

аВТО

КОМПОНЕНТЫ

Ступичный подшипник:
заменить легко и просто

Итоги и прогнозы:
что ждет авторынок

Обучение – инструмент для
продвижения бренда

ПОДШИПНИКИ И РЕМНИ

Обзор новинок



PARTS-MALL

PARTS-MALL

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

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

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



PMC

FILTER

BRAKE PAD

PMC

• AUDI

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

• BMW

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

• Nissan

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

• Suzuki

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

• M-Benz

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

• Honda

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

• Toyota

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

• Renault

FLUENCE 09-
MEGANE 02-08
SANDERO B0 07-

• Peugeot

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

• Opel

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

• Mitsubishi

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

• Chevrolet

TRAILBLAZER(T360) 02-09

• Skoda

OCTAVIA 96-10

• Volkswagen

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

• Ford

EXPLORER B 91-01
FIESTA 08-
FOCUS 11-

• Mazda

2 DE 07-

• FORD

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

• Honda

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

• Mazda

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

• Mitsubishi

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

• Nissan

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

• Opel

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

• Peugeot

206 98-10

• Renault

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

• Suzuki

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

• Toyota

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

• Volkswagen

CADDY 04-

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

PARTS-MALL

PARTS-MALL
CORPORATION

PMC

brings you success!

Firestone ON/OFF*

*On road/off road



FS833 | РУЛЕВАЯ ОСЬ



Размер	ИН	СС			
315/80 R 22,5	156/150	К	С	В	70 dB



FD833 | ВЕДУЩАЯ ОСЬ



Размер	ИН	СС			
315/80 R 22,5	156/150	К	С	Д	75 dB



FT833 | ПРИЦЕПНАЯ ОСЬ



Размер	ИН	СС			
385/65 R 22,5	160	К	С	В	71 dB



* M+S - Mud+Snow (Грязь+Снег)

TIE BAR - перемычки между блоками



Реклама

» FS833 | РУЛЕВАЯ ОСЬ

- Износостойкий состав резиновой смеси обеспечивает длительную эксплуатацию шины и снижает КСК
- Комбинированный тип рисунка протектора даёт Вам превосходную управляемость и сцепление с дорогой
- Оптимизированная конструкция борта обеспечивает снижение веса шины при той же прочности каркаса, позволяя снизить расход топлива и улучшить показатели ходимости
- Перемычки между блоками повышают жёсткость протектора и минимизируют гребенчатый износ увеличивая ресурс шины и межсервисный интервал

» FD833 | ВЕДУЩАЯ ОСЬ

- Прочная конструкция минимизирует риск проколов и механических повреждений
- Рисунок протектора обеспечивает превосходное сцепление с дорогой
- «Самоочищается» во время движения за счет оптимально подобранных характеристик глубины и ширины блоков протектора

» FT833 | ПРИЦЕПНАЯ ОСЬ

- Отличная ходимость благодаря сопротивлению неравномерному износу
- Прочный каркас обеспечивает высокую грузоподъемность и износостойкость шин
- Повышенная устойчивость к порезам и проколам

SLIM BEAD - облегченная конструкция борта

On road/off road - дорога/бездорожье

FAG

МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ.



Минимальное время простоя.

FAG SmartSET - ремонтное решение для ступиц колес коммерческого транспорта, готовое к установке.

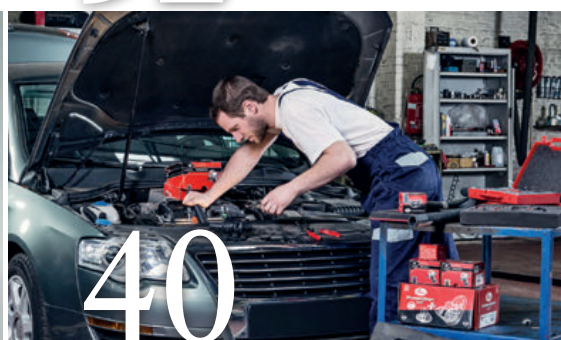
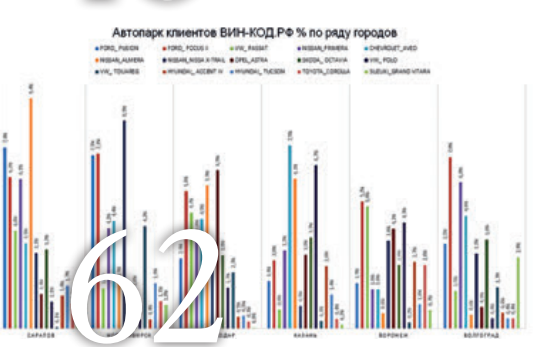
Предварительно собранный, предварительно смазанный, предварительно отрегулированный FAG SmartSET является уникальным продуктом на рынке автозапчастей, учитывающим все потребности сервисных центров. Новое ремонтное решение для грузовой техники и прицепов упрощает установку, уменьшает количество возможных ошибок и увеличивает срок службы.

Более подробная информация:

www.schaeffler-aftermarket.ru

www.rexpert.ru

**SCHAEFFLER**



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

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

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

Над номером работали:
Дмитрий Болховский, Сергей Дьяконов,
Николай Протасов

Отдел распространения
distrib@maks-m.com

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

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

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

Отпечатано в ООО «Юнион Принт»,
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2.
Тираж 45000 экз. Выходит ежемесячно.

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

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 Групп». При цитировании ссылка на журнал «Автокомпоненты» обязательна. Подписано в печать 13.03.2017 г.

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

Содержание

Бизнес

Итоги и прогнозы: что ждет авторынок 16

Лучшие из лучших 18

Обучение как инструмент для продвижения бренда 22

Умный ассортимент магазина автозапчастей 62

Рынок автокомпонентов

Амортизаторы KYB теперь с трехлетней гарантией 46

Аллергены и риск 48

Приводные системы Dayco 52

Federal Mogul: комплексные решения для автосервиса 56

Тема номера
Автомобильные подшипники 30

Contitech: пять лет гарантии 32

NSK: старт на независимом рынке 34

Правильный монтаж – залог надежной работы ремня ГРМ 36

Профилактика для экономии 40

Как вовремя и качественно заменить ступичный подшипник 42

От умных телефонов к умным машинам



Главный редактор
журнала «Автокомпоненты»
Татьяна Акимова

Конечно, нам еще далеко до летающих машин. Однако современные технологии в области автомобилестроения развиваются в направлении автомобилей с интеллектуальными системами и сервисами для выхода в Сеть. Самые заядлые романтики пророчат появление на дорогах полностью автономных автомобилей уже в 2025 году.

