккумулированы» самые востребованные запчасти для европейских, корейских, японских и американских автомобилей, но и указана их взаимозаменяемость. Это очень важно, так как многие автопроизводители имеют в своей линейке модели — близнецы, изготовленные для разных рынков и отличающиеся по сути шильдиком на капоте, эмблемой на решетке радиатора или именем на крышке багажника, а значит, стоимость запасных частей теряет зависимость от марки автомобиля. В итоге владелец престижного авто перестает платить за бренд и покупает оригинальную деталь за ее реальную стоимость. Слово «оригинальную» мы употребили не

случайно, так как все детали, упакованные в коробки с логотипом Flennor, идентичны тем, что поступают на сборочные конвейеры автозаводов. Иными словами немцы предлагают оригинал по доступной цене. Как такое возможно? Дело в том, что у каждого автозавода, как правило, имеется несколько поставщиков одной и той же детали на сборочный конвейер. Это продиктовано прежде всего экономическими соображениями. Конкуренция между поставщиками — производителями автокомпонентов позволяет автозаводу устанавливать высокую планку по качеству деталей, а также контролировать входные цены, не допуская их роста. Кроме того, альтернативный поставщик оперативно поставит свою продукцию на конвейер случись у его конкурента сбой в производстве или иной форс-мажор. Землетрясение в Японии, парализовавшее работу ряда заводов — яркий тому пример.

Так, пока один производитель автокомпонентов почивает на лаврах, работая на конвейер, другие, попавшие в разряд альтернативных, работают на рынок запасных частей. Именно их продукцию, прежде всего, вы найдете в коробках с логотипом Flennor. Благодаря отсутствию посредников немецкая компания гарантирует подлинность упакованной в коробку детали. Это очень важно, особенно когда речь идет о таких ответственных компонентах как ремни

привода газораспределительного механизма (ГРМ) двигателей. Подделка, разорвавшаяся в момент работы мотора на высоких оборотах, что характерно, например, для режима обгона, не просто приводит к удару клапанов о поршни и остановке силового агрегата, но и подвергает смертельной опасности водителя и находящихся в салоне автомобиля пассажиров, так как потерявший тягу автомобиль становится неуправляемым. Учитывая весь груз ответвен-

НАША СПРАВКА

- Ассортимент Flennor:**
- Приводные ремни: зубчатые, клиновые, ручейковые, в том числе комплекты привода ГРМ (ремень + ролик).
 - Детали подвески
 - Подшипники и ступицы в сборе
 - Щетки стеклоочистителей
 - Топливные шланги

ности, в качестве поставщика тех же ремней Flennor выбрал проверенного временем производителя – Gates, имеющего несколько современных заводов расположенных по всему миру. Альтернативные производственные площадки есть гарантия ритмичности поставок, что тоже немаловажный факт.

Внимательный покупатель заметит, что стоимость одного и того же ремня в упаковке Gates и, реализуемого под брендом Flennor, будет разной. Последний обойдется примерно на 20% дешевле. Как такое возможно? Неужели продукция для Flennor выпускается по упрощенной технологии? Смеем вас заверить - ни о каком упрощении технологий производства, замене материалов на более дешевые и прочих ухищрений, позволяющих снизить себестоимость продукции не идет и речи. Сегодня конкуренция среди производителей автокомпонентов настолько высока, что каждый промышленник ревностно стоит на страже своей репутации. Доведенный до идеала технологический процесс производства ради изготовления партии товара с иными характеристиками никто менять не станет. А современная технология, на внедрение которой тратятся миллионы евро, просто

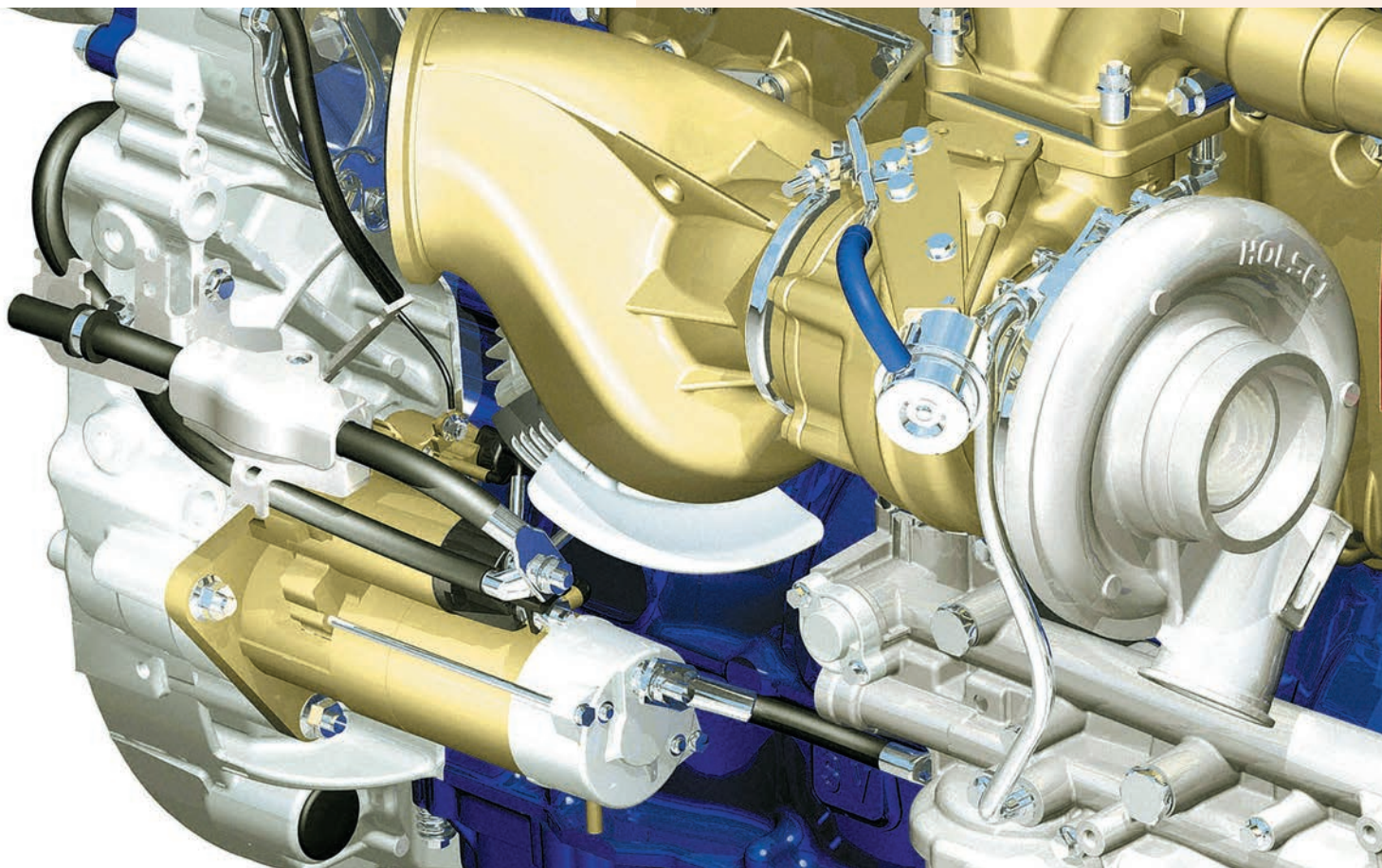
не позволяет сделать продукцию худшего качества, чем заложено технологом. Словом, говорить о том, что ремень Gates, упакованный в коробку с логотипом автопроизводителя, хуже ремня Gates, продающегося под брендом иного поставщика запасных частей, по меньшей мере наивно. Это же касается и деталей подвески, свечей зажигания, подшипников, ступиц, щеток стеклоочистителей. Тогда откуда берется разница в стоимости? Да из снижения, так называемых, косвенных затрат, входящих в стоимость товара. Например существенная экономия достигается за счет сокращения количества работников занятых на производстве. Штат сотрудников Flennor составляет всего 250 человек, при этом годовой оборот фирмы – более пятидесяти миллионов евро. Потом компания, являясь крупным оптовиком, имеет возможность «прогибать» производителя запчастей, требуя для себя максимальную скидку. Закон рынка работает четко – чем больше партия, тем ниже стоимость единицы товара. Ко всему прочему педантичные немцы оптимизировали складское хозяйство и логистику. Вот вам и ответ – откуда берутся низкие цены на качественные продукты. ■



Алиса Акифьева исполнительный директор ООО «Торговый дом «Агис-Моторс».

На российском рынке бренд Flennor присутствует около восьми лет. За это время продукция завоевала доверие у широкого круга автовладельцев. Причем не только благодаря высокому качеству и широкой линейке запчастей, но и подходом к гарантийным обязательствам и, главное, их выполнению. Так гарантия на запчасти, реализуемые под брендом Flennor составляет не просто год со дня приобретения товара, как у большинства иных марок, а действует срок, отведенный ей производителем автомобиля. Судите сами. Тот же ремень ГРМ работает не один год, а два, три и более лет, пока не наступит время его замены согласно регламента(!) обслуживания двигателя. Такое стало возможным благодаря высокому качеству запасных частей, отбираемых сотрудниками Flennor для реализации под своим брендом. Надежность и высокую ходимость деталей оценят не только рядовые автовладельцы, но и мастера станций технического обслуживания. Клиент нынче пошел привередливый и чуть что тащит сервисмена в суд. А кому нужны неприятности и убытки? Кроме того, невысокая отпускная цена запчастей позволяет работникам сервисных станций получать не плохую прибыль от их продажи. Сам продал – сам установил. И все это с гарантией качества. Интересная информация для торговых организаций - работая с Flennor владельцам магазинов не нужно заниматься мониторингом цен конкурентов, играя в игру – «кто продаст дешевле», как это делают продавцы раскрученных брендов. Вместо этого достаточно установить оптимальную для своего региона цену на запчасти. В любом случае она будет привлекательнее той, которую просят за аналоги от других брендов. Чтобы в этом убедиться зайдите на сайты крупных Интернет-магазинов или посетите фирменные точки торговых сетей Emex, Exist, Автодок, Автостэлс, Питер Плюс, Парг-Ком, ВИНКОД и др.





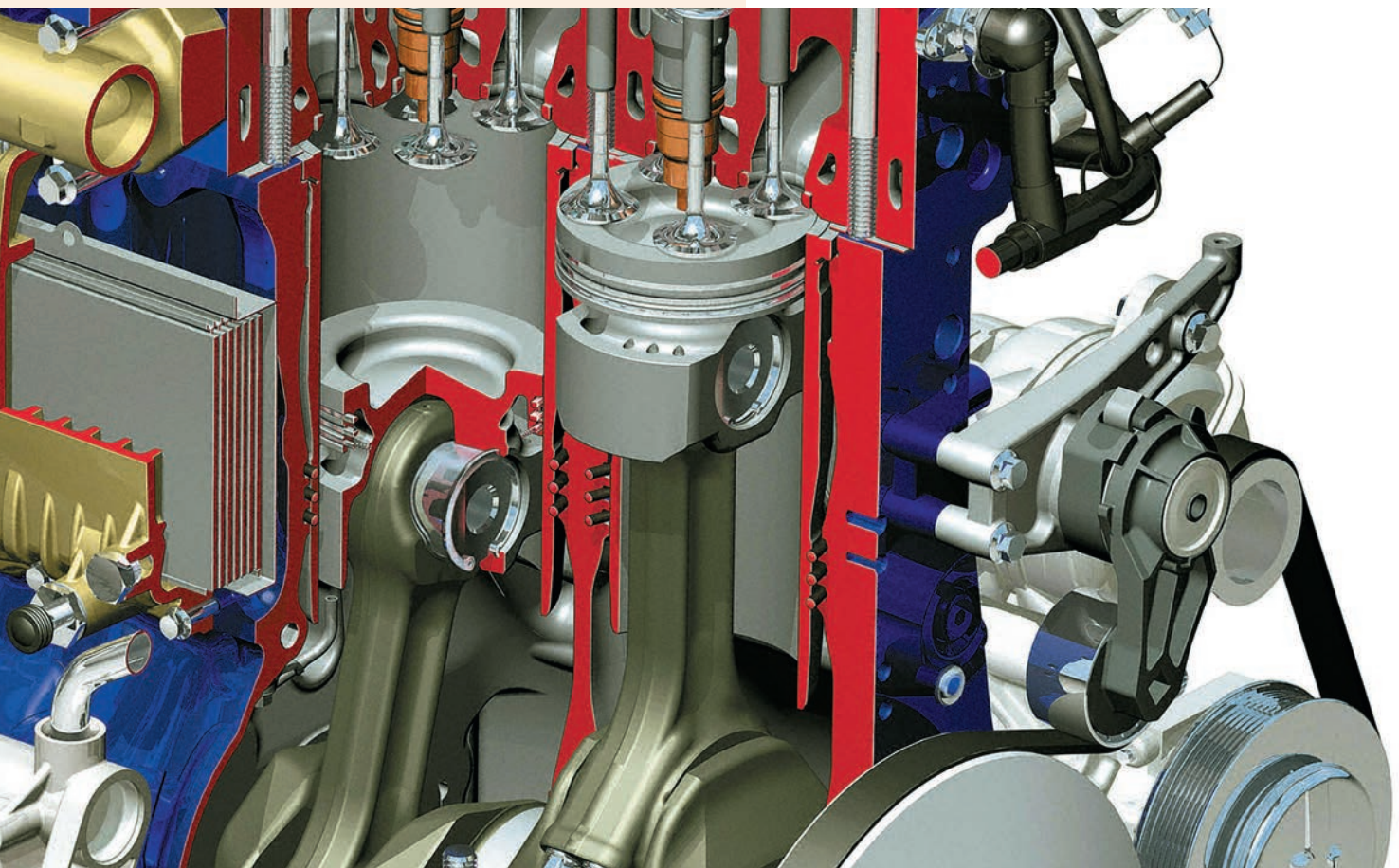
Без всякого лукавства

Стремительное совершенствование конструкции автомобилей привело к значительному снижению массогабаритных показателей двигателей и МКПП при одновременном возрастании всех эксплуатационных характеристик со всеми вытекающими отсюда «прелестями» в виде экстремальных температур и давлений. При этом и пагубное влияние механического износа деталей сказывается на работе двигателя куда более заметно, чем у предыдущих поколений. Один из путей решения этой проблемы — нанесение керамических покрытий на детали, подверженные износу. Причем сделать это можно не только в условиях серийного производства, но и на сервисе. Зачем такая услуга сервису и какие она может сулить выгоды, нам рассказали Генеральный директор ОАО «Нанопром» Дмитрий Бергельсон и директор по продукту Евгений Крюков.

Александр ФИЛОНОВ

В наше время, когда нанотехнологии стали не только престижным, но и поддерживаемым государством направлением, некоторые производители обычной химии спешат добавить в название своего продукта приставку «нано» — еще бы, ведь любой химический процесс, по сути, как раз в области нанометров и происходит.

Однако в случае продукции Forsan ее производитель может пользоваться этой приставкой без какого бы то ни было лукавства, потому что технология



Forsan основана на использовании керамических материалов минерального происхождения, изначально представляющих частицы, физические размеры которых и находятся в области нанометров. Суть технологии, как рассказал Евгений Крюков, сводится к образованию на трущихся поверхностях тончайшего покрытия из Mg_2SiO_4 и SiO_2 — пористых керамических материалов, твердостью не уступающие закаленной стали. При этом входящий в формулу магний обеспечивает высокую прочность связи с материалом благодаря проходящим в зоне контакта химическим процессам.

Состав продукта и все его технические характеристики представляют собой, конечно, ноу-хау компании, но в общих терминах ее можно описать как специальную смесь, добавляемую в масло, которая при высоких температурах и давлениях, характерных для пар трения, начинает осажаться на поверхности металла.

Процесс распадается на три фазы: активация поверхности для повышения адгезии, осаждение частиц и, наконец, затвердевание покрытия. Керамические наночастицы постепенно образуют на поверхности нечто вроде сетки, плотность которой с каждой последующей обработкой возрастает. Следует отметить, что при этом микродефекты поверхности как бы залечиваются, заполняясь образующимся композитом. Высокая прочность самого материала и химическое его соединение с металлом делают его фактически неотделимым от поверхности. Само покрытие обладает более низким коэффициентом трения, чем металл, чем и объясняются его свойства — снижение потерь на трение и, как следствие, более экономичная работа двигателя. Кроме того, ячеистая структура покрытия обеспечивает более эффективное удержание масла на тех деталях, которые не погружены в смазку постоянно.

При последующей эксплуатации, разумеется, происходит постепенный износ образовавшегося покрытия. Именно этим и объясняется необходимость повторных обработок через определенные интервалы.

При этом состав абсолютно нейтрален и не взаимодействует с формулой масла. Однако есть и исключение — молибден снижает эффективность образования покрытия, поэтому производитель не рекомендует

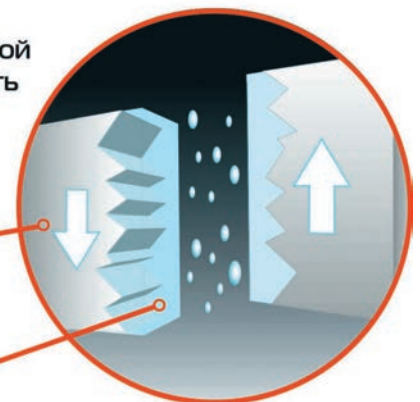
проводить обработку, если используются масла, содержащие молибден в высоких концентрациях, например Mobil 1.

Помимо снижения коэффициента трения за счет образования на поверхностях пар трения керамического покрытия, эта же обработка обеспечивает восстановление некоторых параметров двигателя автомобилей с пробегом — например, уровня компрессии за счет керамизации изношенных цилиндров и

Нанокерамический слой защищает поверхность и снижает трение

металлическая поверхность детали агрегата

нанокерамическое покрытие





поршневых колец, вследствие чего его характеристики приближаются к оптимальным уже после первой обработки. И этот выигрыш становится очевиден потребителю практически сразу. Но хотя композиция Forsan и представлена в розничном сегменте, компания гораздо больше внимания уделяет профессиональному продукту Forsan Pro, предназначенному исключительно для автосервисов.

В чем же разница между розничным и профессиональным продуктами?

Дмитрий Бергельсон: Прежде всего, в эффективности работы и надежности получаемого покрытия. Кроме того, сама процедура обработки профессиональным продуктом регламентирована более жестко и может быть проведена лишь профессионалом.

А в чем суть вашего предложения для автосервисов?