В 2017 году емкость рынка подключенных автомобилей достигнет 52,5 млрд долларов, а к 2022 году она вырастет в три раза. Помимо Google Car и Tesla развитием сервисов для подключенных автомобилей занимаются сейчас инженеры Renault-Nissan, которые работают с коллегами из Microsoft. Конечно же, расширение на рынке этих технологий началось далеко не вчера. Так, например, Renault уже продал около миллиона подключенных автомобилей. Такой автомобиль в случае аварии может самостоятельно послать сигнал о помощи в специальный сервис. Сервисы для подключения к Сети – это один из трендов, который задает динамику развития новых технологий в автомобилестроении.

Как известно, более 90% дорожных аварий происходят из-за человеческого фактора. И если мы планируем развивать производство автономных автомобилей, чтобы обеспечить максимальную безопасность на дорогах, нам придется решить вопросы, связанные с кибербезопасностью. И именно в этом направлении должна вестись работа автопроизводителей. Многие компании уже сейчас устанавливают на свои автомобили сложные системы помощи водителю, что и можно рассматривать как предварительный этап для использования автономных машин. И хотя Илон Маск считает, что без

ошибок невозможно разработать инновации, полностью автономный автомобиль – это весьма сложное с технической точки зрения устройство, которое должно иметь гарантию безопасности. Отметим, что каждый несчастный случай или авария, произошедшие с автомобилем Tesla, получают широкий общественный резонанс. И, кстати, после одного из таких случаев, когда погиб пешеход, было проведено исследование по автопилоту автомобилей Tesla. Одним из краеугольных вопросов этого исследования было: как должен выбирать автономный автомобиль между безопасностью водителя и пешехода? Таким образом, мы приходим к идее о том, что автономная машина должна быть наделена искусственным интеллектом, а эти технологии еще недостаточно развиты сегодня.

На протяжении многих десятилетий инновации были синонимом более совершенного роботизированного процесса. Однако сейчас эта концепция в большей степени сочетается с идеей совершенствования информационных систем. Таким образом, необходимо переосмыслить основы автомобильной промышленности. И новые игроки, которые появляются на арене мирового автопрома, представляют иной взгляд на развитие области информационных технологий, связанных с автомобилем. Речь идет, в частности, и о создании операционной системы, способной управлять машинами.

И сама идея IoT (Интернет вещей – связи между предметами, оснащенными встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом) может помочь переосмыслить задачи автомобильной отрасли, от концепции автомобиля до его разработки.



КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

Александр Миненков,
заместитель
руководителя компании
«ШАТЕ-М»:



Анализируя рынок за 2016 год, можно сказать, что начало года было сложным для всех компаний, работающих в сегменте автозапчастей. Основным фактором был высокий курс рубля по отношению к иностранной валюте. Импортёры оказались в ситуации, когда покупатель не был готов к такому резкому росту. В этот период наблюдался общий спад продаж по сравнению с 2015–2016 годами. Но, несмотря на это, весенний сезон многие закрыли с ростом либо сохранили свои позиции по продажам. Думаю, что и покупатели адаптировались к текущей ситуации, а поставщики оптимизировали и привели в порядок подходы к формированию прайс-листов и предложения.

Несмотря на спад в начале 2016 года по сравнению с 2015-м, прошедший год был достаточно ровным, но со своими особенностями. В динамике продаж серьезно выделялись бренды в среднем сегменте, а также в сегменте эконом. Многие компании оптимизировали свои складские остатки и предлагали конечному потребителю бренды, доступные по цене. В первой половине года официальные импортёры оригиналь-

ных запчастей включились в борьбу за рынок, фиксируя цены на автозапчасти, несмотря на изменение курсовых колебаний.

Прошедший год, на мой взгляд, заставил многих крупных игроков рынка обратить свое внимание на оптимизацию своих бизнес-процессов и на сокращение издержек. Как результат, многие адаптировались к ситуации. Почти все компании обратили внимание на дополнительные точки роста продаж: дополнительный сервис, более широкое ассортиментное предложение, особое внимание и упор на высокодоходную продукцию. Для владельцев автомагазинов и СТО решающим стал фактор низкой цены входа. Компании-дистрибьюторы, которые в период кризиса сумели балансировать и работать с низкой торговой наценкой, нарастили свою клиентскую базу.

В настоящем году кардинально изменилась ситуация с курсом рубля, он укрепился. Если рассматривать средний курс 2016 года и курс рубля в начале марта 2017 года, то рубль укрепился более чем на 20%. Это значит, что премиальный сегмент становится доступнее потребителю и в целом растет покупательная способность.

Большинство дистрибьюторских компаний определили точки и направления своего развития на 2017 год, работая в условиях предыдущего года, когда был фактор неопределенности и нестабильности. Сейчас ситуация более понятна. Думаю, многие продолжают свое развитие по намеченному плану. Последнее время серьезно увеличилась кооперация друг с другом, многие увидели в конкурентах партнеров, и это радует. Основная борьба за покупателя и конкуренция сейчас идут на рынке интернет-торговли в розничном сегменте.

Алексей Пёвхёнен,
глава Ассоциации
дистрибьюторов
автомобильных
комплентующих
(АДАК):



В 2016 году независимый рынок автокомпонентов оживился. Это в особенности было заметно на фоне результатов 2015 года, который был тяжелым для всех игроков отрасли. В прошлом году рынок вырос, по оценкам АДАК, на 15–20% в стоимостном выражении, а в штучном выражении – на 25–30%. В 2016 году весьма заметный прирост показали так называемые частные бренды, они продолжают усиливать свои позиции на рынке и укрепляются в новых товарных группах.

Падение рынка в 2015 году можно объяснить не только снижением уровня доходов населения и спадом покупательной способности, но и страхами потребителей, которые в условиях экономической нестабильности потеряли уверенность в завтрашнем дне. И хотя спад покупательской активности отразился на рынке продаж автомобилей, емкость уже существующего автопарка не уменьшилась. Кроме

того, по-прежнему существует потребность в ремонте и обслуживании машин. Можно говорить о том, что в 2015 году в авторемонтной сфере сформировался отложенный спрос, который и реализовал себя в прошлом году. То есть рынок вернулся к тем объемам, которые и соответствуют реальному парку машин.

Одна из тенденций рынка автокомпонентов, которая и в дальнейшем будет набирать рост, заключается в увеличении доли независимого сегмента в сравнении с сегментом «оригинала». Другой тренд – укрупнение дистрибьюторского бизнеса и его централизация. Новых компаний на этом рынке нет, и вряд ли они будут появляться в ближайшее время. На мой взгляд, и дальше продолжится уход с рынка ряда игроков по причине банкротства или поглощения.

Ключевой задачей ассоциации остается разработка мер регулирования рынка автокомпонентов в России. Наша работа в этом направлении заключается в основном во взаимодействии с органами власти. Мы давно работаем над тем, чтобы в российском законодательстве появились законы, которые регулировали бы рынок и позволили сделать его прозрачным и упорядоченным. В конце прошлого года мы подготовили проект программного документа ассоциации, который уже в марте этого года будем согласовывать с членами ассоциации. Документ отражает позицию АДАК и ее членов относительно правил и принципов функционирования рынка.



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

НАИЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ АЗИАТСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Колодки, обладающие высокой эффективностью торможения, изготовлены из экологичных материалов.

Все колодки оснащены металлической антивибрационной пластиной для обеспечения максимальной бесшумности и устранения вибраций.

Мощное торможение, гарантирующее безопасность и уверенность водителя с первого нажатия на педаль.

Колодки соответствуют европейскому стандарту ECE R90, гарантирующему эксплуатационные характеристики на уровне оригинальных комплектующих.



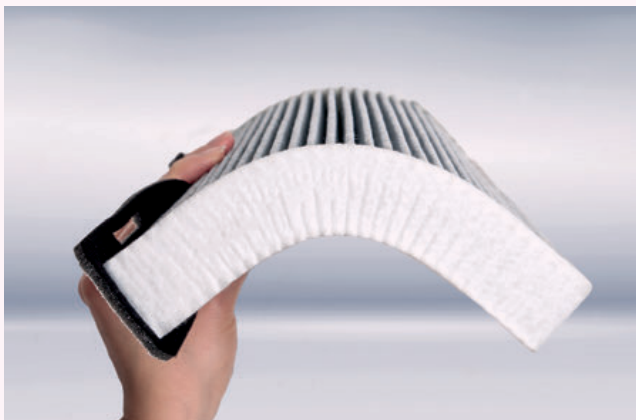
Japanparts



Ваш специалист по японским, корейским и американским автомобилям

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

Продуманная конструкция для простого монтажа



Максимально удобные в установке салонные фильтры MEYLE-ORIGINAL помогают сэкономить драгоценное время и упростить задачу специалистам сервис-центров. Новый салонный фильтр (арт. MEYLE 112 320 0011) доступен для широкого ряда моделей Audi, SEAT, SKODA и Volkswagen и поставляется с пошаговой инструкцией по установке. Салонные фильтры предотвращают проникновение в салон автомобиля вредных частиц, содержащихся в атмосфере. В случае нерегулярной замены фильтрующие элементы могут забиться пылью и грязью. В результате поток воздуха, поступающего в салон автомобиля, не только ослабевает, но и заметно хуже очищается. Эффективность фильтрации определяется двумя факторами: плотностью прилегания фильтра и качеством фильтрующего материала. Пылевой фильтр задерживает мелкие частицы, а комбинированный фильтр с активированным углем еще и нейтрализует вредные газы.

NEOLUX® пополнил линейку новыми типами автоламп



Osram расширила ассортимент автомобильных ламп своего дочернего бренда NEOLUX®. В продуктовой линейке появились галогенные источники света с цоколями стандартов H8 и H11 и номинальной мощностью 55 ватт при напряжении бортовой электросети машины 12 вольт. До недавнего времени под маркой NEOLUX® выпускались лампы головного и вспомогательного освещения с цоколями H1, H3, H4, H7, HВ3 и HВ4. Лампы NEOLUX® соответствуют

европейским стандартам качества. NEOLUX® уверенно занимает нишу в сегменте бюджетных ламп для всех типов автомобилей. В каталоге NEOLUX® насчитывается свыше 150 типов наименований источников света для легковых автомобилей, мототехники и коммерческого транспорта (лампы с напряжением 24 В). Актуальный ассортимент включает галогенные и ксеноновые лампы для фар головного света, вспомогательное и сигнальное освещение. В ближайших планах компании Osram – расширение продуктовой линейки NEOLUX® галогенными лампами с повышенной мощностью и светодиодными лампами.

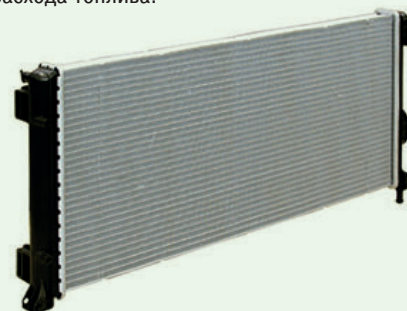
DENSO расширила линейку бескаркасных щеток

Линейка щеток стеклоочистителя DENSO дополнена 38 новыми передними бескаркасными щетками. Новинки каталога DENSO обеспечивают дополнительное покрытие 18 млн автомобилей. Таким образом, общее количество автомобилей, на которые могут быть установлены щетки стеклоочистителя DENSO, увеличилось до 298 миллионов транспортных средств – в настоящий момент это 90% всего автопарка. Новые бескаркасные щетки стеклоочистителя оснащены OE-переходниками, обеспечивающими возможность установки щеток на автомобили как с лево-, так и с правосторонним рулевым управлением. Новинки обеспечивают 1450 вариантов применения (вся линейка щеток обеспечивает 22 950 вариантов) и соответствуют 200 каталожным номерам оригинального оборудования (вся линейка соответствует 1300 оригинальным деталям). Обновленный ассортимент позволит СТО предлагать щетки стеклоочистителя для самых популярных автомобилей, включая Ford Mondeo 4-го поколения, Ford Fiesta 6-го поколения, а также множество моделей автомобилей Volkswagen, Audi и Skoda.



Расширенный ассортимент систем терморегулирования DENSO

Обширный ассортимент компонентов DENSO для систем терморегулирования пополнился 59 новыми наименованиями. Они обеспечивают 650 новых вариантов применения и соответствуют 90 каталожным номерам оригинального оборудования. Это позволит дистрибьюторам значительно расширить свое предложение запчастей оригинального качества для систем терморегулирования. Ассортимент пополнился 32 радиаторами, 21 конденсором, 4 интеркулерами и 2 вентиляторами охлаждения. Системы терморегулирования DENSO и их компоненты обладают длительным сроком службы и отличными рабочими характеристиками, а также способствуют повышению уровня комфорта водителя и пассажиров при снижении расхода топлива.