Прежде всего, это расширение предложения. И, конечно, дополнительный заработок.

Мы предлагаем взаимовыгодное развитие бизнеса по применению технологии Forsan, включающее процедуру авторизации, техническую поддержку, маркетинговые программы и бизнес-модель, обеспечивающую высокую рентабельность проводимых операций.

При этом вы делаете так, что двигатель ломается реже. Как

же предложение может быть выгодным для сервисов?

Очень простой ответ заключается в том, что на капитальном ремонте специализируются очень немногие сервисы, и доля его в структуре прибыли предприятия весьма мала, а у дилерских сервисов тем более. А совокупный доход центра при многократной обработке получается ничуть не меньше.

Более того, помимо расширения предложений сервиса, это положительно сказывается на его имидже, обеспечивая возрастание клиентской лояльности.

В результате на выходе мы получаем рост загрузки и повышение рентабельности техцентров, возможность комбинирования активных продаж и исполнения работы по сертификатам, новые возможности программ лояльности и предложений для автомобилей с пробегом и основу для дополнительных предложений корпоративным клиентам.

Каковы главные аргументы в пользу использования системы Forsan?

Прежде всего защита и частичное восстановление трущихся поверхностей. Как показывают исследования, для подавляющего большинства конечных потребителей аргументом №1 является все-таки защита двигателя, а экономия отходит на второе место, причем с солидным отставанием,

хотя и она, конечно, является важным фактором. Как ни парадоксально, экономии они начинают ценить уже после, на практике столкнувшись с реальной экономией топлива. И при покупке следующей машины могут проводить обработку именно с целью снизить расход горючего. Такие случаи в нашей практике действительно были. Исходя из этого, мы даже предлагаем персоналу партнеров начать с обработки собственных автомобилей — тогда выгоды использования Forsan, опробованные на себе, позволяют говорить с клиентом куда убедительнее.

Возможно, потому, что агрегатный ремонт — один из самых дорогих?

На самом деле нет. Как показывает практика, чаще об этом задумываются именно при покупке новой машины, когда о ремонте еще никто и не помышляет. Покупателю прежде всего важно защитить «годовую зарплату на колесах». Статистика показывает, что около 70% наших продаж происходит именно на новых автомобилях. *Являетесь ли вы для СТО поставщиком продукта или партнером?*

Поставщиком, но при этом поддерживаем СТО всевозмож-



ными акциями — к примеру, скидками на продукты наподобие бесплатной первой обработки. Предоставляем и промо-материалы.

Существуют ли рекомендованные цены?

Да, мы рекомендуем цены, хотя и не в категорической форме. У сервиса есть возможность выставлять свои цены, однако большинство, все же придерживается рекомендованных, поскольку в них и так заложена хорошая маржа, и дальнейшее повышение лишь снизит привлекательность предложения для конечного потребителя.

Что должен сделать центр, чтобы получить статус авторизованного сервисного центра Forsan Pro?

На самом деле, самое важное — принять решение о начале сотрудничества, дальше следуют лишь технические вопросы: заполнить анкету-заявку, а, став нашим партнером, провести обучение и сертификацию мастеров-консультантов и механиков, разместить POS-материалы, согласовать план и систему стимулирования продаж на первый период сотрудничества, сформировать прайс-лист в соответствии с рекомендованной ценовой политикой, получить демо-продукт Forsan Pro для обработки автомобилей сотрудников, закупить минимальную партию продукции Forsan



Pro для обработки ДВС, КПП и редукторов мостов, обеспечить соблюдение технических регламентов «Нанопром» при проведении обработок, а также обеспечить ведение журнала обработок, учет продукции Forsan и предоставление регулярной отчетности об обработках в соответствии с регламентами производителя.

Кроме того, в рамках данной бизнес-модели партнеры «Нанопром» получают:

- бесплатное обучение персонала и сертификацию проводимых работ;
- материалы для мастеров (инструкции, указатели, бирки, шильдики и т.д.);
- материалы для клиентов (буклеты, видео-стойки);

- горячую линию поддержки сервиса;
- гарантии безопасности для автомобиля клиента: каждая обработка застрахована;
- стандартную юридическую процедуру оформления отношений партнеров;
- гибкую ценовую политику.

А какова гарантийная политика компании?

Безопасность применения системы подтверждается страховым полисом «Росгосстрах-Столица» на сумму 25 миллионов долларов США, распространяющимся не только на промышленное оборудование, но и на любую технику, в том числе автомобильную. При этом все гарантийные обязательства ложатся на «Нанопром» — конечно, при соблюдении технологии, если выяснится, что причиной поломки послужила именно обработка.

О том, что такой технологии обработки суждено будущее, говорит хотя бы тот факт, что аналогичные покрытия автопроизводители уже начали применять в конвейерном производстве — ведь современные двигатели подвергаются куда более агрессивным воздействиям, чем их предшественники какие-то десять-пятнадцать лет назад. Хотелось бы также отметить, что надежность технологии Forsan подтверждается сертификатами Морского и Речного регистров судоходства, а ведь в море поломка двигателя,

в отличие от автомобильного, в буквальном смысле всегда является вопросом жизни и смерти.

Резюмируя, хотелось бы еще раз заострить внимание на одном важном моменте. Расширение предложения сервиса дополнительной позицией сулит не только дополнительную прибыль с очень хорошей маржой, но и рост клиентской лояльности сразу по нескольким причинам. Во-первых, кроме непосредственной защиты двигателя от износа, клиент быстро замечает выгоду от снижения расхода топлива. При этом и разрушение формулы масла происходит несколько медленнее, так что превышение пробега между плановыми заменами масла скажется на двигателе не столь пагубно. А это, естественно, повышает доверие клиента к сервисному центру в целом. А во-вторых, как ни странно, это увеличивает чек клиента не на одну позицию, а сразу на несколько — ведь если он возвращается в центр ради плановой обработки двигателя, то скорее всего воспользуется случаем, чтобы провести какие-то дополнительные работы, ради которых заезжать не стал бы, откладывая их на потом. То есть этот вроде бы пустяк может обернуться серьезным ростом клиентской лояльности, которая в условиях затянувшегося — и даже углубляющегося, как утверждают многие экономисты — кризиса является важнейшим залогом успеха в бизнесе. ■





AIMOL



Инновации доступные каждому

Свою деятельность компания A.I.M. b.v., основанная в 1980 году, начинала с сотрудничества с ведущими мировыми нефтехимическими концернами. Опыт, знания и идеи, накопленные в ходе долговременного партнерства, позволили компании задуматься о самостоятельном выходе на рынок и производстве собственной линейки смазочных материалов. Так, в 2005 году, на рынке появляется продукция для любого вида транспортного средства и спецтехники класса PREMIUM под маркой AIMOL.

Сегодня компания A.I.M b.v. и торговая марка AIMOL в ее лице – это сплоченная команда увлеченных своим делом профессионалов. Главная составляющая производственного процесса – это исследование. Как подчеркивает глава AIM b.v. Питер де Гроот: «Наша компания – это лаборатория инноваций и идей. Мы стремимся делать не просто продукт, но продукт исключительного качества, обладающий специальными потребительскими свойствами». Эти слова выражают главную задачу AIMOL – инновационные разработки, накопленные в результате более чем 30-летней деятельности, сделать доступными каждому. Голландия, страна производства смазочных материалов AIMOL, исторически известна своими изобретениями, которые вошли в повседневную жизнь каждого из нас. A.I.M. b.v. продолжает эту традицию и предлагает каждому стать причастным к высоким технологиям, испытывать их в действии и убедиться, что европейское качество – это не только слова.

«Лицом» любой компании, выпускающей смазочные материалы в широком смысле этого слова, является линейка продуктов для автотранспорта. И здесь AIMOL есть чем гордиться. Несколько лет назад компанией

было принято решение связать воедино два понятия: AIMOL и автоспорт, ведь только в условиях экстремальных нагрузок и скоростей можно действительно убедиться в том, насколько хорош тот или иной продукт. В 2005 году была создана команда AIMOL RACING, в состав которой входят опытные пилоты и механики. Последняя победа AIMOL RACING – это кубок России в кольцевых автомобильных гонках класса LEGENDS 2011. Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что качество выпускаемых продуктов AIMOL испытывает на себе.

Итак, какие же это продукты. В первую очередь, конечно же, самая знаменитая линейка AIMOL – SPORTLINE, которая даже в процессе создания тестировалась на болидах «Формула-3», чтобы в итоге получить результат, приводящий к победам. А побед в спорте у AIMOL не мало. Например, с начала использования линейки AIMOL в двигателях своих болидов команда ArtLine Engineering 4 года подряд становилась победителем чемпионата «Формула-3». Напомним, что команда ArtLine Engineering дебютировала в автогонках в 1999 году, а ArtTech – первый болид класса «формула», сконструированный на террито-





рии бывшего СССР и восточной Европы, выигравший в престижных международных чемпионатах. Самый успешный «выпускник» команды, также опробовавший AIMOL в действии – это Виталий Петров, который на сегодня выступает в Чемпионате Формула 1. Необходимо отметить, что AIMOL сотрудничает с гоночными командами, участвующими в чемпионатах по DRIFT, драг-рейсинг и ралли, где также зарекомендовал себя, как авторитетный производитель и партнер. Моторные масла серии SPORTLINE доступны в классах вязкости 10W-60, 5W-50, 0W-40.

Говоря о достижениях AIMOL в автоспорте, не будем забывать и о гражданских автомобилях. Ведь, как было сказано выше, основная задача компании – это внедрение технологий в повседневность. Помимо линейки SPORTLINE, которая безусловно подходит и для городских автомобилей, у AIMOL есть такие популярные продукты, как SUPER HTS 5W-40, ECOLINE OGM 5W-30, STREET LINE 10W-40. Это моторные масла, применяемые в 90% автомобилей, которые мы видим на дорогах города. Они вырабатываются на основе базовых масел, устойчивых к пару, поэтому практически не требуют доливки в процессе эксплуатации автомобиля. Все моторные масла AIMOL имеют в составе разработанные компанией присадки I-CLEAN для эф-

фективного очищения двигателя и I-QUITE для подавления шума при работе мотора.

Что касается тяжелой и специальной техники, то AIMOL предлагает продукты применимые в машинах, начиная с Евро-0 и заканчивая Евро-5. Т.е. это все виды транспорта, который можно увидеть в автопарках российских компаний. Наиболее

обновляет линейку продуктов для корпоративного транспорта. Не только современный рынок в целом корректирует ассортимент AIMOL, но и непосредственно российский. Так, например, в результате многочисленных обращений в компанию, в сентябре этого года только для России был разработан и внедрен бюджетный полусинтетический

зонного применения и обладает хорошими низкотемпературными свойствами, что актуально для отечественной эксплуатации с большим перепадом температур.

Хотелось бы отметить, что, занимаясь активным мониторингом рынка смазочных материалов, AIMOL проводит собственные тесты, совместно с российскими компаниями. Российским представителем ООО «Аймол РУС» разработана программа LUBE ASSIST поддержки клиентов. Профиль компаний, которые могут участвовать в испытаниях, различен: как автопроизводители, так и промышленные предприятия.

Совместно с журналом «Автокомпоненты» компания ООО «Аймол РУС» и компания ООО «РСТех» планируют провести серию эксплуатационных тестов моторных масел AIMOL, применительно к технике автопроизводителя или компании, обладающей автопарком. Ход тестирования и результаты будут опубликованы на страницах журнала. Приглашаем к участию! ■

Наивысшая оценка качества моторных масел – это рекомендации станций техобслуживания продуктов AIMOL своим клиентам и рост числа постоянных обращений по тем или иным продуктам AIMOL. На сайте www.aimol.ru можно познакомиться с официальными одобрениями моторных масел от спортивных команд, автопроизводителей и СТО. А AIMOL, в свою очередь, гарантирует стабильную работу любого вида транспортного средства, надежную сохранность механизмов, экономию топлива и эффективное очищение двигателя.

популярный продукт данной группы моторных масел - это TURBO LD PLUS 10W-40. Высокоэффективное моторное масло на полусинтетической основе как для подержанной импортной, так и для отечественной техники. Отвечая на запросы современного рынка, AIMOL постоянно

продукт для отечественного автопарка TURBO PLUS 10W-40. Его характерной особенностью является область его применения: европейский продукт создан с учетом специфики российского рынка и отличается стойкостью к высокосернистому дизельному топливу, подходит для все-

ООО «РСТех»

Оптовые и розничные поставки автомасел и автожидкостей

www.1000000km.ru

Тел.: +7 916 49 25 222



Особенности национальной «ЗАПРАВКИ»... и ее последствия.

Парадокс: Россия - одна из крупнейших нефтедобывающих стран мира, но при этом у автомобилиста очень высоки шансы заправить автомобиль некачественным бензином и навредить тем самым двигателю.

Не секрет, что качество производимого в России топлива отстаёт от европейских стандартов на 15 - 20 лет. Причины этому масса: 80% основных технологических установок на российских нефтедобывающих заводах имеют возраст от 30 до 60 лет и нуждаются в тотальной модернизации*; 60% производимого в России топлива соответствует стандарту Евро II, а 30% вообще затруднительно назвать бензином какой-либо марки. Стоит задуматься: бензина АИ-80 производят на 5 млн. тонн больше, чем потребляют, в то же время, бензина АИ-95 производят на 5 млн. тонн меньше***. Как такое может быть?

Есть такая профессия – «БОДЯЖНИК». Это тот, кто бодяжит горючку. Некоторые наши специалисты хорошо знают этот рынок. Бодяжники бывают разные. Есть люди, которых бодяжниками трудно назвать, так как они делают самодельное топливо очень не плохого качества. Но в большинстве своем, погоня за наживой, отсутствие правильных условий производства и прочее не позволяют соблюсти качество. Бодяга попадает в наши (ваши туда тоже входят) баки разными путями: напрямую через собственные заправки и поставки (колхозники хорошо эту тему знают), через подмес у оптовиков и даже по дороге на нормальную заправку.

Никогда не задумывались, почему после дорогого спиртного голова не болит? А все потому, что его правильно сделали. Современные моторы требуют очень хорошей очистки топлива. Даже хорошая очистка не гарантирует чистоту, потому в топливо за рубежом добавляют специальные моющие присадки. У нас это пока из области фантастики. Присадки стоят денег, как и технологии очистки топлив. Стандарты предусматривают лишь базовые показатели, а они, мягко говоря, «засиделись». Вот и происходит то, что происходит.



В качестве профилактических мер для устранения разрушительного воздействия некачественного топлива на двигатель, необходимо использовать специальные топливные препараты. Многие из них можно применять самостоятельно. Особых знаний и навыков не требуется. Что может быть проще – периодически в бак добавлять очистители, смывающие тонкий и рыхловатый слой появляющихся загрязнений. Периодичность зависит от разных причин. К примеру, очистители инжекторов, карбюраторов и форсунок дизеля LAVR next рекомендуется применять каждые 1,5 - 3 тыс км. Особенность данных препаратов - в их направленном действии: они проявляют активность, только попадая в зону высоких температур, при этом, исключают возможность засорения топливной системы смываемыми отложениями, за счёт их постепенного «вымывания». Учитывая дополнительный раскоксовывающий эффект, препараты реально «приводят в порядок» топливную систему.

Что делать? Извечный вопрос! В случае заправки сомнительным топливом, вызвавшим плохой пуск, падение динамики в работе двигателя, необходимо использовать в качестве экстренной помощи присадки Октан плюс для бензиновых двигателей или Цетан плюс - для дизельных. Данные препараты марки LAVR next улучшают пусковые характеристики двигателя, обеспечивают полное сгорание топлива, устраняют детонацию и калильное зажигание.

Чтобы двигатель работал, как часы, а топливная система была всегда в норме, регулярно используйте комплексный очиститель топливной системы LAVR next. Просто добавляя присадку в бак при каждой заправке - можно избежать множества проблем: загрязнения просто не успевают «породниться» с важными деталями впрыска. Очистка происходит «мягко» и эффективно. В результате, не только удаляются накопившиеся отложения, но и предотвращается их повторное накопление, и даже снижается расхода топлива до 10%.

Системы современного двигателя становятся всё сложнее. А улучшение ситуации с качеством топлива в России - пока не предвидится. Столкнувшись с этими проблемами, автолюбители вынуждены решать их самостоятельно - каждый, как может. К сожалению, многие до сих пор недооценивают важность использования топливных присадок. Скорей всего, это происходит из-за отсутствия опыта в их применении и малой осведомлённости основной массы людей в их специфике и эффективности. И лучше не дожидаться, когда «стукнет» двигатель, а начать их использование как можно раньше в качестве профилактики.

Производитель: Группа компаний «Лавр - технологии и развитие». Научно-испытательный комплекс предприятия идет по пути создания собственных разработок - более 50 международных патентов на составы и технологии, продукция аттестована лабораториями НАМИ и 25 НИИ МО РФ (г. Москва). Продукция, выпускаемая на предприятии с 1997 года, завоевала доверие и признание миллионов автолюбителей. Сегодня ассортимент предприятия составляет более 200 продуктов препаратов автохимии и автокосметики, включая препараты для профессионального использования в СТО и автосервисах.

* по оценкам Министерства энергетики
** по оценке президента Союза нефтегазопромышленников России
*** по данным генерального директора ОАО «Газпром»



Будущее как отражение того, что мы делаем сегодня

Triangle Business Ltd., расположенная в Великобритании, является компанией, производящей смазочные материалы, на основании современных деловых принципов. Мы стремимся, чтобы наши клиенты всегда были довольны. Материал, используемый в упаковке наших продуктов отвечает самым высоким стандартам качества и экологическим стандартам. На каждой упаковке содержится подробное описание и технические характеристики продукции. Высокая эффективность смазочных материалов марки TB обеспечивается благодаря соответствию высоким международным стандартам в разных сферах применения, например в двигателях внутреннего сгорания, в механизмах, турбинах, металлообрабатывающих процессах, цепях, опорах, гидравлической системе оборудования и во многих других. Мы являемся независимой компанией по производству масляной продукции, основанной на стабильной финансовой платформе и надежных трудовых ресурсах, гарантирующей предоставление нашим клиентам наилучшего решения в индустрии смазочных масел с соответствующей мерой ответственности перед окружающей средой так же, как и наши партнеры—дистрибьюторы по всему миру, знакомые с особенностями каждого региона. Мы видим наше будущее как отражение того, что мы делаем сегодня ...

ELATUS HP 5W-30. Великолепные эксплуатационные качества по всем характеристикам и значительная экономия топлива

ELATUS HP 5W-40. Лучший выбор для большинства различных современных двигателей

ELATUS HP 0W-30. Экономия топлива и увеличенные интервалы между заменами масла

ELATUS HP 0W-40. Длительный период между заменами масла и великолепная работа двигателя при холодном пуске

ELATUS TD 5W-40. Великолепные эксплуатационные качества для современных турбодизельных двигателей

ELATUS TD 10W-40. Экономичная опция для полной защиты дизельных двигателей

Мы производим множество различных видов автомобильных смазочных материалов.

Машинные масла для использования в современных двигателях легковых автомобилей, фургонов и внедорожников состоят из двух основных групп:

TB ELATUS — результат последнего развития технологий моторных масел.

TB DENSUS — надежная защита по разумной цене.

Моторные масла для коммерческих транспортных средств:

TB FORTIS — отвечает любому требуемому стандарту эксплуатационных характеристик моторных масел для коммерческих транспортных средств.

Другие масла:

A-TRANS — масла для автоматических коробок передач, при производстве которых используются синтетические и минеральные базовые масла с различным уровнем качества.

TB GEARUS — группа синтетических и минеральных масел для механических коробок передач, редукционных коробок и дифференциалов с идеальными свойствами для каждого варианта применения.

TB GREASUM — широкий выбор высококачественных смазочных средств для различного применения.

Материалы по техническому уходу и обслуживанию марки TB включают тормозные жидкости, омыватели ветрового стекла, антифризы, охлаждающие жидкости моющие средства и многое другое.

Мы также предлагаем смазочные материалы, предназначенные для применения в различных видах транспортных средств, например мотоциклах, сельскохозяйственных машинах, водных видах транспорта.

www.tb-oil.ru





ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СМАЗКИ
SUPROTEC

Как сэкономить на топливе?

Статистические исследования закономерностей экономической составляющей эксплуатации легкового автотранспорта показывают, что эксплуатационные расходы, включающие затраты на топливо, смазочное масло, техническое обслуживание и ремонты, за период эксплуатации до назначенного капитального ремонта в 1,5 – 2 раза превышают стоимость нового автомобиля, независимо от класса и производителя. Эксплуатационные расходы превышают стоимость автомобиля с пробегом уже в 4 – 6 раз, и не только из-за снижения цены в 2 раза, но и по причине повышенных расходов ГСМ, запасных частей и более частого обслуживания. Причем 70 – 80 % всех эксплуатационных расходов составляет стоимость топлива.

Так, например, топливные расходы отечественного автомобиля с объемом двигателя 1,5 – 1,6 литра за период пробега 150 тыс. км составляют 350 – 400 тыс. рублей при цене литра 92-го – 26 рублей. А топливные расходы иномарки аналогичного объема двигателя за период пробега 300 тыс. км составляют 800 – 850 тыс. рублей при цене литра 95-го – 28 рублей. И это еще без учета ухудшения состояния двигателя, сопровождающееся повышением расхода топлива на 10 – 15 %, а при наличии неисправностей – и до 30 %.

После проведения качественного капитального ремонта

топливная экономичность восстанавливается до номинальной. Зависимость расхода топлива и масла на угар обычно подчиняется степенной зависимости, представлено на рисунке 1. Эти зависимости от пробега представлены в относительном виде, где единице соответствуют номинальные значения расходов, определенные заводом изготовителем техники.

Как видно из графика, расход топлива за период пробега до капитального ремонта может увеличиться более чем на 10 %, причем темпы роста расхода топлива снижаются. Это объ-

ясняется достаточно широким диапазоном условий нормального процесса горения топлива. В то же время темпы роста расхода масла на угар с наработкой все время увеличиваются. Это связано с тем, что износ маслосъемных колец приводит к все большему угару масла, а следовательно все большим накоплением нагара, который и является источником абразивного изнашивания ЦПГ.

Собственно, многократное увеличение расхода масла на угар и снижение пусковых характеристик двигателя (значительное снижение компрессии)

и являются основной причиной проведения капитального ремонта. Хотя, как мы видели выше, наиболее значимым экономическим фактором все же является расход топлива.

Всем известно, что расход топлива зависит от большого числа факторов. Без учета скорости движения их можно разделить на временные и долговременные факторы.

Несмотря на то, что долговременные факторы не так сильно увеличивают расход топлива, конечный результат их отрицательного влияния более значимый именно по причине постоянного воздействия.

Можно ли нейтрализовать отрицательное влияние долговременных факторов повышения расхода топлива? Как видно из графика (Рис. 1), качественный капитальный ремонт двигателя (то же относится и к ходовой части) практически восстанавливает экономические показатели двигателя. Ресурсные показатели, как правило, восстанавливаются на 70 – 80 % в силу не полного соответствия

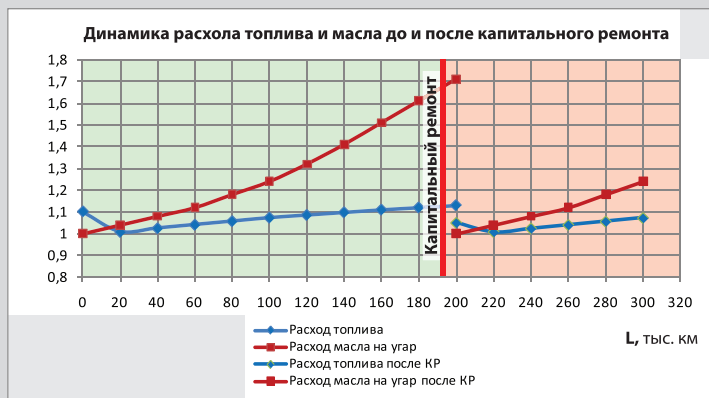


Рисунок 1

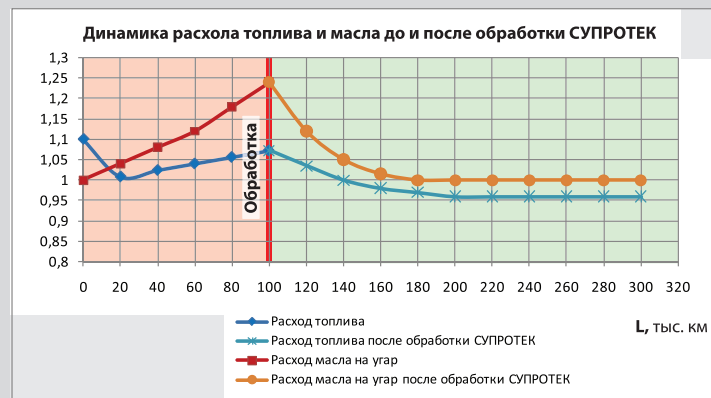


Рисунок 2

технологического уровня сборки, качества запасных частей и наличия накопленной усталости металла.

Есть и другой способ решения проблем восстановления топливной экономичности и продления ресурса - это использование ресурсосберегающих технологий. Например, такой технологии, как СУПРОТЕК.

Смазочные Композиции СУПРОТЕК (далее - СК СУПРОТЕК) относятся к классу антифрикционных, противозадирных, противозадирных и восстанавливающих дополнительных присадок в смазочные материалы или топливо. СК СУПРОТЕК взаимодействует непосредственно с металлическими поверхностями зон контактов (поверхностями трения) деталей узлов и механизмов и помогают системе «пара трения» (например, поршневое кольцо - гильза, шейка вала - вкладыш подшипника, зубчатая передача) выйти на новый качественный уровень энергетического баланса, они являются катализатором или инициатором процессов адаптации системы «пара трения».

Созданный при участии СК СУПРОТЕК защитный слой помимо уникальных физико-механических характеристик обладает высокой маслоудерживающей способностью, в результате чего уменьшается непосредственный контакт поверхностей пары трения.

Более плотный слой масла повышает газоплотность ЦПГ в местах кольцо - поршневая

канавка - стенка цилиндра, что приводит к повышению, восстановлению и выравниванию компрессии по цилиндрам, а это значит, что растет температура и количество то-

нительного источника нагарообразования (Рис. 2).

Возьмем, к примеру, автомобиль ВАЗ 2110 со средним расходом топлива по городу 10 л/100 км. Это для исправного

при этом можно продолжать экономить несколько лет без затрат. Для более изношенного двигателя с расходом топлива 12 л/100 км затраты на бензин составляют уже более 90000 руб. в год, а экономия составит более 18000 руб. В этом случае требуется обработка двигателя в 3 этапа стоимостью 2850 руб., т.е. окупится за 2 месяца.

При этом снижается расход масла на угар до 2 - 3 раз, а это при расходе масла 400 г на 1000 км можно сэкономить 6 - 8 литров масла или 1500 руб. в год.

Тем не менее, локально наиболее затратными являются капитальные ремонты двигателей и коробок передач. На топливе экономия больше, но она растягивается на длительный период. За ремонт двигателя 10-тки придется единовременно выложить 25 - 35 тыс. руб.

Обработка двигателя, коробки передач, ГУР СУПРОТЕК позволяет отодвинуть ремонт и увеличить ресурс до 3-х раз.

Если говорить о хорошей иномарке, даже новой, то обработка по технологии СУПРОТЕК в любом случае даст экономию по топливу на 3 - 5 % и увеличит ресурс двигателя на 100 - 150 тыс. км. А стоимость ремонта иномарки значительно выше.

Технология СУПРОТЕК актуальна и для нового автомобиля потому, что позволит сохранить свою ценовую категорию. ■

К временным факторам относятся:

- обкатка ДВС (выше номинала на 5 - 10 %);
- климатические условия - низкая температура, снежный покров (выше номинала на 10 - 30 %);
- движение в «пробках» (выше номинала на 5 - 15 %);
- неоптимальное состояние ходовой части - давление в шинах (выше номинала на 5 - 10 %);
- буксировка (выше номинала на 15 - 50 %);
- спортивная езда (выше номинала на 20 - 100 %);
- другие: состояние дороги, высота над уровнем моря, встречный ветер, частота остановок - разгонов, полный вес автомобиля, качество топлива, работа кондиционера и т.д.

К долговременным факторам относятся:

- техническое состояние двигателя - износ ЦПГ (выше номинала на 5 - 15 %);
- неисправности систем двигателя: топливной, воздухоподготовки, управления подачей топлива, зажигания (выше номинала на 10 - 30 %);
- неоптимальное состояние ходовой части: сходимость, подшипники, ШРУС и т.д. (выше номинала на 5 - 10 %).

пливно-воздушной смеси или воздушного заряда. В результате топливо сгорает полнее и индикаторный к.п.д. двигателя растет.

Кроме того увеличивается механический к.п.д. двигателя из-за снижения механических потерь (антифрикционные свойства слоя). И то, и другое приводит к снижению расхода топлива (повышение эффективного к.п.д. на 5 - 10 %) уменьшается нагарообразование. Увеличение уплотнения в поршневых кольцах также приводит к уменьшению расхода масла на угар - допол-

двигателя. Тогда расход топлива после 2-х этапов обработки СУПРОТЕК снизится только на 5 %, т.е. станет 9,5 л/100 км. При среднем пробеге 30000 км в год будет израсходовано 3 тонны 92-го бензина или 78 тыс. руб. Очевидно, что экономия составит 3900 руб. А стоимость 2-х флаконов СУПРОТЕК Универсал 100 - 1900 руб. Следовательно, обработка окупается за пол года,

www.suprotec.ru www.bibikamarket.ru e-mail: info@bibikamarket.ru
Тел.: 8 (495) 540-53-53
Адрес: 109382, г. Москва, ул. Судакова, д. 10, офис 10



**С шипами
или без?**

Вопрос «какие шины покупать на зиму: шипованные или нешипованные» - сродни шекспировскому «Быть или не быть». Или для водителей... быть или не быть? И каждый хочет получить утвердительный ответ на вторую часть вопроса — конечно же, не быть!

Если в Центральной Европе, в Японии давным-давно уже решили проблему директивно — просто запретили использование шипованных шин, то в России споры продолжаются. Вот и мы попробуем вмешаться в этот спор и дать четкие рекомендации кому и какие шины нужно покупать на зиму. А попутно позволим себе развеять некоторые мифы, которые появляются в среде «опытных» сервисменов и «бывалых» автомобилистов.

Алексей ПАНКРАТОВ

Фото автора

Для начала немного истории. Использовать шипы в шинах начали еще на заре XX века. Но тогда это были кустарно устанавливаемые болты, которыми насквозь протыкали покрышки и фиксировали снаружи гайками. Использовались такие преимущественно в скандинавских странах, где впоследствии — в конце пятидесятых годов — появились шипы привычной нам конструкции. Но вот беда — раскусив преимущества таких шин на скользких дорогах, водители начали широко

использовать их не только в скандинавских странах, но и в Центральной Европе. Тут тревогу забили дорожники — шины с «гвоздями» интенсивно разрушали дорожное полотно. И уже в 1975 году в ФРГ, а потом и в других европейских странах шипованные шины были запрещены. Исключением стали скандинавские страны (Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия), где шипы разрешено использовать до сих пор, но с жесткими ограничениями по размеру, количеству, массе шипов, а так же времени их использования.

В России никаких ограничений по шипованным шинам не

было и пока нет, а потому нередко в июле, в тридцатиградусную жару мимо проносятся машины с характерным металлическим цоканьем... Но наша статья для нормальных водителей, которые летом используют летние шины, а зимой зимние.

Итак, шипованные покрышки. По всем законам физики, подтвержденным десятками независимых тестов, такие шины на льду обеспечивают лучшие сцепные свойства, чем нешипованные. Выстроившись в 10, 12, а то и в 14 рядов шипы, словно когти, оставляют на поверхности льда глубокие царапины. Попробуйте взять гвоздь и процарапать на льду канавку той же глубины. Тяжело? Нужно приложить усилие в пару килограмм (кгс). А в пятне контакта шины с дорогой такие царапины оставляют в среднем 10 шипов одновременно. Умножаем на 4 колеса и получаем порядка 80 кгс дополнительной тормозной силы. На льду очень существенная прибавка к тем тормозным силам, что могут создать шины без шипов. Хорошие шипованные шины по сравнению с хорошими нешипованными сокращают тормозной путь автомобиля на льду в среднем на 20%. На столько же улучшается динамика разгона. Только это позволяет рекомендовать шипованные шины тем, кто много ездит по обледеневшим

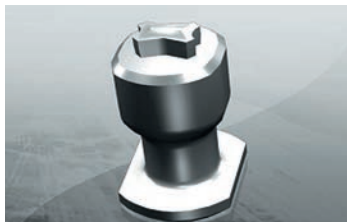
дорогам. Тем, кто живет в небольших городах на Севере или в Средней полосе России, часто ездит по загородным шоссе.

Однако нужно учитывать несколько факторов, которые заметно снижают преимущества шипованных шин на льду. Во-первых, качество ошиповки. Если шипы заглублены, то есть выступают над поверхностью протектора менее чем на один миллиметр, то они не работают. Если сильно выступают (речь о стандартных шипах, а не о спортивных), то работают, но очень недолго — вылетают в процессе эксплуатации. Лучшей гарантией качества ошиповки является заводская ошиповка.



Для лучшего сцепления со скользкой поверхностью протектор зимних шин рассечен множеством мелких прорезей-ламелей. А для того, чтобы такой протектор не «складывался» на асфальте под действием больших нагрузок, ламели выполняются имеют зигзагообразную форму и переменную глубину





ContiIceContact — пона единственные массовые шины, в которых шипы не просто запрессованы в протектор, а посажены на клей. Да и сами шипы самых замысловатых форм — многогранная вставка работает эффективнее, чем обычная «круглая» как в продольном так и поперечном направлении

Еще пять лет назад такой могла похвастаться разве что фирма Nokian Tyres, но сегодня заводскую ошиповку со строгим контролем качества предлагает и Continental (в том числе и для шин бренда Gislaved), и Michelin. В этих компаниях поняли, что огрехи небольших фирм, которые раньше занимались ошиповкой их продукции, больно бьют по имиджу. Скорее всего, на «строгую» заводскую ошиповку вскоре перейдут и другие фирмы, предлагающие свою продукцию на нашем рынке.

Самой современно и самой надежной на сегодняшний день является ошиповка шин ContiIceContact. В них шипы многогранной формы не просто вставляются в отверстия, а фиксируются на клей. Усилие вытаскивания такого шипа из протектора в четыре раза больше, чем у шипа, смонтированного традиционным способом! Впрочем, в шинах Nokian Hakkapeliitta, начиная с четвертого и заканчивая нынешним седьмым поколением, без всякого клея шипы держаться очень надежно.

Еще один критический для шипованных шин фактор —



температура. Если она падает ниже -20°C , то лед становится твердым как камень, и шипы скользят по нему, а не вгрызаются. В таких условиях основная надежда уже не на шипы, а на резину протектора. Если она сохраняет эластичность при низкой температуре — автомобиль тормозит, если нет — скользит как на коньках.

При экстремально низких температурах нередко нешипованные шины предпочтительнее шипованных по той простой причине, что они сделаны из более мягкой и более эластичной резины. Речь, конечно же, идет о шинах так называемого скандинавского или северного типа. Их легко отличить от зимних шин центрально-европейского типа по угловой плечевой зоне, большому количеству мелких прорезей-ламелей и индексу скорости — как правило, «северные» шины имеют маркировку Q (до 160 км/ч), R (до 170 км/ч), H (до 190 км/ч), а европейские — H, V (до 210 км/ч) и даже W (до 240 км/ч)! Этот класс шин появился во многом «по требованию» немецких водителей. Ведь в Германии тоже случаются снегопады, температура

опускается ниже нуля. Да, это происходит пять-шесть раз за зиму, но автомобили на летних шинах в эти дни становятся беспомощными. Что делать? Использовать те же зимние шины, что и в Скандинавии? Но большинство из них не рассчитаны на движение с высокими скоростями, с которыми хотят ездить немецкие, и не только немецкие водители по своим автобанам и в декабре, и в январе. Для них шинники и разрабатывают «полузимние» шины, на которых можно и по асфальту ездить быстро, и по снегу передвигаться намного увереннее, чем на летних покрышках. В России такие шины тоже продаются и пользуются спросом у владельцев мощных автомобилей в крупных городах — там где зимой можно ездить по асфальту, а в считанные дни гололеда или снегопадов пересаживаться на другой автомобиль (как правило, такие владельцы имеют в гараже несколько автомобилей). И, вообще, самые правильные рекомендации по выбору зимних шин можно дать, разделив всех водителей на несколько групп.