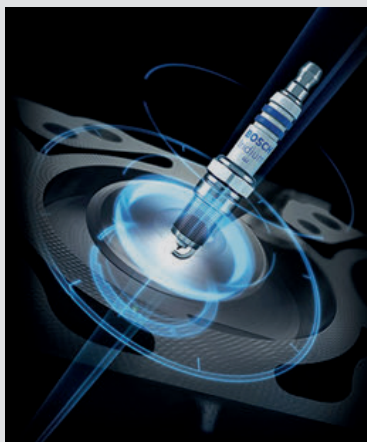
MEYLE стал поставщиком для компании Morgan

Компания Morgan использует детали подвески MEYLE – это важная составляющая в обеспечении безопасности и динамики вождения. Новый автомобиль Morgan Aero 8 будет оснащаться компонентами MEYLE-ORIGINAL – для рулевого управления и подвески. Инженеры MEYLE принимали участие в проектировании, начиная с самых ранних этапов. Небольшой семейный бизнес Morgan Motor Company сосредоточился на малых объемах производства, премиальных материалах и безупречном качестве изготовления, найдя, таким образом, свою нишу в успешно развивающемся автомобилестроении Великобритании. Германия является вторым после Великобритании крупнейшим рынком для компании.

Свечи Bosch для автоспорта

Инженеры большинства гоночных серий по всему миру выбирают свечи зажигания Bosch. Выбор подкреплен более чем столетним опытом сотрудничества компании с ведущими автопроизводителями и гоночными командами. Не менее 1200 разных типов свечей Bosch выпускается серийно с использованием технологий, протестированных и испытанных как в лабораториях, так и в гонках. Среди разработок Bosch для автоспорта – свечи с платиной, свечи с диаметром резьбы M10, новая конструкция контактного колпачка. Впервые сплав из платины был применен Bosch в 1970 г. на 24-часовых гонках в Ле-Мане на автомобиле Porsche 917, выигравшем соревнования на выносливость без единой поломки. С 1983 г. Bosch использует драгметаллы для серийного производства свечей.

Компания определила современные тренды, которые используются при производстве свечей. Во-первых, уменьшаются размеры свечей и для автоспорта, и для серийного производства. Так, в последние годы на моторах для гоночных машин устанавливались свечи с посадочным диаметром резьбы M10 и M8, что повлекло появление в серийном производстве свечей M12 и M10. Во-вторых, улучшаются характеристики. Основные направления – использование более совершенных материалов и изменение конструкции свечи. Так, были созданы направленный боковой электрод для улучшенного воспламенения и центральный электрод с драгметаллом, установленный с использованием технологии 360-градусной лазерной сварки. Меняется форма корпуса и изолятора свечи, используется высококачественная керамика для улучшения диэлектрических свойств. Серийные свечи Bosch обеспечивают высокую эффективность, стабильность и качество, повышенную износостойкость. Самые современные из них выдерживают напряжение более 45 кВ, а срок их службы в 3–4 раза больше, чем у обычных свечей зажигания.



Летом и зимой ...



... немецкая безопасность движения!

- ✓ Специальное масло: работает в экстремальных температурах от -50°C до +150°C
- ✓ Высочайшее уплотнение благодаря оригинальному маслоотражательному кольцу NOK® Japap
- ✓ Устойчивый резиновый подшипник
- ✓ Антикоррозионный лак
- ✓ Включен комплект креплений

alca-germany.com



Выгодно купить:
www.alca-mobil.ru

Расширение ассортимента свечей накаливания



Ассортимент свечей накаливания DENSO дополнен девятью новыми наименованиями. Свечи накаливания DENSO оригинального качества обеспечивают более быстрое время прогрева и безотказный запуск холодного двигателя, снижают выбросы вредных веществ и уровень шума. Они обладают увеличенной эрозийной стойкостью, что делает керамические свечи DENSO самыми эффективными и надежными из представленных на рынке послепродажного обслуживания. Благодаря расширению линейки общее количество наименований свечей накаливания DENSO уже достигло 158. Новинки предназначены для 261 модели автомобилей основных марок, включая Ford, Nissan, Opel и Mazda.

Безопасный путь к успеху



Сто тысяч комплектов системы активного управления кинематикой АКС (Active Kinematics Control) сошло с конвейера завода ZF за четыре года. Такой результат был достигнут за четыре года с начала серийного выпуска данной продукции. Первоначально система производилась для двух эксклюзивных моделей спортивных автомобилей, но в настоящее время уже семь автопроизводителей премиум-класса используют в серийном производстве преимущества этой инновационной разработки ZF. Система активного управления задней осью придает любому легковому автомобилю с обычным или электрическим приводом больше стабильности, динамики, маневренности и комфорта во время движения. Наблюдаемая тенденция к автоматизации и автономному вождению гарантирует концерну ZF рост спроса на систему АКС в будущем. Растущий спрос на АКС со стороны OEM-производителей объясняется тем, что система активного регулирования положения задних колес соответствует текущим и будущим мегатрендам автомобильной промышленности. Технология повышает безопасность, особенно в сложных дорожных ситуациях, а также во время торможения. Система активна только тогда, когда этого требуют условия движения. Она управляется при помощи ЭБУ и не имеет механических связей с рулевым колесом. Также АКС поддерживает автоматизированное вождение и резервные системы управления, частично обеспечивающие управление автомобилем без поворота передних колес. Вследствие этого ZF ожидает высокого спроса на данную продукцию.

Castrol возвращается в «Формулу-1»

Перед началом очередного чемпионата мира компания BP, владеющая брендом Castrol, и команда «Формулы-1» Renault объявили о начале сотрудничества – Castrol будет официальным партнером и поставщиком смазочных материалов. На днях публике был представлен болид Renault RS17, который пилоты коллектива будут использовать в гонках чемпионата мира 2017 года. У специалистов Castrol и Renault уже есть опыт успешной работы в «Формуле-1»: ровно 20 лет назад команда Williams, чьи болиды были укомплектованы моторами Renault, при поддержке марки Castrol выиграла Кубок конструкторов, а ее пилот Жак Вильнев стал чемпионом мира 1997 года. Резервным пилотом команды Renault в новом сезоне стал россиянин Сергей Сироткин. Первая гонка сезона – Гран-при Австралии – состоится 26 марта на трассе в Мельбурне. Один из этапов чемпионата мира пройдет в последние выходные апреля на автодроме в Олимпийском парке Сочи.