Про первую группу мы уже сказали — те, кто живет в малых городах России, в сельской местности, часто ездит по загородным трассам, то есть, зимой передвигается преимущественно по обледеневшим и заснеженным дорогам. Им лучше ис-

пользовать шипованные шины. Вторая категория — жители Крайнего Севера и Центральной Сибири, где зимой морозы часто опускаются до -30°C , -40°C . Им можно рекомендовать как шипованные, так и нешипованные шины — для таких условий главное, чтобы состав резины был наиболее морозоустойчив. «Переходя на лица», можно рекомендовать для суровых зимних условий шипованные шины Continental ContiIceContact, Nokian Hakkapeliitta 5 или 7, Gislaved Nord Frost 5, а так же нешипованные Michelin X-Ice 2, Nokian Hakkapeliitta R, Continental ContiVikingContact 5, Goodyear Ultra Grip Ice+. Владельцы внедорожников и кроссоверов легко найдут аналоги этих моделей с индексами 4x4 или SUV.

Следующая и, пожалуй, самая многочисленная группа — водители, живущие в крупных городах Средней полосы России, которым зимой приходится много ездить по асфальту и в тоже время выбираться из сугробов на нечищенной парковке, елозить по обледеневшим колеям в узких дворовых проездах. Эту группу можно разбить на две подгруппы: начинающих водителей — тех, кто в случае опасности максимум, что может сделать - нажать на педаль тормоза. Для них лучшим выбором будут шипованные шины. В критической ситуа-

ции на льду такие покрышки помогут избежать аварии. Да и на асфальте большинство современных шипованных шин обеспечат лучшие сцепные свойства, чем нешипованные — те, что принято называть шинами северного или скандинавского типа! Да, да, расхожее мнение, что шипованные шины на асфальте работают хуже из-за того, что выступающие шипы не дают резине входить в контакт с асфальтом — заблуждение. Конечно, когда мы видим спортивные шины, у которых шипы выступают на 2,5 мм, 4 мм, а порой и 7 мм, то это справедливо. Но у современных шипованных шин твердосплавные вставки возвышаются над протектором на 1,2-1,5 мм и легко утапливаются в резину, когда автомобиль едет по асфальту. Главное на асфальте — состав резиновой смеси и жесткость протектора. Так у современных шипованных шин

она, как правило, выше, чем у нешипованных. Дело в том, что шинники при производстве шипованных покрышек вынуждены использовать более твердую резину для лучшей фиксации шипов. Pirelli, Goodyear, Nokian, Michelin — шины этих компаний в шипованном исполнении на асфальте, как правило, предпочтительнее мягких нешипованных и при торможении, и при выполнении маневров в экстремальной ситуации или же между ними нет принципиальной разницы. Так зачем тогда покупать шины без шипов?

Основная причина — комфорт. Любые шипованные шины издадут при качении больше звуков, чем нешипованные. Цоканье на малой скорости переходит в неприятный вой на большой, и многим это мешает. Любителям тишины, а так же активным водителям, которые представляют собой вторую

и довольно многочисленную подгруппу горожан, уверенным в своих навыках, обладающих опытом контраварийной езды, мы спокойно можем рекомендовать шины без шипов. Причем такие водители, как правило, делают осознанный выбор на основании результатов независимых тестов, которые позволяют оценить возможности конкретной модели как на льду, так и на асфальте. Хочешь ездить уверенней по асфальту — выбирай шины с более жестким протектором. Например, такие как Goodyear Ultra Grip Ice+, а хочешь комфортной, но более безопасной езды по скользким дорогам — лучше выбрать Michelin X-Ice 2 или Nokian Hakkapeliitta R. На асфальте так же неплохо работают зимние шины корейских производителей Kumho и Hankook — во многом за счет посредственных сцепных свойств на скользких покрытиях.

Отдельная тема — японские зимние шины. В шипованном классе они пока не могут конкурировать с европейскими моделями и привлекают покупателей в основном ценой. В нешипованном классе «японцы»

выступают более уверенно — особенно на льду и при температурах близких к нулю. Дело в том, что японцы делают упор на технологии отвода воды из пятна контакта шины со льдом — используют пористую резину, которая словно губка, впитывает воду. За это свойство такие шины с легкой руки маркетологов прозвали «липучками», хотя никакого прилипания здесь нет и в помине. Все бы ничего, но при температурах ниже -15°C в пятне контакта воды почти нет, и японские шины работают не столь эффективно, как европейские. У последних протектор расщеплен множеством мелких прорезей-ламелей и ставка делается на механический зацеп с микропрофилем покрытия.

Рассуждая о преимуществах и недостатках шипованных шин, мы поговорили о ледяных поверхностях, об асфальте, но ни слова не сказали о снеге. Все просто — шины на рыхлом снегу никакой роли не играют. Тут главное — рисунок протектора. Но рисунки протектора — направленные или асимметричные, их преимущества и недостатки — тема отдельного разговора. ■



А зимние центральноевропейские шины — это менее агрессивный рисунок с меньшим количеством ламелей, скругленные плечевые зоны и более высокий индекс скорости



Доработки Toyota Prius C



Спортивное подразделение «Toyota» — Toyota Racing Development (TRD), представило программу доработок для самого маленького хэтчбека Prius C, который на японском рынке продается под именем Aqua. Мировая премьера этого автомобиля состоялась в ноябре 2011 года на моторшоу в Токио.

В состав спорт-пакета для Toyota Prius C входит новый передний бампер с дополнительными воздухозаборниками и светодиодными фонарями дневного света, а также другие накладки на пороги кузова, спойлер на кромке двери багажника и модернизированный задний бампер с диффузором. В салоне

такой машины появится красная кнопка запуска силовой установки с нанесенным логотипом TRD.

Кроме того, в программу доработок входят спортивная выпускная система с двумя хромированными патрубками, заниженная подвеска с новыми амортизаторами и пружинами, а также фирменные колесные диски.

Хэтчбек Prius C, который по своим габаритам схож с Toyota Yaris, оснащается гибридной силовой установкой, сочетающей в себе 1,5-литровую бензиновую «четверку» мощностью 74 л. с., 61-сильный электромотор, комплект аккумуляторов и бесступенчатую трансмиссию.

Volkswagen объявил о старте продаж обновленного Passat CC

Марка Volkswagen подтвердила информацию о начале приема предварительных заказов на обновленную модель Passat CC. Российские цены на новую модель начинаются от 1 108 000 рублей. В салонах официальных дилеров марки новинка появится в апреле 2012 года.

Обновленный автомобиль в длину составляет 4802 см, в высоту — 1821 см и в ширину — 1417 см. Новинка получила также новые биксеноновые фары, статические фонари освещения поворотов и светодиодные задние блоки фонарей. Также в стандартную комплектацию включены система распознавания усталости водителя, аудиосистема RCD 510 с цветным дисплеем и сенсорным управлением, накладки из нержавеющей стали на дверные пороги и безопасные подголовники с дополнительной продольной регулировкой (для передних сидений).

Для российского рынка будут доступны три бензиновых двигателя мощностью от 152 л. с. до 300 л. с., а также дизельный двигатель мощностью 177 л. с. с технологией BlueMotion. Бензиновый двигатель 1,8 TSI доступен с 6-ступенчатой механической или 7-ступенчатой автоматической коробкой передач DSG. Максимальная скорость автомобиля составляет 222 км/ч (с DSG — 220 км/ч), а отметки в 100 км/ч автомобиль достигает за 8,6с (с DSG — за 8,5 с). Volkswagen Passat CC с двигателем 1,8 TSI и механической трансмиссией расходует в среднем 7,4 литра топлива на 100 километров пути, а версия с «автоматом» — 7,3 литра.

Также в России Passat CC будет доступен с двигателем 2.0 TSI, мощностью 155 кВт/210 л. с. и 6-ступенчатой коробкой DSG. Максимальная скорость этой версии достигает 240 км/ч при среднем расходе топлива в 7,8 литра на 100 километров. Крутящий момент составляет 280 Нм при 1700-5200 об/мин.

Полноприводный Passat CC можно приобрести с двигателем 3.6 V6 мощностью 220 кВт/300 л. с. Автомобиль с этим мотором и коробкой передач DSG расходует 9,3 литра топлива на 100 километров пути в смешанном режиме и разгоняется до 100 км/ч за 5,5 с. Максимальная скорость Passat CC 3,6 V6 300 л. с. равна 250 км/ч.

Volkswagen Passat CC с турбированным дизельным двигателем объемом 2.0 литра и технологией BlueMotion оснащается 6-ступенчатой коробкой передач DSG. Максимальная скорость данной версии автомобиля достигает 224 км/ч. На разгон до скорости 100 км/ч автомобиль тратит 8,6 с. Расход топлива в смешанном цикле составляет 5,5 литра на 100 километров, а количество выбросов CO2 не превышает 144 г/км. Дизельная версия Passat CC оснащается системой рекуперации энергии при торможении, отключаемой системой Старт-стоп, а также дополнительным электрическим обогревателем салона.

В дополнение к стандартному оборудованию покупателям предлагается панорамная крыша с электроприводом, функция активной вентиляции для передних сидений и массажа на водительском кресле, звукоизолирующие ламинированные передние боковые стекла, а также разъем MEDIA-IN USB или iPod/iPhone. Также покупателям дополнительно предлагаются система автоматической парковки «ParkAssist» с парктроником Park Pilot — со звуковой индикацией и визуальным отображением препятствий спереди и сзади автомобиля на дисплее радиосистемы или навигационной системы и цветная камера заднего вида со статическими и динамическими направляющими, указывающими траекторию движения автомобиля.

Опционально для Passat CC предлагается отделка сидений кожей «Nappa» или «Vienna» и обширная линейка легкосплавных дисков (R17/R18).



МАЯК
ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ



ВЫ СДЕЛАЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР!



ПОБЕДИТЕЛЬ ПЕРВОЙ НЕЗАВИСИМОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ
"АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА 2011" В НОМИНАЦИИ "АВТОЛАМПЫ ГОДА"
ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА БРЕНД "МАЯК"



Автоаксессуары: роскошь или необходимость?

В наши дни, когда с легкой руки литературного героя, автомобиль, действительно - «не роскошь, а средство передвижения», причём передвижения зачастую длительного, у автомобилистов, естественно, возникает желание сделать пребывание в нем максимально комфортным.

Практически каждый автовладелец хочет, чтобы салон его машины отличался от других аналогичных серийных моделей. Для этих целей производители аксессуаров предлагают множество декоративных товаров – это и разнообразные картинки, иконки, даже клеющиеся кристаллы Swarovski, мягкие игрушки, шторки на окна, чехлы на сиденья, коврики и другие предметы, которые придают салону автомобиля домашний уют. Предложение в этом сегменте автоаксессуаров очень разнообразно: широкий ассортимент, различное качество исполнения

и используемых материалов. Например, такая вещь, как оплетка для руля может быть выполнена из кожзаменителя или из натуральной кожи, включая кожу редких рептилий. Как правило, автоаксессуары не только рассказывают об эстетическом вкусе владельца автомобиля, но и подчеркивают его социальный статус.

Обоняние – одно из важнейших чувств человека, и каждому водителю хочется, чтобы вместо запаха пластмассы, резины или табака в салоне стоял приятный аромат. Неудивительно, что сформирова-

лась и разрослась целая индустрия по производству средств автомобильной ароматизации. Правильно подобранный компонент автоароматизатора помогает расслабиться, сконцентрироваться на дороге или поднять настроение. Конечно, реакция на каждый запах сугубо индивидуальна, но все же определенные ароматы действуют на большинство людей приблизительно одинаково. Зимой особенно приятно согреться глубокими ароматами сандала или корицы, летом взбодриться свежими мятой или лимоном.



Производство автоароматизаторов переживает сейчас настоящий бум. Аксессуары для машины несут не только декоративную, но и полезную функцию. Привычные всем брызговики - полезнейший автомобильный аксессуар, предназначенный для защиты нижней части кузова автомобиля. При движении по дорогам из-под колес машины непрерывно вылетают мельчайшие частицы песка и грязи, которые запросто могут сбить краску и довести кузов автомобиля до коррозии. Установка брызговиков поможет избежать негативных последствий. Багажники на крышу и автомобильные боксы - важные автомобильные аксессуары, увеличивающие полезный объем машины для перевозки грузов. Не так-то просто бывает перевезти на небольшой малоли-

тражке велосипед или доску для серфинга. Специализированные багажники позволяют все это сделать без особых проблем. Парковочные системы намного упростят процесс парковки. «Антирадар» предупредит вас, что срочно надо сбросить скорость, впереди опасность в виде сотрудника ГИБДД с радаром. Ионизатор воздуха поддержит оптимальный микроклимат, а значит, продлит бодрость и сосредоточенность в пути, что снизит риск дорожно-транспортного происшествия. Перечень полезных автоаксессуаров широк и разнообразен: средства по уходу за автомобилем, дефлекторы окон и капота, пороги, фаркопы, «кенгурятники», зарядные устройства; удобно иметь автохолодильник и автомобильный пылесос ... А чтобы ориентироваться

в городе, полезно приобрести одну из моделей навигационных систем. И, конечно, неплохо в мучительных пробках смотреть фильм или читать электронную книгу. Постоянно появляются совершенно новые, изготовленные по современным технологиям аксессуары, разработанные специально для использования в автомобиле, например, зеркало заднего вида с LCD монитором, мультизарядка для мобильных устройств, автомобильный вентилятор на солнечной батарее... Однако нельзя не отметить, что наиболее важная роль принадлежит автомобильным аксессуарам, которые служат не только для красоты или удобства автомобилиста, от некоторых - во многом зависит и безопасность на дороге. Это домкраты, необходимые в пути

для замены колес, и различные автомобильные ключи, автомобильные компрессоры, аварийные наборы, цепи на колеса, щетки стеклоочистителя, противотуманные фары, специальные детские кресла. Если вы далеко едете и боитесь уснуть, устройство «антисон» разбудит вас и предотвратит аварию... Автоаксессуары сегодня удивительно многообразны! Возможно, вы даже не догадаетесь о некоторых новинках, поэтому стоит хорошенько изучить рынок автомобильных аксессуаров. Вы непременно подберете что-то такое, что совпадет с вашим представлением о красоте или даже роскоши, сделает ваше пребывание в автомобиле максимально комфортным и уютным, а может быть, станет просто необходимым. ■



WWW.AUTOKOVRIK.RU
WWW.AUTOKOVRIK.RU

Каждый из нас носит одежду, отличную, по возможности, от других, старается приобрести аксессуары, выпущенные малыми сериями или существующие в единичном экземпляре. Каждый из нас имеет индивидуальный, неповторимый и неповторяемый круг общения, жизненный опыт и ощущение окружающего мира... Именно этой мыслью руководствовались мы, открывая наше ателье автомобильных ковриков.

К сожалению, в нашей жизни есть унифицированные вещи, которыми мы должны пользоваться независимо от нашего желания. К ним, в той или иной степени, относятся мобильные телефоны, шариковые ручки, текстовый редактор Word и, как ни странно, автомобильные коврики. При всем богатстве выбора моделей, цветов, производителей, стоимости автомобилей, выбор автомобильных ковриков оставляет желать лучшего. Это либо китайский ширпотреб, который штампуют тысячами тонн жители Поднебесной, дешевый, резиновый и непонятного качества, либо те же «корытца» или «текстиль» родного производителя, который не утруждает себя точным снятием лекал и обновлением своей продукции. Есть еще третий класс ковриков – это, так называемые, фирменные. Бытует мнение, что последние и есть та вещь, которая несет в себе некую индивидуальность. Хотя они делаются в Европе из специального автомобильного ковровина, но, во-первых, цена на них явно завышена за «фирменность», во-вторых, используемый ковровин, по опыту, является одним из самых дешевых на рынке, следовательно коврики из такого материала живут чуть больше полгода.

Мы решили исправить ситуацию, при которой на рынке автомобильных аксессуаров не представлено продукта, одновременно обладающего следующими качествами: высокая износостойкость, точное соответствие контурам пола, небольшая стоимость, разнообразие расцветок и,

что самое главное, возможность творчески участвовать в изготовлении коврика.

Тут самое время сказать о том, почему мы сразу отказались от резиновых ковриков и направили все усилия на производство текстильных. Причин несколько, приведём самые очевидные:

1. Летом в сухую погоду «текстиль» прекрасно удерживает пыль и грязь в отличие от «резины», с которой пыль разносится по салону. Кроме того, «текстиль» не нагревается на солнце и не выделяет характерный «резиновый» запах.

2. В дождливую погоду «текстиль» впитывает воду и не даёт ей расплескаться по салону.

3. Зимой «текстиль» не твердеет при сильных морозах. Снег с обуви тает и впитывается в коврик, «текстиль» хорошо сохнет даже при небольшой разнице температур.

4. Благодаря большому количеству расцветок «текстиля» можно добиться гармоничного вида салона.

5. Уход за «текстилем» более универсален – коврики чистятся и щёткой, и водой, в отличие от «резины», которая хорошо чистится только струёй воды.

Таким образом, выбор очевиден.

Цветовые и фактурные решения по ковровину представлены у нас десятком вариантов, а в сочетании с большим разнообразием цвета нити кромки и строчной нити вариантов становится значительно больше. А вышивка на коврах позволяет сделать коврики неповторимыми. Мы подходим индивидуально к каждому клиенту. Процесс изготовления ковриков начинается только после его одобрения. Кроме того, у нас предоставляются дополнительные услуги: смена подпятника на водительском коврике, изготовление одного коврика из комплекта. По желанию клиента возможна установка оригинального или универсального крепежа для надёжного фиксирования ковров.

Адреса наших ателье в Москве:

м. «Водный стадион», ул. Михалковская, территория 63«Б», бизнес-центр «Головинские пруды», тел. **(495) 601-97-99**.

м. «Юго-Западная», ул. Никулинская, владение 11-Г. Территория оптового рынка «Ксар-Сервис», Павильон 8-1, тел. **(495) 978-86-46**.

Также вы можете обратиться в наши филиалы в городах: Екатеринбург, Казань, Краснодар, Красноярск, Липецк, Новосибирск, Н. Новгород, Пермь, Ростов-на-Дону, Тула, Уфа, Челябинск
Наш сайт www.autokovrik.ru





АЛКОТЕСТЕРЫ AIRLINE

предназначены для определения наличия алкоголя в выдыхаемом человеком воздухе.

- **Алкотестер светодиодный**
Оснащен встроенным светодиодным фонариком
- **Алкотестер цифровой**
Оснащен полупроводниковым сенсором и встроенным светодиодным фонариком
- **Алкотестер с HOTWire сенсором**
HotWire сенсор обеспечивает точность показаний и долговечность

Рекомендованная розничная цена от 110 руб.