Новинка в ассортименте инструментов Airline

Airline расширила товарную линейку инструментов новыми группами. Среди новинок – телескопический фонарь с магнитным захватом. Фонарь универсален и помогает решить множество задач. Он крепится на магните к металлической поверхности и имеет три ярких светодиода. Вытягивается до длины 550 мм. Имеет гибкий наколенчик с неодимовым магнитом для извлечения крепежа из самых труднодоступных мест. Розничная цена фонаря составляет 560 рублей.



**Gates – поставщик года
в сфере логистики**



Компания Gates была удостоена звания «Поставщик года в сфере логистики» от компании GroupAuto International. Церемония награждения прошла в рамках ежегодного конгресса GAI в городе Фару (Португалия). Премия GAI в сфере логистики является подтверждением того, что эффективность Gates в этой области постоянно превышает 95-процентный уровень качества обслуживания.

Continental – «Производитель шин года»



На выставке Tire Technology Expo 2017, прошедшей в Ганновере с 14 по 16 февраля, британский отраслевой журнал Tire Technology International удостоил концерн Continental звания «Производитель шин года». Впервые данная награда была вручена в 2008 году. Жюри из 27 экспертов отметило инвестиции, которые концерн Continental осуществил на протяжении последних двенадцати месяцев. Среди инноваций Continental, отмеченных жюри, было открытие в июне 2016 года высокоэффективного Технологического центра в Корбахе (Германия); проект Тагахадит, предусматривающий создание исследовательского центра в Анкламе (Германия) для подготовки к серийному производству каучука из корней одуванчика; производство первых в истории грузовых шин с протектором из одуванчикового каучука. Жюри также отметило анонс центра исследований и разработок для сельскохозяйственных шин в Лозаду (Португалия) и расширение производства грузовых шин Continental в Отрковице (Чехия).



SPECIAL

**Классическая.
Практичная.
Недорогая.**

SPECIAL
Graphit
Wischerblatt
500mm-20"

Metall-Gelenke für perfekten Kontakt mit der Windschutzscheibe.
Korrosionsbeständiger, vollverzinkter Stahlrahmen.



NANO GRAPHIT
For Extra Long Life

Edelstahl-Feder für gleichmäßigen Druck auf die Scheibe.
Qualitätsgummi erfolgreich getestet bei 1.500.000 Bewegungen.

Щётки alca® SPECIAL
Наша щётка сэкономит
Ваши деньги.



100% Endkontrolle für beste Qualität.
1 Stück



www.heynermobil.de

www.heynermobil.de

Уплотнение ступичного подшипникового узла снижает трение вдвое



Уплотнение подшипниковых узлов, которое обеспечивает сокращение трения на 50% по сравнению с уплотнениями других производителей, на данный момент это самый низкий уровень трения в уплотнениях SKF такого типа. Инновационная технология, специально разработанная для данной области применения, сочетает в себе отличные уплотнительные свойства в течение длительного срока службы даже в самых сложных условиях и способность повышать общую эффективность работы автомобиля,

а также обеспечивать значительное сокращение вредных выбросов CO₂. Прочное кассетное уплотнение оснащено современными магнитными кольцами ABS, а также внешней кромкой и модернизированной лабиринтной конструкцией, которая улавливает и перенаправляет поток загрязнений в сторону от главной радиальной кромки. Благодаря радиальной кромке и пластичной смазке с низким коэффициентом трения обеспечиваются равномерное прилегание и распределение контактного давления, а также защита в статических условиях. Поскольку контактирует только одна кромка, данная конфигурация создает минимальный уровень трения и максимальную защиту, которая не ослабевает с течением времени. В действительности герметизирующие свойства превосходят требования заказчиков, например крупнейших автопроизводителей.

Пополнение ассортимента ШРУСов FENOX



В ассортименте ШРУСов FENOX – 41 новая позиция. Среди представленных новинок – ШРУСы для популярных автомобилей Kia Ceed, Sorento; Hyundai i30, Solaris; Renault Duster, Fluence; «китайцев» Chery Amulet (A15) и Geely MK; для Fiat Ducato Q11-Q15 (российская сборка, артикул FENOX CV16234) в дополнение к уже производимым для модели Q18 (артикул FENOX CV16156) и т.д. Корпуса ШРУСов имеют антикоррозийное фосфатное покрытие. Селективная сборка шариков в шарнире (с допуском не более 5 микрон) позволяет равномерно распределить нагрузку и избежать преждевременного износа всего изделия. Пыльники ШРУСов из высококачественной резины надежно защищают изделие от агрессивных факторов внешней среды.

Радар будущего с круговым обзором

Радары ближнего действия (Short Range Radar, SRR) компании Delphi способны работать на более высокой, по сравнению со стандартными отраслевыми решениями, частоте. Благодаря этому обеспечиваются более широкий функционал помощи водителю и повышенный уровень безопасности в сравнении с аналогичными устройствами, используемыми в автомобилестроении. Высокоточный радар Delphi – это первый радар ближнего действия, работающий на частоте 76 ГГц. Первоначально он использовался в системах мониторинга боковых слепых зон. Работа на частоте 76 ГГц позволяет сканировать все пространство вокруг автомобиля, чего не обеспечивают обычно используемые радары ближнего действия, работающие на частоте 24 ГГц. Устройство от Delphi способно обнаруживать объекты в радиусе до 80 м, эффективно распознавать их в условиях перенасыщенности физическими объектами и обеспечивать высокое пространственное разрешение. Радар ближнего действия Delphi дает возможность реализовать сразу три функции: обнаружение объектов в боковых слепых зонах и предупреждение о возможности столкновения с автомобилем, движущимся сбоку или впереди, помощь в перестроении из ряда в ряд и экстренное торможение во избежание лобовых столкновений и задних ударов. Таким образом, радар ближнего действия – это ключевое устройство системы автоматического управления автомобилем.



SRR

Радар Delphi обеспечивает высокоточное сканирование пространства вокруг автомобиля



Какой фаркоп выбрать?

Специалисты компании Bosal рекомендуют: чтобы подобрать подходящее тягово-сцепное устройство (ТСУ), необходимо сообщить специалисту марку, год выпуска и страну сборки автомобиля, а также полную массу снаряженного прицепа и вертикальную нагрузку на сцепной шар. Самыми популярными и доступными остаются несъемные и так называемые условно съемные ТСУ. Несъемное ТСУ – это сварная конструкция: само тяговое устройство (шар) приваривается к субраме, так что снять его не получится. Условно съемными называют стандартные, устанавливаемые на болтах фаркопы: шар фаркопа может быть снят, но для этого потребуется использование инструмента. При этом опорная рама или пластина остаются прикрепленными.

Использование инструмента для снятия шара фаркопа не всегда удобно и требует времени. Поэтому производители разработали быстросъемные системы: шар фаркопа легко устанавливается и снимается одной рукой. Простота использования и надежность этой системы обусловили ее большую популярность на рынке оригинального оборудования. Более того, после снятия шара сама система становится абсолютно невидимой. Электрооборудование современных автомобилей – это очень сложная система, поэтому прямое подключение прицепа к сети недопустимо. Специально для современных автомобилей со сложными бортовыми компьютерами компания Bosal предлагает устройство – адаптер smart-socket. Его использование поможет избежать любых проблем в электросети автомобиля, связанных с эксплуатацией прицепа.

NTN-SNR начала выпуск датчиков ABS



NTN-SNR приступила к выпуску новой продукции, датчиков ABS.

Запатентованная компанией технология ASB (Active Sensor Bearing) внесла вклад в развитие систем активной безопасности ABS и ESP (ESC). Благодаря исследованиям и испытаниям NTN-SNR внедрила на рынок автокомпонентов серию сразу из 214 датчиков ABS, в том числе и для 6500 различных моделей автопроизводителей. В активе компании сейчас находятся все типы датчиков – пассивные, активные и магнитно-резистивные.

Castrol выводит на российский рынок новое масло



Новое масло Castrol GTX Ultraclean с температурно-вязкостной характеристикой 10W-40 отличается особой эффективностью в удалении уже образовавшегося шлама, а также в предотвращении появления новых отложений. Тест на шламобразование показал, что Castrol GTX Ultraclean 10W-40 A3/B4 борется с образованием шлама на 50% эффективнее по сравнению с нормами отраслевого стандарта API SN. Новое масло соответствует спецификациям ACEA A3/B4, A3/B3 и API SL/CF или более ранним. Оно разливается в канистры нового (серого) цвета с новым дизайном этикетки. В продажу на территории России этот продукт поступил в феврале 2017 года.



HYBRID



Преимущество ДВУХ ТЕХНОЛОГИЙ

Гибридная технология объединяет аэродинамический дизайн бескаркасных щёток и идеальный контакт с лобовым стеклом классической технологии щёток стеклоочистителей

Немецкий стандарт качества.
www.heynermobil.de

Дружественные природе колодки Delphi



Компания Delphi начала выпуск новых колодок. Фрикционный слой новых колодок не содержит меди, поэтому они соответствуют экологическим требованиям к компонентам тормозной системы, вступающим в силу с 2025 года (содержание меди не превышает 0,5%). Новые колодки Delphi обеспечивают 95-процентное покрытие парка автомобилей европейских и японских марок. Специалисты компании разработали несколько новых составов без содержания меди, за счет которых достигается более стабильный коэффициент трения в различных условиях эксплуатации, а также снижается степень износа тормозных колодок более чем на 30%.

ZF Aftermarket – лучший поставщик по версии «ПартКом»



Компания «ПартКом» отметила успехи ZF Aftermarket в России наградой «Лучший поставщик 2016 года». «ПартКом» – один из ведущих российских дистрибьюторов – входит в международную организацию Group Auto International. Для ZF Aftermarket это первая награда в России после объединения ZF Services и TRW Aftermarket в единое подразделение в области послепродажного обслуживания.

«Команда ZF Aftermarket получила эту награду за постоянную и комплексную поддержку, благодаря которой компания «ПартКом» продолжает развивать свои региональные дистрибьюторские центры. Бренды ZF и TRW – это гарантия качества, надежности и успешного бизнеса. В настоящее время они работают в рамках единого подразделения ZF Aftermarket, удвоив свои мощности и возможности поставок. Это делает новую организацию еще более сильным бизнес-партнером. Я надеюсь на дальнейшее развитие наших отношений в 2017 году», – отметил Соломон Агранович, представитель «ПартКом».

Новинка от MICHELIN к летнему сезону

К летнему сезону 2017 года компания MICHELIN выпустила шину TIGAR Ultra High Performance для водителей автомобилей среднего класса, предпочитающих динамичную езду. Новинка обладает надежным сцеплением на сухом и мокром покрытии. Эти характеристики обеспечиваются благодаря продольным и поперечным водоотводным каналам, отвечающим за эффективную эвакуацию воды из пятна контакта, массивным блокам плечевой зоны, которые также положительно влияют на уровень управляемости. При разработке TIGAR Ultra High Performance производитель применил новый состав резиновой смеси с добавлением силики, который обеспечил шине высокий уровень износостойкости, а также снизил сопротивление качению. Отличительной особенностью новой шины является наличие защиты обода диска во всех типоразмерах. Новинка TIGAR Ultra High Performance пришла на смену шине Tigar Syneris и со временем полностью заменит собой предшественницу. В 2017 году шина доступна в 25 типоразмерах с 17-го по 19-й посадочный диаметр.



Специалисты DENSO усовершенствовали датчики Sony

Автомобильные датчики изображения используются для распознавания дорожной разметки и объектов перед автомобилем. Компания DENSO продолжает совершенствование системы помощи водителю Advanced Driver Assistant Systems (ADAS), датчики которой теперь позволяют обнаруживать пешеходов даже в темное время суток. Зачастую ДТП в темное время суток происходят с участием пешеходов. Программа оценки безопасности новых автомобилей NCAP учитывает эффективность работы систем автоматического торможения. Новые датчики системы ночного видения разработаны в соответствии с этими требованиями обеспечения безопасности. Разработки DENSO сильно продвинулись в рамках сотрудничества с корпорацией Sony Semiconductor Solutions. Sony принадлежит самая большая доля рынка датчиков изображения: продукция японского производителя используется в разных устройствах. Специалисты DENSO усовершенствовали датчики Sony, обеспечив простоту установки и повысив их стойкость к температурным воздействиям и вибрациям. Благодаря этому их можно использовать в автомобильных датчиках изображения. Использование сигнального процессора изображения (ISP) Sony позволило снизить уровень цифрового шума и оптимизировать настройки камеры в соответствии с параметрами экспозиции для получения четких изображений и распознавания пешеходов ночью.