автомобильные аксессуары

Теперь всю продукцию AIRLINE
Вы можете купить в интернет-магазине

www.карвиль.рф

В разгаре сезон, когда перед каждым автовладельцем может встать вопрос о замене щеток стеклоочистителя. Придя в магазин, мы столкнемся с широким ассортиментом «дворников» всевозможных видов, типов и расцветок. Определиться с выбором среди всего этого многообразия далеко не просто.

Разобраться в том, как правильно подобрать «дворники» можно на примере немецких щеток, выпускаемых немецкой фирмой alca MOBIL AUTO ACCESSORIES GMBH, которая выпускает практически все типы существующих

Первый в мире «дворник» придумала в 1903 году американка Мэри Андерсен, которая и получила патент. Вращая рукоятку внутри салона, водитель приводил в действие скребок, который счищал осадки с лобового стекла. До этого автомобилисты, были вынуждены либо открывать переднее стекло, либо ехать, высушив голову в окно. Впрочем, их последователей, экономящих на покупке щеток стеклоочистителя и нынче изредка можно встретить на наших улицах.

в мире щеток. ЗАО «Хеншен ТТ», которое представляет интересы этой уважаемой в десятках стран мира фирмы, импортирует 11 линеек щеток, выпускаемых под торговыми марками alca и HEYNER. Под маркой alca выпускаются недорогие, надежные и качественные щетки, марка HEYNER носит имя основателя и владельца фирмы – производителя, эти щетки отличаются высочайшим качеством, суперсовременным дизайном и повышенной надежностью. Выбор щеток – достаточно ответственное мероприятие, ведь от качества их работы зависит безопасность вас и ваших близких, особенно это актуально в зимние месяцы, которые славятся обилием осадков, изменчивостью погоды и «низким» солнцем – зачастую слепящим водителей в холодное время года.

Имеющиеся на сегодняшний день в продаже щетки можно условно разделить на 4 вида: каркасные, бескаркасные, зимние (которые в принципе относятся к каркасным щеткам) и гибридные. О достоинствах и недостатках каждого типа хотелось бы рассказать чуть подробнее.

Каркасные щетки

Внешний вид и конструкция каркасных щеток практически не изменились с середины прошлого века, когда на автомобили стали все чаще ставить выпуклые лобовые стекла. Надежность и простота конструкции заслуженно делает их наиболее популярными и в наше время.

Каркасные специальные щетки alca (SPECIAL Wiper Blade) являются наиболее оптимальным решением автовладельца, который выбирает идеальное соотношение цена/качество: обладая достаточно низкой ценой (от 45 рублей за штуку в опте) и при этом высоким качеством. За вполне разумную цену эти немецкие щетки прослужат до 2-х лет эксплуатации.

При покупке такой щетки внимательно осмотрите её: лакокрасочное покрытие должно лежать ровным слоем без трещин, сколов и царапин, резинка в лапках коромысел при сгибе должна свободно перемещаться в пределах ограничителя, коромысла (чем их больше, тем равномернее прижимается резинка к стеклу) должны свободно ходить в местах соединения с каркасом щетки; желательнее, чтобы соединительные клепки были из нержавеющей стали или имели пластиковые проставки,



Каркасные специальные щетки alca (SPECIAL Wiper Blade) являются наиболее оптимальным решением автовладельца, который выбирает идеальное соотношение цена/качество: обладая достаточно низкой ценой (от 45 рублей за штуку в опте) и при этом высоким качеством. За вполне разумную цену эти немецкие щетки прослужат до 2-х лет эксплуатации.

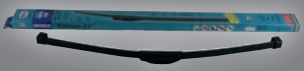
Эксклюзивные щетки HEYNER (EXCLUSIVE Wiper Blade) являются несомненно лучшим образцом из представленных торговой маркой HEYNER. Резинка из натурального каучука, выдерживающая не менее 1 800 000 взмахов, дополнительная шарнирная пара, обеспечивающая максимальное прилегание к поверхности стекла, современный дизайн – всё это лишь некоторые достоинства эксклюзивных щеток. Существует ряд модификаций эксклюзивных щеток, предназначенных для особо требовательных автолюбителей.



резинка должна быть ровной, с однородной структурой и иметь в рабочей части (которая прилегает к стеклу) прямоугольное сечение на ней, зачастую – в целях защиты от подделок – выдавливают логотип производителя. Качественная щетка не должна иметь люфты в местах соединения движущихся деталей и «ходить» в поперечном направлении. К недостаткам каркасных щеток можно отнести обмерзание движущихся частей зимой.

Бескаркасные щетки

появились в начале 21 века и являются продуктом развития высоких технологий. Несмотря на их широкую распространенность, применение этих щеток всё-таки больше дань моде, в определенной мере в ущерб качеству. Бескаркасные



Бескаркасные щетки alca (SUPER FLAT), давно известные и любимые миллионами российских автолюбителей, считаются классическим вариантом бескаркасной щетки, предназначенной в основном для городской езды. Широкий выбор адаптеров (некоторые из них продаются отдельно) позволяет использовать щетку более чем на 98% видов выпускаемых автомобилей.

Всесезонные щетки HEYNER (Premium Wiper Blade ALL SEASONS) относятся к категории бескаркасных щеток. Строгий, но изящный дизайн щеток является достойным аксессуаром любого автомобиля. Приятным отличием от обычных щеток станет наличие дополнительной резинки, которая входит в комплект поставки и, фактически, удвоит срок службы щетки. Специальный сорт стали, используемый при изготовлении данных щеток, и специально разработанный в Германии аэродинамический профиль обеспечивает качественное прилегание всей поверхности резинки к стеклу автомобиля.



ные щетки станут правильным выбором жителя современного мегаполиса, который большую часть своего времени проводит в городе, ведь идеальная скорость для работы таких щеток не превышает 90 км/ч, что связано со спецификой их конструкции. Бескаркасные щетки зарекомендовали себя отличной работой в зимний период, т.к. отсутствие подвижных соединений не дает возможности примерзанию.

Основным недостатком этих щеток является менее плотное прилегание к поверхности лобового стекла, особенно щеток больших размеров. При покупке стоит очень аккуратно относиться к недорогим щеткам малоизвестных марок, так как, повторимся, это высокотехнологичный продукт, качественно изготовить который способен далеко не каждый производитель.

Зимние щетки стеклоочистителя являются разновидностью каркасных щеток, их основное отличие это герметичный резиновый корпус, в котором находятся подвижные элементы механизма стеклоочистителя, более жесткие элементы конструкции, способной эффективно перемещать снежно-ледовую массу и материалы резинки. Они отлично выполняют свои функции в условиях низких

Зимние щетки стеклоочистителя alca (WINTER Wiper Blade) пользуются заслуженной популярностью на всей территории нашей страны, их отличительной особенностью стал упакованный в прочный герметичный резиновый чехол механизм.



температур. К недостаткам зимних щеток относится практически полное прекращение работоспособности при разгерметизации защитного кожуха и попадания внутрь влаги, а также, зачастую, более низкие эксплуатационные свойства при высоких температурах - достаточно быстрый износ в жаркое время года.

Гибридные щетки являются самым современным техническим решением, они обеспечивают высокое качество прижима по всей длине, как у каркасной щетки, имеют более стильный дизайн и возможность всесезонной эксплуатации, как бескаркасных щеток. Гибридные щетки внешне похожи на бескаркасные, но имеют в своей конструкции прижимной рычаг, который интегрирован в плоский каркас. Несмотря на достаточно высокую стоимость, гибридные щетки, благодаря своим конкурентным преимуществам очень быстро завоёвывают рынок.

В заключение хочется сказать несколько слов о том, как правильно эксплуатировать щетки стеклоочистителя.

Чаще всего «дворники» повреждаются при попытке запустить механизм стеклоочистителя, при отрыве примерзшей резинки от лобового стекла автомобиля.

Обычно это приводит к деформации трущей поверхности резиновой ленты и полной потери работоспособности дворника. «Убить» таким образом можно с одинаковым результатом щетку как за \$5, так и за \$500. Для решения этой проблемы существуют специальные приспособления «антипримороз», которые слегка поднимают щетку над поверхностью стекла и таким образом примерзания не происходит, стоит комплект таких устройства около 100 рублей, установка занимает не больше 2-х минут, а «жизнь» щетки они продлевают значительно. В случае если у Вас все-таки примерз дворник к лобовому стеклу, аккуратно расчистите наледь вокруг него, включите печку на обдув теплым воздухом лобового стекла и подождите, пока оно оттает естественным путем. В экстренных случаях можно аккуратно налить на поверхность стекла жидкость для омывания стекол, которая ускорит процесс оттаивания.

Существует несколько признаков того, что пришла пора покупать новые щетки стеклоочистителя: полосы на стекле, плохая очистка стекла, пленка, остающаяся на поверхности, неравномерный ход, вибрация, подёргивание и шум при работе.

И в заключение, не забывайте несколько простых правил, соблюдение которых значительно продлит «жизнь» Вашим щеткам. Никогда не включайте дворники, если лобовое стекло сухое – скопившиеся на поверхности мелкие абразивные частицы царапают лобовое стекло и раздражают поверхность резиновой ленты. Периодически протирайте поверхность ленты влажной салфеткой, в случаях сильного загрязнения возможно смочить её жидкостью для омывания стекол.

Следите за тем, чтобы ваше стекло было в нормальном состоянии, со временем оно покрывается микротрещинами, которые плохо вычищаются щеткой, к тому же разрушается чистящая поверхность щетки, т.е. стекло должно быть ХОРОШИМ!!!

Удачи Вам на дорогах! ■

www.MIRALCA.RU

Гибридная щетка HEYNER HYBRID объединяет аэродинамический дизайн бескаркасных щёток и идеальный контакт с лобовым стеклом классической каркасной щетки стеклоочистителя.



Germany

ИННОВАЦИЯ



HYBRID

соединение двух технологий

Гибридная технология объединяет аэродинамический дизайн бескаркасных щёток и идеальный контакт с лобовым стеклом классической каркасной щетки стеклоочистителя.



От 350мм до 700мм.

Подходит для всех автомобилей.



Официальный дилер в России

Телефон: +7(495) 649-8246

+7(812) 252-1786

Тел/факс: +7(812) 320-2657 (многоканальный);

www.miralca.ru

www.ALKA.PO



Готовь установщика летом

Некоторые виды услуг просто не могут не подвергаться сезонным перепадам, особенно в автосервисе. Как легко догадаться, прежде всего, связанных с изменением состояния автотрасс и погоды. Здесь, в частности, подразумевается и климатическое оборудование. Зимой, конечно, наиболее актуальны предпусковые подогреватели, спрос на установку которых растет с наступлением холодов, а по весне сходит почти на нет.

Александр ФИЛОНОВ

Впрочем, как уточнили во время нашей беседы директор по продажам продукции для легковых автомобилей компании «Вебасто Рус» Сергей Оболенский и менеджер по маркетингу и PR Тимофей Кривошеин, в последнее время в центральной России для спроса характерно два пика: один осенью, в октябре-ноябре, а второй зимой — в январе-феврале. Связано это прежде всего с психологией: первую волну составляют предусмотрительные автовладельцы, планирующие все заранее, а вторую — все, кто спохватился уже с наступлением холодов, помучившись с

запуском двигателя на морозе. Особенно если речь идет о дизеле, становящемся все более популярным, а дизтопливо у нас, чего греха таить, от идеала пока далековато. Вот и спешат люди оборудовать машину предпусковым подогревателем.

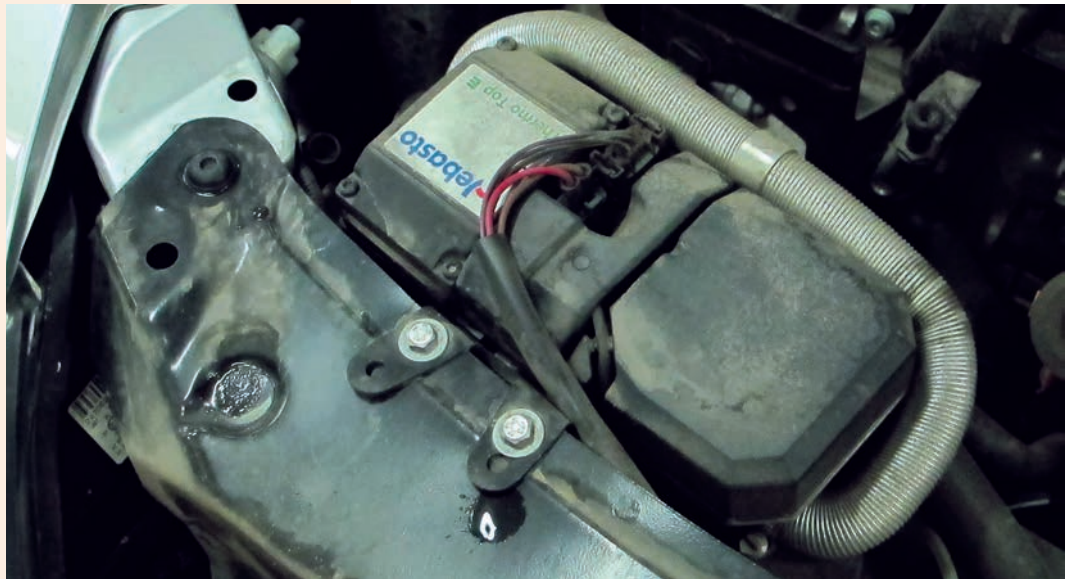
И не воспользоваться этим для автосервисного предприятия — значит, упустить и выгоду, и клиента. Ведь однажды воспользовавшись какой-либо услугой «на стороне», потому что «родной» сервис ее предоставить не мог, в следующий раз он будет «гулять на сторону» уже куда охотнее. Услуга эта становится все более востребованной: согласно данным опросов, более 90% владельцев автомобилей с подогревателем

при смене машины ставят подогреватель и на новый автомобиль. Установка и текущее обслуживание подогревателей увеличивают объем сервисных работ, обеспечивая высокую прибыль. Попутно в связи с уменьшением износа двигателя снижаются расходы по гарантии (подогреватель существенно уменьшает аварийность и износ двигателя).

А маржинальность такой услуги весьма велика — с одной стороны, благодаря тому, что устанавливаемое оборудование не из дешевых, а с другой — его установка — действительно сложная и ответственная процедура, произвести которую самостоятельно решаются только немногие «самоделкины» и за которую

остальные клиенты готовы хорошо заплатить. Нельзя не упомянуть о качестве и надежности продукта: ведущие немецкие и европейские независимые эксперты – журнал Auto Motor und Sport, объединение автомобилистов ADAC и Федеральный фонд экспертизы товаров регулярно признают подогреватели «Вебасто» лучшим продуктом в данной товарной группе.

Чтобы стать сертифицированным сервисом Webasto, необходимо обучить хотя бы одного работника в российском представительстве компании и заключить договор с компанией. Обучение занимает всего два дня, и по его окончании работнику выдается сертификат, подтверждающий который следует каждые два года — из-за постоянного обновления модельного ряда автомобилей. Плата за обучение, фактически являющаяся компенсацией за изготовление предоставляемой технической документации, весьма невелика и доступна не только дилерским центрам, но даже небольшим



независимым автосервисным предприятиям.

Собственно, если вы решили заняться этим бизнесом, то в ваших интересах позаботиться о том, чтобы на сервисе были специалисты, способные, с одной стороны, продать оборудование — а вместе с ним и услугу по его установке, а с другой — способные установить

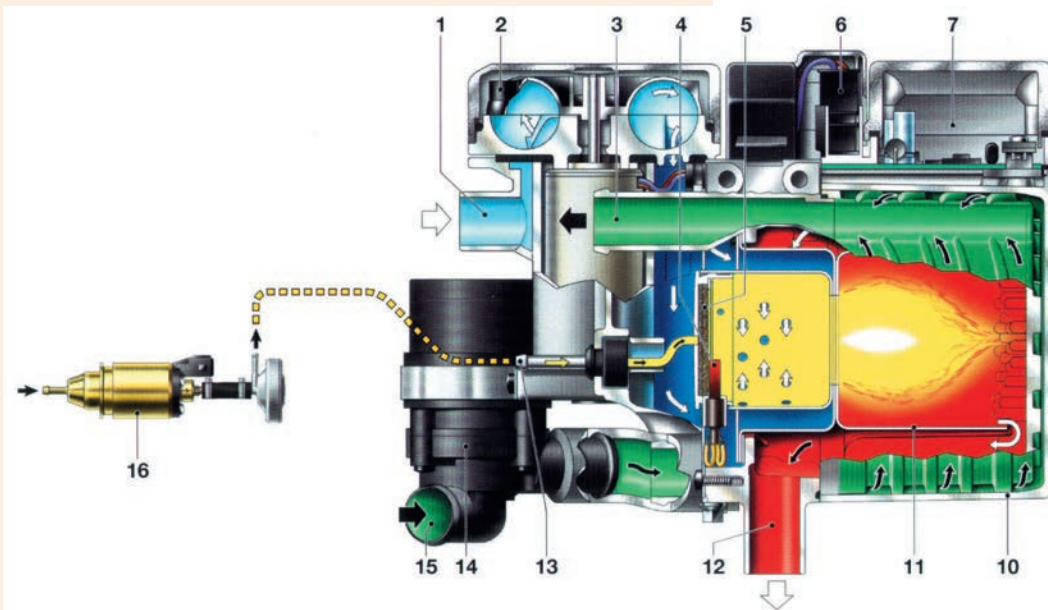
это оборудование на любой (ну, или почти любой) автомобиль, будь то бензиновый или дизельный. Причем готовить — конечно, лучше всего летом — нужно и менеджеров по продажам, и механиков. И готовить по-разному, ведь одни должны объяснить клиенту преимущества решения, а другие — установить оборудование, причем

установить грамотно. Ведь в случае неправильной установки центр не только отчасти утратит клиентскую лояльность, но и столкнется с необходимостью переделок (иногда довольно обширных), которые могут свести всю выгоду на нет.

Давайте рассмотрим аргументацию в пользу установки и ответим на часто возникающие вопросы. Что представляют собой предпусковые подогреватели Webasto?

Это электронно-механическое устройство, вырабатывающее тепло за счет сжигания топлива в камере теплообменника, не разряжая аккумулятор.