Маленькие генераторы комфорта и безопасности



Bosch уже более 100 лет производит электроприводы для широкого спектра транспортных средств, от спортивных моделей до тяжелой спецтехники. За последние пять лет все инновации в сфере комфорт-электроники шли в направлении снижения веса, габаритов электроприводов и повышения эффективности их работы. Так, например, разработанный в 2013 году вентилятор мотора на 70% эффективнее предыдущей модели, а привод для открывания багажника, запущенный в производство в 2014 году, на 1 кг легче своего предшественника. Современ-

ные электроприводы комфорта и климат-контроля имеют компактные размеры, малый вес и не производят много шумов и вибраций. Электроприводы вентилятора салонного микроклимата обладают высокой эффективностью. Они устойчивы к воздействию окружающей среды, имеют компактный дизайн, расширенные диагностические функции и улучшенную удельную мощность. Модуль климатической системы оснащен встроенным блоком управления и соответствует требованиям ЕС по энергоэффективности. Высокопроизводительные системы

стеклоочистки Bosch обеспечивают четкость обзора при любых погодных условиях, что повышает безопасность вождения. Электроприводы стеклоочистителей предназначены для различных размеров ветрового стекла. Реверсируемый электропривод щеток относится к последнему поколению моторов. Он имеет индивидуальные настройки реверса и профили скорости, регулирует частоту работы щеток в зависимости от скорости движения автомобиля и погодных условий, обеспечивает максимальную площадь очистки, снижение уровня шума. Привод щеток стеклоочистителя заднего стекла отличается компактными размерами, низким уровнем шума, удобством монтажа в ограниченном пространстве. Вентиляторы с электромотором Bosch входят в состав системы охлаждения двигателя. Легкие и компактные электродвигатели обладают высокой эффективностью и экологичностью, способствуют экономии топлива и снижению выбросов выхлопных газов. Электронасосы охлаждающей жидкости широко используются при установке дополнительных обогревателей салона.

www.osram.ru



Новая галогенная лампа
NIGHT BREAKER® LASER от OSRAM,
при производстве которой используются
лазерные технологии и ксенон

+130% больше света на дороге для безопасного
и уверенного вождения за рулем*

Свет – это OSRAM

OSRAM

*По сравнению со стандартной лампой

Масла «Лукойл» получили международные лицензии

Масло «Лукойл Авангард Профессионал» FE 10W-30 получило лицензию FA-4, а «Лукойл Авангард Профессионал» XLA 10W-30 и 15W-40 – лицензию CK-4. Таким образом, «Лукойл» первым из российских компаний получил лицензии международного стандарта API. В ходе испытаний, которые предшествовали получению этих лицензий, специалисты установили, что упомянутые масла «Лукойл» на 47% эффективнее защищают двигатель от износа. Эти масла разработаны для использования в новейших высокооборотистых тяжело нагруженных дизельных двигателях магистральных грузовых автомобилей, а также в двигателях внедорожной техники 2017 года выпуска, удовлетворяющих современным требованиям по выбросам токсичных веществ (EPA Tier-4) и парниковых газов (GHG). Смазочные материалы стандарта CK-4 и FA-4 рекомендуются для применения в двигателях, работающих на топливе с содержанием серы до 15 ppm. Они обеспечивают повышенную защиту от окисления, падения вязкости, износа, отложений, а также совместимость с устройствами доочистки выхлопных газов.



Масла стандарта CK-4 могут использоваться в технике, где рекомендованы к применению более ранние спецификации API. Продукты категории FA-4, в свою очередь, обладают пониженным показателем HTHS (High Temperature High Shear), за счет чего обеспечивают высокую топливную экономичность, уточняется в официальном сообщении производителя.

Масла Motul для гибридов



Специалисты компании Motul разработали новую линейку синтетических моторных масел для использования на гибридных автомобилях. Линейка масла Hybrid Range включает в себя четыре продукта с различными степенями

вязкости, которые отличаются высокой стойкостью к отложениям, обеспечивают защиту от износа, способствуют повышению топливной экономичности, гарантируют хороший холодный пуск и стабильную работу мотора даже в условиях низких температур. Для машин с бензиновой гибридной силовой установкой и для подзаряжаемых гибридов было разработано масло Hybrid 0W20 – полностью синтетический энергосберегающий продукт класса вязкости SAE 0W-20, с низким коэффициентом трения и очень низкой высокотемпературной вязкостью.

Тестер для проверки ABS

Проверить работоспособность сенсорного кольца в системе ABS теперь можно с помощью специального тестера, разработанного специалистами TMD Friction. С помощью сенсорного кольца датчик ABS непрерывно измеряет скорость вращения колеса. Сигнал, поступающий с него в электронный блок управления, в конечном счете управляет тормозными механизмами колеса в случае его блокировки при торможении или при пробуксовке. Когда на приборной панели авто загорается сигнал о неисправности ABS, необходимо очень оперативно выявить и устранить источник проблемы, ставящей под угрозу безопасность движения. С помощью портативного тестера Textar возможно решить эту задачу, не прибегая к сложной и достаточно трудоемкой процедуре комплексной диагностики всех узлов антиблокировочной системы. Для проверки датчиков ABS нужно наложить прибор на тормозной диск. Тестер визуализирует магнитные поля сенсорного кольца, давая возможность сразу выделить неисправные сегменты датчика.



Новое поколение щеток Valeo

Компания Valeo выпускает на рынок новое поколение щеток стеклоочистителя, что обеспечит 96% европейского автопарка. В скором времени практически все автомобили европейского парка смогут применить 42 варианта щеток серии HydroConnect, причем не только для ветрового, но и для заднего стекла. При разработке новинки было использовано новаторское решение, которое позволит заменять их с 12 видами крепления для передних щеток стеклоочистителя и 6 видами крепления для задних. Система Easy-Click обеспечивает быстрый и простой процесс замены обычного лезвия на плоское лезвие компании. Для гарантии надежности щетки имеют защитное покрытие. Чистка с равномерным давлением на лобовое стекло осуществляется с помощью асимметричного спойлера. Выбор нужной щетки не составит труда, также в каждой упаковке содержится инструкция по установке. На этикетку нанесен QR-код со ссылками на видео, инструкции по монтажу и диагностике, советы и другая полезная информация.



Опасайтесь дешевых брендов при замене пружин

Стоимость труда на замену пружин часто оказывается больше, чем стоимость самих пружин, что делает более экономичным выбирать качество пружин, а не их цену.

LESJÖFORS

Пружины подвески выглядят обманчиво простыми: стальная проволока, загнутая в спираль и окрашенная черной краской. С виду может показаться, что все пружины одинаковы. Однако разница очень велика.