Устанавливается подогреватель в моторном отсеке: его теплообменник подключается к системе охлаждения (охлаждающая жидкость должна содержать минимум 20% антифриза), а электрические компоненты — к бортовой сети. Топливо подается отдельным насосом через топливозаборник из бака (в некоторых моделях возможен забор топлива из штатного топливопровода) автомобиля. Для каждой модели есть рекомендованное место установки, однако в конечном итоге выбор остается за мастером и владельцем автомобиля. Компактность, широкий диапазон установочных положений и водостойкие штекерные разъемы значительно упрощают установку подогревателей.



Предпусковой подогреватель Webasto Thermo Top: основные компоненты

1. Забор воздуха
2. Нагнетатель воздуха
3. Выпускной жидкостной патрубков
4. Штифт наналивания/ датчик пламени
5. Испарительная прокладна
6. Штенеры
7. Блок управления с датчинами температуры

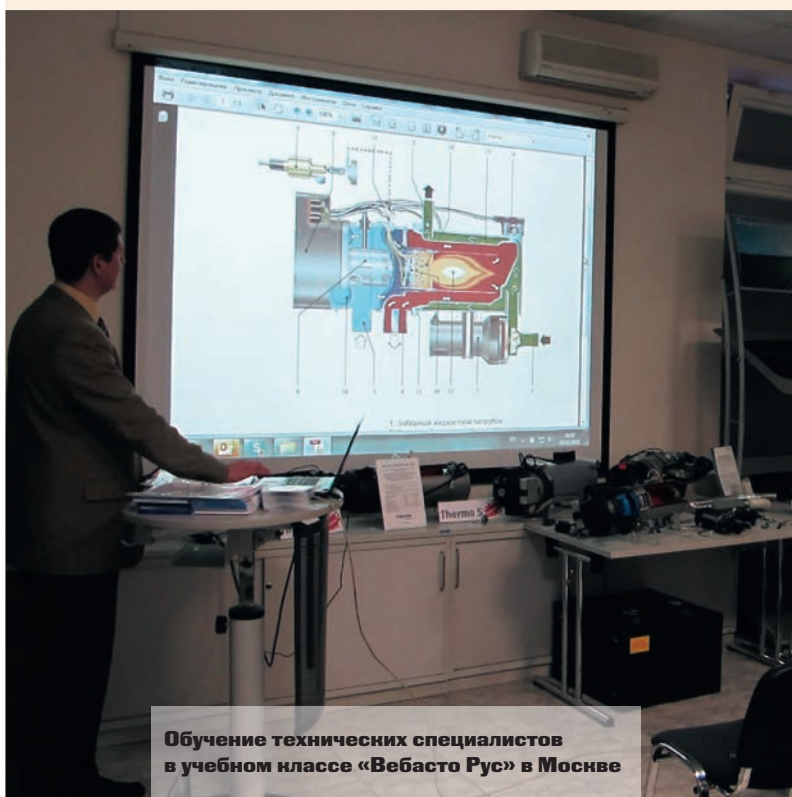
10. Теплообменник
11. Камера сгорания
12. Выход выхлопных газов
13. Забор топлива
14. Циркуляционный насос
15. Заборный жидкостной патрубков
16. Топливный дозирующий насос



Часто можно услышать аргумент, что автозапуск от сигнализации выполняет практически те же функции, да еще и аккумулятор подзаряжается. На самом деле все обстоит далеко не так радужно. Ведь холодный пуск двигателя сильно изнашивает поршневую группу, нейтрализатор, лямбда-зонд и свечи, а заодно снижает защищенность автомобиля от угона и выливается для владельца в более дорогую страховку. (В Европе важную роль играет и то, что в черте города – в том числе на открытых стоянках! – работа двигателя на холостом ходу попросту нарушает закон и оборачивается весьма солидным штрафом, а то и эвакуацией автомобиля. У нас в этой сфере пока процветает «саморегулирование» – бутылкой или горшком с кактусом по крыше.) А самое главное – автозапуск не дает гарантии запуска двигателя, в то

время как независимые подогреватели Webasto обеспечивают его запуск практически в любой мороз, ведь главное отличие этих устройств – автономность. При этом вторжение в бортовую электронику (и даже электрику) минимально. По крайней мере, на защите автомобиля от угона установка подогревателя никак не скажется. Подключение топливного контура делается, как правило, непосредственно к баку, и нарушить работу двигателя никак не может. Да и объем системы охлаждения при правильной установке возрастает незначительно.

Выгоды же совершенно очевидны. Запуск прогретого двигателя происходит сразу же, а температура в салоне более-менее повышается. Сразу же следует оговорить, что подогреватели рассчитаны прежде всего на подогрев двигателя, а не обогрев салона, и установить «летнюю» темпе-



Обучение технических специалистов в учебном классе «Вебасто Рус» в Москве

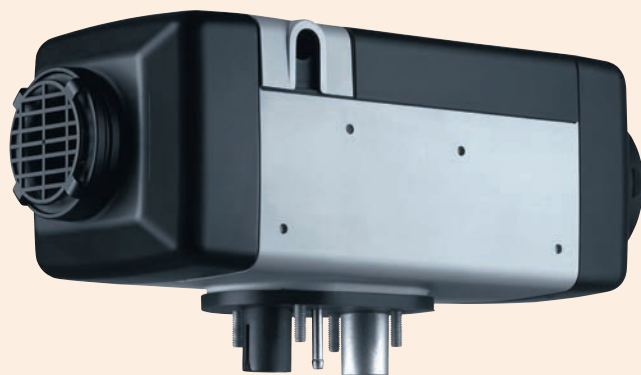
ратуру не сможет. Поэтому в тех случаях, когда желательно все же прогреть салон до комнатной температуры, особенно в широтах, где температуры опускаются ниже -30°C , необходимо устанавливать подогреватель классом выше, а лучше – скажем, в пассажирских микроавтобусах – дополнительный автономный воздушный отопитель («фен») от той же фирмы «Вебасто».

На этом круг технических вопросов обычно исчерпывается.

Скорее у клиента могут возникнуть вопросы о гарантии, цене и т. д.

По поводу гарантии на автомобиль следует объяснить, что на работе двигателя грамотная установка подогревателя, как показано выше, никак сказаться не может, а следовательно, согласно Закону о защите прав потребителей, на гарантию производителя никак не влияет.

В качестве дополнительного аргумента для владельцев автомобилей с дизельным двигателем может послужить то, что многие современные модели снабжаются штатными догревателями топлива Webasto еще на конвейере.



Автономный воздушный отопитель Webasto Air Top 2000



Соответственно, переоборудование такого подогревателя в предпусковой будет проще и дешевле, чем установка «с нуля», хотя следует иметь в виду, что в ряде случаев, когда используется не стандартный подогреватель, а разработанный



специально для данной модели автомобиля, такую работу сможет произвести только авторизованный сервис автопроизводителя.

Далее, не следует упускать из виду такое обстоятельство, как улучшение обзорности. При прогревом салоне ветровое стекло успевает оттаять, не требуя от водителя никаких усилий для очистки стекла ото льда. Зачастую это решает и проблемы с замками дверей, возникающие при сильном морозе.

И наконец, можно упомянуть об экономии на альтернативе: дорогих подогревателях сидений

и зеркал, сильно разряжающих аккумулятор. Установка подогревателей повысит престиж автомобиля, ведь серийно такое оборудование устанавливается на люксовые джипы и автомобили представительского класса ведущих автопроизводителей.

Все эти и многие другие вопросы включаются в курс подготовки продавца, который предлагает компания «Вебасто Рус».

Компания постоянно следит за рынком, выпуская методические материалы по установке подогревателей практически на любые модели автомобилей,

оперативно появляющиеся на сайте компании (в разделе, открытом только для партнеров). Кроме того, в рабочее время действует горячая линия, по которой можно получить консультацию специалистов в случае сложностей или нестандартных ситуаций. Нужно отметить, что наряду с центральным офисом в Москве, «Вебасто Рус» располагает 4 филиалами от Санкт-Петербурга до Новосибирска, что, безусловно, способствует оперативному решению технических и других вопросов, связанных с оборудованием Webasto. ■



Брендирующая реклама Webasto в автосалоне Hyundai



Парад премьер

2011 год, ознаменовавшийся, по мнению большинства экспертов, практически полным выходом авторемонтной отрасли из рецессии 2009-2010 годов, порадовал достаточно большим количеством новинок в области технологического оборудования.

Сектор специализированного оборудования развивается рука об руку с автомобильной промышленностью. Это и понятно – рост продаж и усложнение автотехники требует от смежного направления чуткой реакции на происходящие изменения. Сегодня оснащение автосервиса должно отвечать огромному перечню требований. Оно должно быть не просто качественным и безопасным в эксплуатации, но и обладать максимально широкими (в рамках своей специализации) функциональными возможностями. Тем самым позволяя решать самые разнообразные задачи, стоящие перед предприятиями отрасли.

Кроме того, современное профессиональное гаражное оборудование должно способствовать повышению эффективности бизнеса СТО, обеспечивая возврат инвестиций в предельно сжатые сроки, быть надежным, удобным в использовании и наладке. Ведь от этого напрямую зависит бюджет станции, работоспособность персонала мастерской, выработка и, как следствие, прибыльность автосервиса в целом.

В предлагаемом обзоре новинок авторемонтного оборудования мы представим наиболее интересные на наш взгляд образцы, отвечающие всем описанным выше требованиям.

Компания Maha вывела на рынок новые роликовые тормозные стенды серии MBT 5000 для диагностики тормозных систем автотранспортных средств с нагрузкой на ось до 18 т. Тормозные стенды этой серии предназначены в первую очередь для мобильного использования благодаря компактному роликовому агрегату и небольшой проездовой высоте.

Среди преимуществ стендов данной серии имеет смысл выделить применение разборных механических и разъемных электрических соединений, что облегчает их использование в качестве мобильного средства диагностики. А небольшая

проездная высота – 170 мм дает возможность проводить диагностику автомобилей с низким дорожным просветом.

Hunter представил новую систему развал-схождения HawkEye Elite. Она оснащена новыми запатентованными быстрозажимными адаптерами QuickGrip и трёхмерными мишенями, которые значительно сокращают время измерений. Новые датчики HawkEye Elite включают четыре камеры высокого разрешения, предоставляющие данные об изменениях углов установки колес в режиме реального времени на экране монитора. Датчики HawkEye Elite вместе с новыми мишенями позволяют также отображать в программе направление колес в 3D-режиме. Быстрая компенсация одним прокатыванием вперёд позволяет скомпенсировать сразу четыре датчика и измерить данные развал-схождения.

Hella запустила в продажу зарядные устройства Turbo Charger и Power Charger. При этом производитель обращает внимание потребителей на смену привычного красного исполнения приборов, характерного для сервисного оборудования Hella, на синее. Turbo Charger – зарядное устройство для свинцовых и AGM аккумуляторов с функцией быстрого заряда. Напряжение – 12V, ток нормального заряда – 9 А, ток быстрого заряда – 18 А, емкость аккумулятора – 5–130 Ампер/час. Power Charger – электронное зарядное устройство для свинцовых, AGM и гелевых аккумуляторов: напряжение – 12V, ток нормального заряда – 11 А, емкость аккумулятора – 5–120 Ампер/час. Устройства выполнены в пластиковом корпусе с барабаном для кабеля, защитным предохранителем и полностью изолированными скобами подключения к аккумуляторной батарее. Размеры: 165 мм x 105 мм x 305 мм, вес – около 2700 г.

Кроме этого в ассортименте компании появился прибор для проверки состояния аккумуляторных батарей со встроенным принтером. Он позволяет быстро и точно измерить состояние батареи и задокументиро-

вать результаты. Предназначен для свинцовых, AGM, гелевых или VRLA батарей от 6V до 12V. Также может быть использован для полностью разряженных батарей до 1.5V и для батарей с емкостью 2 – 200 Ампер/час.

В сегменте диагностического оборудования целым комплексом новинок порадовали итальянские производители из TEXA. Ну, а наиболее значимой премьерой 2011 г. стал диагностический сканер Axone 4 – флагман технологии TEXA. Этот прибор имеет большой сенсорный экран TFT touch window 9,7” с разрешением 1280 x 1024. Как и большинство потребительской продукции, Axone 4 оснащён акселерометром, который поворачивает изображение из вертикального в горизонтальное в соответствии с положением прибора. В серийную комплектацию входит беспроводная связь Wi-Fi для подключения к сети СТО и для загрузки обновлений, Bluetooth для диалога с интерфейсами TEXA, встроенная фотокамера VGA и многое другое. Кроме того, Axone 4 может быть оснащён модулем HSDPA, который позволяет связываться с высокой скоростью с сервером TEXA, чтобы осуществить обновление или связь с функцией “ПОИСК” Google за пределами СТО. В конфигурации с Navigator Nano сканер является полностью совместимым с pass-thru, то есть, соединяясь через Интернет с серверами автопроизводителей, в состоянии осуществить все операции перепрограммирования блоков управления и кодификации ключей по стандартам SAE J2534 и ISO 22900.

Для обслуживания систем кондиционирования воздуха компания Wurth предложила новую станцию COOLIOUS 2700. Полностью автоматическая она помогает проводить работы по диагностике и обслуживанию систем кондиционирования эффективно и точно. Наличие обновляемых баз данных автомобилей упрощает задачу оператору по расчёту количества хладагента. После выбора необходимых функций Coolius 2700 выполнит их автоматически, без какого-либо дальнейшего вмешательства.

Двухступенчатый вакуумный насос высокой производительности обеспечивает дегидратацию для обеспечения оптимальной производительности системы. Электронные весы точно измеряют количество восстановленного и закаченного хладагента. Встроенный манifold обеспечивает проведение диагностики по стандартной схеме. Coolius 2700 также включает в себя системы электронного контроля извлеченного масла, впрыск масла и состава для контроля утечек. Встроенный принтер дает возможность распечатать результаты каждого действия по выполняемой программе.

Долгожданной премьерой года в сегменте подъемного оборудования стал вывод на российский рынок серии двухстоечных подъемников Launch. Обладая грузоподъемностью 4 т они менее чем за минуту поднимают груз на рабочую высоту. Мощность 2,2 кВт. Питание 380 или 220 В. Оборудование имеет все необходимые системы безопасности и блокировки.

Французская компания GYS представила установку аргонодуговой сварки Gysmi TIG 208 AC/DC. Сварочный аппарат выполнен по инверторной технологии, микропроцессор обеспечивает надежную работу устройства, контроль и ввод параметров осуществляется с помощью панели цифрового управления. Прибор работает в нескольких основных режимах: MMA – ручная дуговая сварка на постоянном токе 10-160 А; TIG DC LIFT – аргонодуговая сварка на постоянном токе с возбуждением дуги касанием электрода на токах 5-160А; TIG DC HF – аргонодуговая сварка на постоянном токе с возбуждением дуги высокочастотным осциллятором на токах 5-160А; TIG AC HF – аргонодуговая сварка на переменном токе с возбуждением дуги высокочастотным осциллятором на токах 10-200А. Gysmi TIG 208 имеет цифровой дисплей, встроенный осциллятор, туннельную вентиляцию, а так же целый ряд весьма полезных функций, повышающих эффективность работы сварочным аппаратом. ■



Лучший среди равных

Кажется, что может быть проще выбора подъемника для автосервиса? Оборудование это на первый взгляд совершенно незамысловато, и вроде как абсолютно идентично у различных производителей. Однако подобный взгляд в корне неверен. Так же как и выбор по принципу – «покупаем, что дешевле».

Вот смотрите. Возьмем в качестве примера подъемник Launch TLT-240. Да, визуально он выглядит аналогично десяткам (если не сотням) своих собратьев 2-стоечных подъемников. Но это только внешнее сходство. Ключевые отличия кроются в технологических ноу-хау, реализованных инновационной фирмой Launch, сумевшей создать оборудование, отвечающее не только самым взыскательным требованиям сегодняшнего дня, но и работающее на перспективу. Завод компании, прошедший сертификацию согласно стандарту ISO 9001: 2000 выпускает сегодня 5 000 автомобильных подъемников ежемесесячно. Согласитесь, один только этот факт свидетельствует о многом. Но кроме него есть и другие не менее красноречивые факты.

Достаточно только прикоснуться к массивным стойкам Launch TLT-240, и вы сразу понимаете, что перед вами отнюдь не

заурядное изделие. Колонны выполнены из прочного, износостойкого металла (в конструкции применена шестимиллиметровая сталь), имеющего достаточный запас надежности и без проблем выдерживающего заявленные нагрузки. При этом площадь опор специально увеличена.

Бесшумный ход лифтового устройства обеспечивается промышленной гидростанцией с повышенным ресурсом, изготовленной в Италии. Двойной гидропривод цилиндров гарантирует плавность движения подхватов при любых условиях. Мощная пластинчатая цепь обеспечивает надежную работу на высоких нагрузках. Электро-



Сверхточный механизм регулировки положения лап. Обеспечивает фиксацию подхватов точно в местах, рекомендованных автопроизводителем



Усовершенствованная гидростанция с двигателем пониженной шумности и мощная износостойкая цепь обеспечивает надежную работу при повышенных нагрузках

магнитный стопор функционирует во всем диапазоне высот. Опционально предусмотренный концевой выключатель верхнего положения подъема, эффективно защищает автомобиль и подъемник на случай нештатных ситуаций.

Среди остальных достоинств Launch TLT-240 следует выделить наличие сверхточного механизма регулировки положения лап. Этот механизм производит фиксацию подхватов в точках рекомендуемых производителем автомобилей. А регулируемые

по высоте проставки позволяют точно выставить необходимый просвет под любой тип машины. Причем минимальная высота положения подхватов составляет всего 110мм от пола – это подходит для машин даже с самым маленьким клиренсом.

Важное преимущество Launch TLT-240 состоит в том, что все электрические кабели и гидравлические трубки полностью изолированы. Это с одной стороны повышает безопасность эксплуатации оборудования, а с другой обеспечивает надлежащую эргономичность. Здесь стоит отметить, что дизайн Launch TLT-240, равно как и его технические компоненты, разрабатывались в четком соответствии с последними международными стандартами в этой области.

Отмеченный Золотым знаком американского института автомобильных подъемников (ALI) аккредитованный Американским институтом стандартизации (ANSI), имеющий европейские сертификаты ведущих отраслевых организаций и российский сертификат качества, лауреат Гран При за «Лучшее инженерное решение года» премии «АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА – 2011», вручение которой состоялось в рамках выставки «ИНТЕРАВТО 2011», Launch TLT-240 сегодня используется как в частных гаражах, так и в профессиональных автосервисах более чем в 50 странах по всему миру. Специалисты из США, Японии, Германии, Австралии, Франции и других промышленно развитых государств уже однозначно выбрали для себя наиболее подходящее оборудование – это Launch TLT-240. Теперь выбор за вами, уважаемые российские авторемонтники. ■



Усиленная металлическая конструкция стоек с увеличенной площадью основания позволяет легко поднимать автомобили весом в 4 тонны

**Компания Сильверлайн официальный дистрибьютор LAUNCH
Тел/факс: (495)363-62-77, e-mail: sales@sl33.ru, www.sl33.ru**

LAUNCH

SILVER LINE

(495) 363-62-77

www.sl33.ru



грузоподъемность
4 ТОННЫ

НАСТОЯЩЕЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО



Сертификат соответствия
европейским нормам
технической стандартизации



Сертификат соответствия
европейским требованиям
безопасности оборудования



Добровольный сертификат
независимой немецкой компании –
проверка соответствия
требуемым стандартам



Соответствие стандартизации
производственного процесса
международным требованиям
ISO серии 9000

ПОДЪЕМНИК ДВУХСТОЕЧНЫЙ TLT 240 89000 р





А.Шубин

Стекло применяют в автомобиле с тех пор, когда кузова были деревянными, сиденья кожаными, а двигатели чугунными. Сталь, пластмассы и синтетические ткани заменили дерево и кожу. Теперь их используют лишь в отделке дорогих машин. Чугун сильно потеснили алюминиевые сплавы, только стекло не сдает свои позиции. В автомобиле его стало еще больше, чем раньше, но это уже совсем другое стекло.

Автомобильное остекление выполняется в основном из двух видов стекол: закаленного

и триплексного. Закаленное стекло – это боковые и, в подавляющем большинстве, задние стекла автомобиля. Триплексные (трехслойные: два тонких стекла, а между ними гибкий, вязкий, прозрачный пластик) используют для изготовления ветровых стекол.

Стекла современного автомобиля не просто защищают людей от встречного ветра и непогоды. С тех пор как их вклеивают в проем кузова, стекла стали важнейшим конструкционным элементом силового каркаса кузова. На стекло возложена часть эксплуатационных нагрузок, что позволило увеличить жесткость

Борский стекольный завод

Производство современных автокомпонентов

кузова (особенно жесткость на кручение), не увеличивая его веса, а значит, повысить управляемость автомобиля. Кроме того, стекла это важнейший элемент безопасности.

Лобовое триплексное стекло – это часть «клетки безопасности», сохраняющей жизнь водителя и пассажиров при лобовом столкновении. Удерживая раскрывшиеся подушки безопасности в нужном положении, стекло не позволяет им сместиться в проем. Вклеенный триплекс спас жизнь тысячам людей, поэтому к качеству стекла и к качеству его вклейки предъявляют особые требования.

У боковых закаленных стекол другая задача по обеспечению безопасности. Они позволяют, например, легче покинуть горящую машину. Именно поэтому делать боковые стекла

триплексными нельзя. По той же причине во многих странах запрещено обклеивать стекла даже совершенно прозрачной пленкой. Статистика говорит, что случаев, когда люди не смогли в критической ситуации покинуть тонированную машину, действительно много.

Триплексные и закаленные стекла сделаны таким образом, чтобы их осколки при аварии не смогли стать угрозой жизни и здоровью людей. Осколки триплекса должны надежно удерживать вязкий пластик среднего слоя. Закаленное стекло должно разбиваться на мелкие округлые фрагменты, не способные причинить серьезных травм. Специалисты совершенно справедливо говорят, что лучшие свои качества стекло проявляет в худшие моменты жизни автомобиля.





Автомобильное стекло производят в России несколько специализированных заводов. Самый крупный из них - Борский стекольный завод, который входит в состав AGC Group (Asahi Glass Company).

Борский стекольный завод, как большинство производителей высококачественного стекла, использует флоат-технологию. Лист стекла вытягивается на слое расплавленного олова. Такое стекло получается идеально гладким и не требует дополнительной полировки поверхности и обладает прекрасными оптическими свойствами.

Затем из листового флоат-стекла по шаблонам (на современных станках с ЧПУ шаблон электронный) вырезают заготовки будущих автомобильных стекол. Кромки заготовок обрабатывают алмазными кругами (высокое качество кромок - признак фирменной продукции) и моют деминерализованной водой. Здесь технологические пути закаленных стекол и триплекса расходятся.

На внутреннее стекло будущего триплекса наносят кант и маркировку. Следом выполняют операцию, называемую молдирование. Стекло укладывают на шаблон, размеры и форма которого ноу-хау производителя. Находясь на шаблоне, стекло с помощью конвейера проходит сквозь печь, где нагретое стекло под действием силы тяжести принимает форму шаблона.

В следующем помещении - «чистой зоне», закрытой от входа посторонних - между двумя стеклами помещают поливинилбутиральную пленку. Иногда применяют пленку, придающую стеклу изотермические или иные

свойства. Из межстекольного пространства удаляют воздух и, наконец, в автоклавах под действием избыточного давления стекло приобретает окончательную форму и становится совершенно прозрачным.

Боковые стекла подвергают закалке: нагреву до определенной температуры и равномерному охлаждению.

Дальше идет строгая проверка на безопасность. Проверить правильность технологических параметров, можно только разбив некоторое количество стекол из каждой партии. Если образцы не проходят испытаний - вся партия идет на переплавку.

После упаковки стекла отправляют заказчику.

На словах - все просто, на деле Борский стекольный завод - это огромная территория, современное оборудование, стоящее миллионы, труд сотен высококвалифицированных специалистов, эффективный менеджмент, сложнейшая логистика...

И все это для того, чтобы вслед за отверточной сборкой иностранных автомобилей производство высокотехнологичных автомобильных компонентов пришло в Россию.

Завод в городе Бор - это только один завод, производящий один из видов автокомпонентов. Теперь в нашей стране есть и другие предприятия. Часть из них уже работают, но большинство еще строится. На наших глазах происходит возрождение целой отрасли промышленности.

Продолжить рассказ о современном производстве автокомпонентов планируется в следующих номерах нашего журнала. ■

AGC Group - крупнейший в мире производитель стекла. Компания работает в 30-ти странах мира, охватывает 45,5% мирового рынка стекла. В распоряжении компании 18 флоат-линий, 6 линий по производству автомобильного стекла и более 10 производственных подразделений.

AGC - ведущий поставщик стекла для строительной, автомобильной и электротехнической отраслей. Бизнес построен таким образом, что потребитель в каждом из регионов получает продукцию, соответствующую требованиям конкретного рынка.

Штаб-квартира подразделения AGC Glass Europe расположена в Бельгии.

В Европе производится флоат-стекло, которое применяют в строительстве и автомобильной промышленности. Компания предлагает продукцию, имеющую лучшие показатели по всем важнейшим характеристикам.

Автомобильное стекло AGC - это комплектующие для рынков OEM (автозаводов) и ARG (запасных частей). В ассортименте компании есть как закаленное стекло, так и триплекс, а также, стекла для общественного транспорта и стекла для автомобильных осветительных приборов.

Кроме того выпускаются теплоизолирующие (зеленые) стекла и стекла с токообогревом. AGC поставляет стекла для заводов АвтоВАЗ, ГАЗ, УАЗ, Toyota, Ford, Renault, Volvo, Mitsubishi, Honda, Nissan, BMW, VW Group и ряда других.

Начиная с 1997 года компания начала бизнес в России, поэтапно приобретая Борский стекольный завод и построив с нуля производственный комплекс в Клину. (Это первый в России завод, построенный на пустом месте западной компанией). В Клину уже работает крупнейшая в мире линия по производству флоат-стекла - проект Клин-2.

Борский стекольный завод - это первое российское предприятие стекольной отрасли, модернизированное с учетом современных технологических требований. Сегодня на предприятии работает две современные флоат-линии общей производительностью более 1200 тонн листового стекла в сутки.

Завод оснащен новейшим оборудованием по производству закаленного стекла. Три линии по выпуску триплекса и линия по производству закаленного стекла позволяют производить более 1,4 млн. машинокомплектов в год. Предприятие оснащено уникальной, не имеющей мировых аналогов, печью для выпуска мелкосерийных партий стекла для рынка запасных частей. 70% автостекла для комплектации автомобилей, собираемых в России, произведено компанией AGC.

Автомобильное стекло - это один из приоритетов AGC Glass Russia. Управляющий центр автомобильного стекла для автопроизводителей расположен в г. Бор Нижегородской области. Направление автомобильного стекла для рынка запасных частей имеет пять дистрибуционных центров в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Екатеринбурге. Кроме того, компания развивает сеть центров по замене автостекла, работающих под брендом AG Expert. Уже открыты 17 центров: в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Тольятти и Ростове-на-Дону.

AGC создает два центра дооснащения автомобильного стекла (Added Value Operations): один для обслуживания сборочного завода Toyota в Колпино, другой - для широкого круга автопроизводителей в г. Бор.

На всех предприятиях AGC в России внедрена комплексная система менеджмента качества, профессиональной безопасности и охраны окружающей среды, основанная на стандартах ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001.

Страница маркетолога

«Маркетинг — это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании, а также — упорядоченный и целенаправленный процесс регулирования рыночной деятельности».

Филипп Котлер.

Современный рынок — поле растущей конкуренции. Чтобы достойно бороться за место под солнцем на этом поле, компаниям требуются настоящие профессионалы, способные выработать эффективную стратегию, которая в итоге приведет к успешному рыночному продвижению компании, увеличению продаж, новым покупателям и беспроblemному удержанию лояльных к бренду потребителей.

Крупные компании обычно содержат целые отделы маркетинга, в то время как в мелких и средних организациях с необходимыми задачами вполне спосо-

бен справиться один грамотный маркетолог. Профессионализм маркетолога и его понимание перспектив компании обеспечивают стабильное развитие и успех всего предприятия.

Маркетологи обладают особым образом мышления, который позволяет им принимать решения по развитию компании на основе тщательных исследований рынка и изменений ситуации на нем. На сегодняшний день, маркетолог должен обладать рядом различных специализаций. Аналитика лишь одна из них. Гибкое мышление, знание

экономики, психологии, социологии — являются важными составляющими успешной деятельности маркетолога.

Мы начинаем новую рубрику, в которой профессиональные маркетологи компаний, успешно работающих на рынке автокомпонентов, поделятся своим опытом: предложат пути продвижения нового товара или возможности увеличения продаж уже существующих позиций, помогут оценить действия конкурентов или предсказать, какая продукция будет пользоваться спросом и почему.

Клиент — основа процветания любой фирмы



О грамотной работе с клиентами, основными правилами и секретами успешных продаж поделится Петр Нечипоренко — коммерческий директор, Управляющая компания КАРВИЛЬ.

С чего начать разговор с клиентом и чем закончить. На чём же здесь следует делать акцент?

Существует множество подходов к теории оптимальных переговоров. Объединяет их всех одно — необходимость дифференцированного подхода к ведению диалога с различными типами клиентов. Поэтому очень трудно привести стандартные правила построения эффективных переговоров сразу же для всех типов клиентов. Попробуем сделать это на примере клиентов одной категории — «оптовый клиент».

Подготовительный этап Шаг 1. Собираем данные о клиенте.

Об оптовом клиенте необходимо заранее собрать максимум полезной информации — история компании, оборот, специализация, достижения, место на рынке, конкуренты, прайс-лист, аналогичный товар в прайсе, опыт работы с аналогичным товаром... Часто данному этапу уделяется незаслуженно мало внимания — и это очень большая ошибка. Смешно говорить, но потенциальным клиентам часто звонят и задают такие вопро-

сы, как «Что Вам интересно?» (это Вам интересно, Вы ведь звоните) или даже «Как называется Ваша компания?» (да-да, бывают и такие горе-продавцы). После такого неподготовленного звонка нормальный покупатель занесет Вас в «черный список».

Шаг 2. Подготовка предложения.

Необходимо точно понимать, что именно клиенту будет полезно, что ему необходимо, на что он быстро отреагирует. Здесь уместно выделить те Ваши товары, которые будут являться «локомотивами» продажи именно этому клиенту. Как правило, такое понимание приходит после осуществления «Шага 1». Также зачастую эффективно использование «метода примера» – привести пример успешного сотрудничества со знакомым для Вашего клиента коллегой (из той же сферы бизнеса). В любом случае необходимо особое внимание уделить оценке ассортиментной матрицы Вашего клиента – чтобы выявить «слабые места», на которые можно воздействовать.

Да, и помните о необходимости коммерческого обоснования сотрудничества с Вами – не бойтесь приводить расчеты «коммерческого эффекта» и «графики роста». Около половины людей имеют рациональный тип мышления, и им необходимо представить «рациональные» выкладки в виде цифр.

Этап коммерческого предложения

Шаг 3. Контакт с клиентом.

Контакт лучше всего осуществлять при личной встрече, однако уместно сначала познакомить потенциального клиента с самой сутью Вашего предложения – это вполне позволяет сделать современные средства связи. Мотивом для личной встречи может послужить необходимость предоставления дополнительной информации (возможно – с оттенком «коммерческой тайны»). Мое мнение – личная встреча увеличивает вероятность положительного решения в два раза и эффективность дальнейшего сотрудничества на 50%.

Шаг 4. Первый отзыв.

Через какое-то время (примерно 2 дня) необходимо позвонить потенциальному клиенту с вопросом, не нужна ли ему какая-либо еще информация для принятия окончательного решения. Почему бы не спросить в лоб о согласии? Чтобы не выглядеть «горопыгой» и чтобы не получить самый

простой ответ. Какой? Ответ «нет» является наиболее простым в таком диалоге. Кроме того, поторапливание клиента в принятии решения косвенно свидетельствует о недостатке продаж у Вас – а это не всегда понравится Вашим потенциальным партнерам. При звонке с предложением о «предоставлении дополнительных данных» Вы решаете две задачи – напоминаете о себе и в то же время не создаете о себе и своей компании негативного мнения.

Этап сопровождения

Шаг 5. Первая сделка.

Когда клиент даст положительный ответ, нужно прекратить его «угоры» и сразу же перейти к конструктивному диалогу – получить заявку, подписать договор, организовать поставку. При этом очень важно при первой сделке уделить максимум внимания клиенту – многие судят о партнере именно по первому опыту. Поэтому Вы должны сместить приоритеты своего времени на нового клиента, решая малейший вопрос и держа под контролем осуществление всех этапов поставки. Высшим пилотажем будет визит к клиенту с поздравлениями и с бутылкой шампанского.

Шаг 6. Ведение клиента.

Спустя какое-то время (зависит от специфики клиента, в среднем около 3-4 дней) необходимо позвонить клиенту и спросить: «Как идут дела? И какую помощь Вы можете ему оказать?» Такие вопросы я считаю более уместными, чем вопрос - «А когда будет следующий заказ?». Но зачастую после первого же звонка клиент начинает планировать свой второй заказ.

Шаг 6. Долгосрочное ведение клиента. Последний – но не менее важный этап – от которого зависит, превратится ли Ваш новый клиент в «постоянного». Для этого Вам необходимо постоянно «следить» за деятельностью клиента – что-то вроде постоянного повторения «Шага 1», но дополнительно со сбором «специальной» и личной информации о Вашем клиенте и ведением «внутренней» статистики и контролем динамики закупки клиента. Также необходимо совершать периодические личные встречи.

Надеюсь, наличие это довольно тривиальной информации поможет Вам и Вашим сотрудникам более эффективно проводить переговорный процесс с потенциальными и «реальными» заказчиками. ■

*Ведущий специалист по маркетингу
Катаев Руслан Юрьевич
ООО «Костромское предприятие
Автофильтр»*



1. С какого года вы работаете на российском рынке?

Наш завод основан в 1947 г., как поставщик фильтров на конвейер Ярославского моторного завода (ныне ОАО «Автодизель»). Соответственно более 50 лет по сегодняшний день мы являемся поставщиками ЯМЗ. На рынок автозапчастей поставки осуществляются во все регионы России, страны ближнего и дальнего зарубежья.

2. Каковы основные тенденции на российском рынке?

Увеличение объема автомобильных грузоперевозок, следовательно, рост спроса на фильтрующие элементы. Наблюдается тенденция к усилению конкуренции, что ведёт к уходу с рынка слабых производителей, которые неспособны обеспечить качество продукции, требования к которому постоянно растут со стороны потребителя.

3. Как сказывается кризис на вашей деятельности?

В целом, кризис незначительно повлиял на продажи фильтрующих элементов «Костромской фильтр». Это связано с увеличением нашей доли на рынке и доверием постоянных клиентов к качеству нашей продукции.

4. Каких вызовов следует ждать в 2012 году?

В новом 2012 году усилится конкуренция на рынке фильтров для импортной техники. Мы увеличим ассортимент фильтров в этом сегменте рынка, а также укрепим наши позиции в некоторых регионах. Несмотря на утверждения некоторых аналитиков о новом витке кризиса, мы готовы к любому развитию событий и уверенно себя чувствуем, ежегодно увеличивая объёмы продаж.

«Не становись в неполюженном месте» - за водителями Москвы следят передвижные видеокомплексы.

С 1 декабря в столице стали работать патрульные передвижные видеокомплексы – оснащенные видеокамерами автомобили, цель которых – выявление нарушителей правил остановки и стоянки автомобилей.

Центр организации дорожного движения правительства Москвы информирует, что нарушители, чьи действия зафиксировали камеры, получают извещения о штрафе почтовыми отправлениями.

Передвижных видеокомплексов пока будет десять. Для этой цели используются автомобили Ford Focus, соответствующим образом оборудованные. Их маршруты следования будут пролегать по наиболее проблемным местам, определенным московской Госавтоинспекцией. Работа комплексов осуществляется автоматически: в зоне действия запрещающего знака включается аппаратура и начинается видеозапись. Специальные программы распознают регистрационные знак автомобиля-нарушителя и делают фотографическое подтверждение факту нарушения. Данные поступают в Центр автоматизированной фиксации административных правонарушений. Там происходит выписка штрафа и распечатывается квитанция для его оплаты. Размер штрафа зависит от вида нарушения: парковка под знаком «Стоянка запрещена» «обойдется» в 100 рублей, парковка на тротуаре или пешеходном переходе – в 300 рублей. Любителям парковаться на месте, предназначенном для инвалидов, придется «приготовить» 3000 рублей, а за парковку на газоне штраф составит 4000 рублей.

Уже в январе наступившего года в Москве будут действовать свыше 150 автоматических фото-видеофиксирующих комплексов – мобильных и стационарных, данные которых обрабатываются появившимся 1 октября 2011 года центром по оформлению постановлений по делам об административных правонарушениях. Прежде всего их использование направлено на контроль скоростного режима и режима движения на полосах, предназначенных для маршрутного транспорта.

В Подмоскowie подобную функцию по-прежнему выполняют спид-камеры, которые чередуются и будут чередоваться с «муляжами», внешне ничем не отличающимися от камер. В подмосковном ГИБДД считают, что это позволит снизить аварийность на дорогах. В ближайшее время на дорогах Подмоскowie появятся и 35 новых настоящих спид-камер.

Видеофиксирующие комплексы, как пояснили в ГИБДД, устанавливаются прежде всего не ради наказания, а ради предупреждения возможных правонарушений.

Противоугонное автомобильное кресло

В токийском Институте передовых промышленных технологий разработали водительское кресло, способное защитить автомобиль от угона. В основе технологии лежит идентификация по биометрическим параметрам.

В автокресло вмонтированы 360 датчиков, измеряющих множество показателей, вплоть до уровня давления. Эти данные запоминаются, после чего автовладелец может не бояться, что его автомобиль угонят: при несовпадении веса и габаритов автомобиль просто не заведется. Область контакта с сиденьем, распределение веса и прочие данные, которые учитываются устройством, обеспечивают надежную защиту: точность идентификации составляет 98%. Даже если угонщик выберет автомобиль, владелец которого обладает ростом и весом, схожими с его собственными, шансы на успех очень невелики.

На проектирование и создание противоугонного кресла ушло около года. Теперь разработчики планируют заключить сотрудничество с автопроизводителями, чтобы через два или три года их изобретение начали внедрять в серийные автомобили как дополнительное средство защиты от угона.

Тесты в экстремальных условиях



Протестировать свою продукцию не в лабораторных условиях, а в самых настоящих экстремальных условиях ралли, проходивших на территории Северо-Западного Федерального округа в 2011 году, решились производители масел – компания «G-ENERGY».

Команда «Русский Экстрим RALLY TEAM», помимо борьбы в Кубке X-RACE 2011, использовала этапы кубка для теста целой линейки продукции «G-ENERGY» - генерального спонсора команды. Личное мастерство и использование качественных смазочных материалов позволило экипажу Сергей Герасимов/Денис Николаев принести команде призовое место в зачете «Стандарт». Этот экипаж до последнего этапа, состоявшегося в Великом Новгороде, лидировал в классе «Стандарт 2000», а в зачете «Абсолют Стандарт» занимал второе место.

Борьба в рамках кубка разыгралась нешуточная: призовые места друг от друга отделяли буквально секунды. Интрига сохранялась до самого финала. В график гонок экипажа Сергея Герасимова не был включен финальный этап, однако, полученных очков на этапах оказалось достаточно для призового второго места в зачете «Стандарт 2000».

В сезоне ралли 2011 года была проведена большая работа по тестированию линейки масел «G-ENERGY». Обеспеченная мобильной лабораторией, предоставленной компанией «ГАЗПРОМНЕФТЬ - СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ», экипаж и команда применили предоставленное масло в экстремальных условиях гоночного процесса, оценив при этом, каким образом использование масла отражается на работе двигателя. По итогам гонок были отмечены отличные результаты работы масел, как в естественных условиях, так и при максимальных оборотах двигателя. Поставленные при тестировании задачи были выполнены, а лучшим подарком команде стало призовое место по итогам «КУБКА XRACE 2011».

автомеханика

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ВЫСТАВКА, ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА
БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА
АВТОЗАПЧАСТИ



12 - 14 апреля 2012

ЛЕНЭКСПО, павильон 8А
www.aam.lenexpo.ru

EXPOFORUM
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
2012 / 2013 /

messe frankfurt

Обнародованы российские комплектации нового Audi A1 Sportback

Компания Audi обнародовала российские комплектации нового пятидверного хэтчбека A1 Sportback. Напомним, что цены на новинку были названы в конце 2011 года.

В стандартное оборудование Audi A1 Sportback включены такие системы, как электронная имитация блокировки межколесного дифференциала, включая ассистент начала движения на подъеме, система курсовой устойчивости ESP, объединяющая ABS, EBV, ASR и EDS, система старт-стоп, система рекуперации, а также дисковые тормоза спереди и сзади. В списке систем пассивной безопасности: фронтальные и боковые подушки безопасности для водителя и переднего пассажира.

В оснащение салона автомобиля входят электрогидравлический усилитель руля, травмобезопасная рулевая колонка с механической регулировкой в 2-х направлениях, зеркало заднего вида с функцией противоослепления в салоне, механическая регулировка водительского сиденья по высоте (для линии отделки Attraction), обогрев передних сидений, центральный замок с дистанционным управлением (блокировка дверей, багажника и крышки бензобака), а также электрические стеклоподъемники. Внешние зеркала (правое - выпуклое, левое - асферическое) обладают электрорегулировками и обогревом. Все стекла машины теплозащитные. Обогреваются и форсунки стеклоомывателя.

Интерьер оформлен тканью. Спинка заднего сиденья складывается в пропорции 1/3, 2/3 или полностью. За освещение отвечают галогенные фары, дневные ходовые огни и противотуманные фонари сзади. Передние фары снабжены электрокорректором угла наклона. Кроме того, в стандартное оснащение входят компактное запасное колесо, домкрат, аптечка и аварийный треугольник.



Дополнительно для A1 линии отделки Ambition предлагается расширенная отделка салона алюминиевыми элементами, противотуманные фары, металлические накладки на пороги, система комфортного доступа на задние сиденья Easy Entry, опора поясничного отдела в спинках передних сидений с механической регулировкой, спортивный 3-спицевый кожаный руль, спортивные передние сиденья с механической регулировкой по высоте, информационная система водителя с 3,5-дюймовым монохромным дисплеем.

«Российский» пакет для новинки включает антифриз (до -35°C), защитный кожух мотора снизу, инструкцию по эксплуатации и сервисную книжку на русском языке. За допол-

нительную плату в Audi A1 Sportback можно установить парковочный ассистент с датчиками впереди и сзади, круиз-контроль, систему дистанционной электронной идентификации ключей, кнопку запуска двигателя на центральной консоли Keyless-Entry, акустическую систему Bose Surround Sound, климат-контроль, зеркало заднего вида в салоне с автоматическим затемнением и датчиком света и дождя, многофункциональный спортивный кожаный руль с функцией переключения передач, ксенонные бифункциональные фары, включая задние светодиодные фонари, панорамную крышу и спортивную подвеску S line.

Стоимость Audi A1 Sportback в России начинается от 849 000 руб.

Hyundai Solaris - модель 2012 года



Компания «Хендэ Мотор СНГ» представляет Hyundai Solaris 2012 модельного года. Обновленный автомобиль был доработан с учетом потребностей российских покупателей, сообщает пресс-служба компании. Так, ранее сообщалось, что специально под российские дороги будут изменены настройки подвески автомобиля.

Hyundai Solaris 2012 модельного года оснащен салонным фильтром и датчиком наружной температуры во всех комплектациях. Кроме того, обшивка багажника и дополнительная изоляция капота появятся на версиях, где они отсутствовали. В комплектации Family и Dynamic будут добавлены премиальные опции, в том числе автоматически затемняющееся зеркало заднего вида. Также автомобили получат камеру заднего вида в придачу к уже имеющемуся датчику парковки.

Кроме того, изменятся комбинации двигателей, комплектаций и пакетов опций. Теперь седан и хэтчбек будут доступны в 34 вариациях каждый, что позволит покупателю подобрать автомобиль по своему желанию.

АВТОФОРУМ

Впервые в России

"Автофорум — Авторемонтный Бизнес — 2012"

Международная практическая конференция для владельцев и руководителей СТО

Если вы хотите привлечь новых клиентов, повысить прибыльность бизнеса, решить кадровые проблемы и загрузить ремзону работой на неделю вперед, тогда приглашаем вас принять участие в Первой международной практической конференции для руководителей независимых СТО и всех профессионалов автобизнеса "Автофорум — Авторемонтный Бизнес — 2012", которая пройдет в Москве 4–5 февраля 2012 года.

В течение двух дней для вас будут выступать множество различных спикеров, по большей части это будут те, кто непосредственно работает в автобизнесе, то есть практики. Они будут делиться своим опытом в различных областях, например рассказывать о применении методик привлечения клиентов, или о том, как выстроить работу с кадрами, или о том, как повысить доход от продажи запчастей.

Помимо интересных и полезных выступлений по заданным темам есть еще одна причина, чтобы присоединиться к участию в этой конференции: знакомство и налаживание контактов с успешными, деятельными и нестандартно мыслящими владельцами и руководителями автосервисов.

Для вас выступят



"Клиентоориентированность сервиса — как сделать клиента довольным и получить от этого максимум прибыли?"

Юрий Блинов



"Партизанский маркетинг для автоцентра — как привлечь клиентов при минимальном бюджете?"

Александр Рузин



"Первый контакт с клиентом — как наиболее эффективно обрабатывать входящие звонки на СТО?"

Антон Лаудер



"Как независимому кузовному автосервису работать со страховыми компаниями и какие есть способы честной борьбы с их произволом?"

Мистер X

Организаторы



**Дмитрий
Дубровский**

По всем вопросам участия в конференции обращайтесь в ИД "Новости Автобизнеса", телефон: (499) 270-2074, e-mail: conference@abiznews.ru

Скоростные трассы в России

Госкомпания «Российские автомобильные дороги» (ГК «Автодор») рассчитывает к 2019 году увеличить протяженность дорог, находящихся в ее управлении, до 3517 километров. Об этом сообщил председатель правления «Автодора» Сергей Костин. По его словам, до 2019 года планируется ввести в эксплуатацию 1923 километра скоростных трасс. Всего России, по мнению Костина, необходимо 12 000 километров скоростных дорог.

Он также напомнил, что максимальный размер платы за проезд по платным автодорогам должно определить правительство РФ. При этом он отметил, что уже в наступившем году, оплатить проезд можно будет с помощью пластиковой карты. Карты будут двух видов: обычные банковские и выпущенные самим «Автодором», на которые клиент вносит деньги и с их помощью оплачивает проезд. Обычные карты будет обслуживать Сбербанк.

Председатель правления «Автодора» сообщил, что уже практически утверждена программа деятельности компании до 2019 года. В частности, она предусматривает появление первых скоростных дорог в России: Москва – Санкт-Петербург и «Дон».

Операторов ТО обязали отчитываться о выданных талонах техосмотра

Минфин определил порядок обеспечения операторов техосмотра талонами ТО, а также их использования и утилизации. Приказ Министерства финансов РФ «О порядке обеспечения бланками талонов технического осмотра и бланками международных сертификатов технического осмотра, а также учета, хранения, передачи и уничтожения таких бланков» был опубликован в последние дни 2011 года.

Для получения бланков ТО операторы должны заключить тройственный договор с тем, кто печатает такую продукцию, и с Российским союзом автостраховщиков, который курирует техосмотр. Количество бланков в заказе должно быть равно пропускной способности пунктов техосмотра этого оператора, минус неиспользованные бланки, плюс пять процентов. Последнее дается на ошибки и дубликаты.

Подавать заявки необходимо за 45 дней и на целый квартал. Кроме того, оператор должен каждый день отчитываться о выданных талонах, указывая их номера и дату выдачи. А в случае если компания лишится аккредитации или она будет приостановлена, то он обязан сдать талоны в РСА для их дальнейшего уничтожения.

Такое требование обусловлено проблемой собственности на талоны ТО и ее передачи в случае передачи самих талонов другим участникам рынка.

Также Минэкономразвития определило правила аккредитации операторов ТО в Приказе Министерства экономического развития РФ «Об утверждении Правил аккредитации операторов технического осмотра». Эти правила определяют перечень документов, необходимых для аккредитации, порядок переоформления аттестата аккредитации, порядок приостановления и аннулирования аттестата аккредитации. Отдельно описывается порядок оплаты, а также выдачи дубликата аттестата в случае его утери.

Кроме того, был подписан один из последних подзаконных актов к закону о техосмотре. Речь идет о постановлении правительства по созданию единой информационной автоматизированной информационной системы техосмотра. В нее будут заноситься данные обо всех выданных талонах, а также прошедших или не прошедших техосмотр автомобилей.

14 – 16 марта
2012 года



21-я Международная
специализированная выставка
«АВТОНОМНЫЕ ИСТОЧНИКИ ТОКА»

Организаторы:

- Международная ассоциация производителей химических источников тока «Интербат»
- Национальная ассоциация производителей источников тока «Русбат»

При поддержке
Международной
организации по
электротехнике
«Интерэлектро»

Тематика выставки:

- свинцово-кислотные стартерные, тяговые и стационарные аккумуляторы
- щелочные аккумуляторы всех типов
- гальванические элементы и батареи, литиевые источники тока и накопители энергии
- технологическое и диагностическое оборудование, материалы и комплектующие изделия для производства источников тока, оборудование для вторичной переработки аккумуляторов
- зарядные устройства и различные аксессуары для аккумуляторов

Дополнительная информация:

тел./факс: +7 499 248 4653
e-mail: interbat@mtu-net.ru
<http://www.interbat.ru>

Время работы:

14–15 марта 2012 10.00 – 17.00
16 марта 2012 10.00 – 13.00

Место проведения:

г. Москва, ул. Новый Арбат, 36/9
Здание Правительства Москвы
Универсальный зал

ВЫСТАВКА

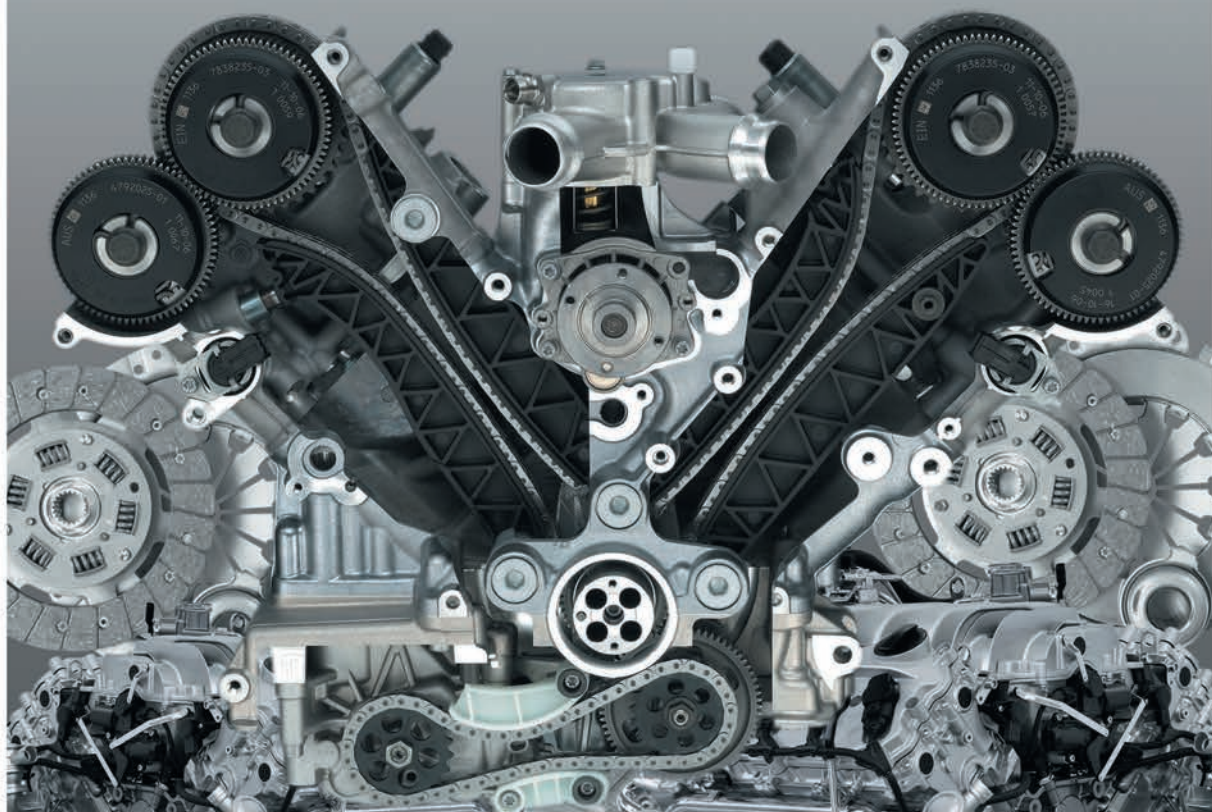
16-19 мая 2012

www.avtoindustry.ru

АВТОИНДУСТРИЯ



- Автокомпоненты
- Запчасти
- Оборудование для сервиса



ЭКСПО-ВОЛГА
организатор выставок с 1986 г.

443110 г. Самара, ул. Мичурина, 23А
тел/факс: +7 (846) 207-11-40
e-mail: autoprom@expo-volga.ru

www.expo-volga.ru



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 2012 год;
- отправьте копию платежного поручения по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте **distrib@maks-m.com**

Не забудьте указать точный почтовый адрес доставки издания.

Заполните и вырежьте квитанцию.

Укажите, какие номера Вы хотели бы получать.

Умножьте количество выбранных номеров на 80 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**

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



Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555											
	ФИО, адрес, телефон											
Кассир	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2012 год											
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12
	Вид платежа				Дата				Сумма			
	Оплата подписки											
Плательщик _____												
Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555											
	ФИО, адрес, телефон											
Кассир	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2012 год											
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12
	Вид платежа				Дата				Сумма			
	Оплата подписки											
Плательщик _____												

 TBTM Lubricants



Cool Drink for a Cool Car

Автомобильные масла и смазки

МОСКВА ЗАО "Авто-СПДС-РУС"
55 км МКАД, Торговый комплекс "АвтоМолл"
северная сторона, павильон 5/7
Тел.: +7 (926) 476 2705, +7 (495) 644 5316, +7 (926) 533 0628
www.tb-oil.ru



Automotive Components



- Самый широкий ассортимент амортизаторов и стоек для российских и корейских автомобилей
- 20-летний опыт разработок и производства автокомпонентов
- Новейшие технологии производства амортизаторов



EPDM
standart

AntiScratch
Усиленное хромом
покрытие штока



Система
контроля
дорожного
покрытия*

Система подвески Тормозная система Электрическая система Система охлаждения Система трансмиссии Система рулевого управления

*Уникальная система дисковых пружин контролирует Вашу безопасность и комфорт в пути с самого начала движения.

АМОРТИЗАТОРЫ FENOX

www.fenox.com