Каждая пружина LESJÖFORS производится на собственном заводе компании, проверяется на соответствие правильной форме и разрабатывается так, чтобы соответствовать качеству оригинальных изделий или даже превосходить его.

Ошибочно считать, что пружина – неважный компонент подвески. На самом деле пружина имеет критическое значение для безопасности. Именно этот компонент поглощает толчки во время езды и отвечает за правильную высоту подвески автомобиля.

Пружины работают в условиях воздействия многочисленных

факторов, удерживая вес автомобиля и изолируя его от дорожного полотна. И для долговечности и прочности пружины большое значение имеет качество материалов, из которых выполнены эти компоненты. Важно, чтобы при производстве пружин использовался материал надлежащего качества, а также качественное покрытие с высокими антикоррозийными свойствами, за счет которого пружина может долго выдерживать годы динамической работы.

Качество пружинной проволоки – также важный компонент качественных пружин. В низкокачественной стали, используемой в бюджетных пружинах, часто встречаются поверхностные и внутренние дефекты (рис. 1). Из-за таких дефектов снижаются усталостные свойства пружины, что приводит к ее преждевременной осадке и увеличивает риск поломки.

И немногие поставщики в мире могут обеспечить необходимое поверхностное и внутреннее качество пружинной проволоки для современных пружин подвески. Поэтому LESJÖFORS закупает высококачественную сталь только у проверенных поставщиков.

Но даже самая высококачественная сталь требует дополнительной обработки для того, чтобы добиться оптимальных свойств пружины и обеспечить продолжительный срок эксплуатации.

После навивки каждая пружина LESJÖFORS подвергается многоэтапной термической обработке, за счет чего достигается улучшение ее усталостных свойств, получается прочная и эластичная пружина. Далее каждая пружина LESJÖFORS подвергается дробеструйной обработке (процесс бомбардировки поверхности пружины миллионами крошечных металлических шариков), которая еще больше улучшает усталостные свойства и подготавливает по-

верхность компонента к окраске (рис. 2 и 3).

Чаще всего коррозия на пружинах возникает по причине сколов и царапин на лакокрасочном покрытии. При эксплуатации автомобиля этого невозможно избежать. Без дополнительной защиты коррозия проникнет под лакокрасочный слой и начнет быстро разъедать пружину изнутри, сокращая срок ее службы.

Применение технологии гальванической защиты обеспечивает дополнительный слой коррозионной защиты между окраской и поверхностью пружины LESJÖFORS. Цинковое фосфатирование дает защиту от коррозии даже при повреждении лакокрасочного покрытия и является более эффективным в сравнении с таким методом, как железное фосфатирование, применяемое на некоторых дешевых пружинах.

Все пружины LESJÖFORS поставляются с трехлетней гарантией. Поставь и забудь – вот стандарт LESJÖFORS.

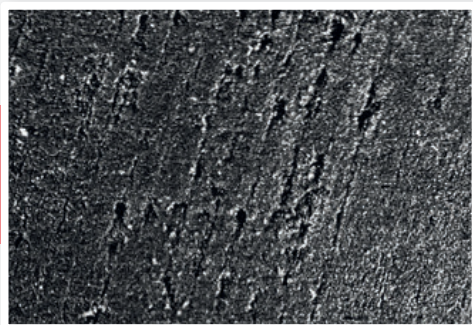
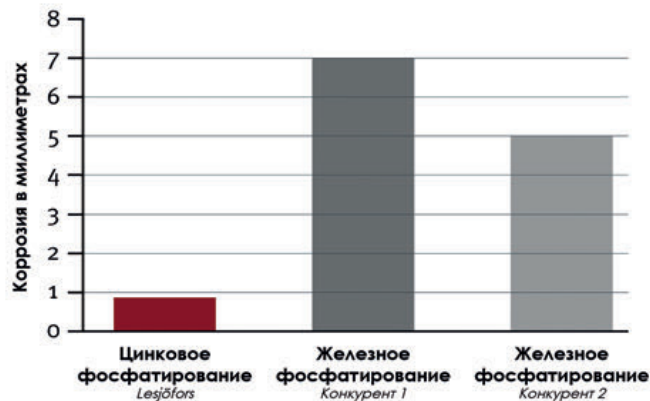


Рис. 1 Трещины на поверхности металла плохого качества



Рис. 2 Поверхность пружины перед дробеструйной обработкой

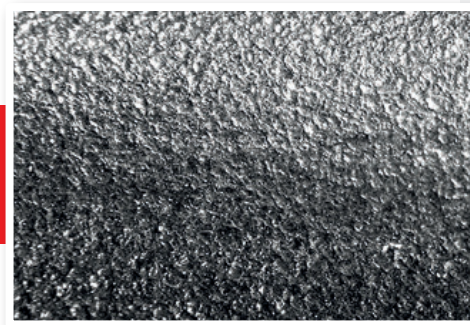


Рис. 3 Поверхность пружины после дробеструйной обработки



Итоги и прогнозы: что ждет авторынок

Татьяна Анимова

Аналитическое агентство «Автостат» провело 7-ю ежегодную конференцию «Автомобильный рынок России – 2017. Итоги и прогнозы». Мероприятие посетили свыше 270 человек: представители автомобильного рынка, импортеры и дистрибьюторы автомобилей, игроки авторемонтного рынка, а также аналитики, эксперты и представители профессиональной прессы.

Главными темами конференции были итоги, с которыми российский авторынок закончил 2016 год, а также сценарий развития рынка в 2017 году.

На мероприятии выступил Григорий Микрюков, глава управления отраслей экономики аналитического центра. По его словам, авторынок начнет восстанавливаться в 2018 году за

счет положительной динамики основных макроэкономических показателей. Такой вариант развития рынка, как отмечает эксперт, сформирован на основе базового прогноза Минэкономразвития России.

Согласно данным ведомства, в РФ наблюдается падение спроса

на легковые автомобили с 2013 года, когда объем продаж сократился на 52% в сравнении с показателями 2012 года. При этом отрасль российского автомобилестроения получала на протяжении нескольких лет весьма ощутимую господдержку. Так, в 2015–2016 годах объем средств,

выделенных на поддержку отрасли, превысил 100 млрд рублей, отметил Микрюков. Среди мер господдержки наиболее эффективной, согласно результатам исследования аналитического центра, стала программа утилизации 2010 года, факторами успеха которой были «растущий рынок и большое количество автомобилей старше 10 лет». При этом программа льготного автокредитования, которую многие игроки автомобильной отрасли оценивают как эффективный способ поддержания спроса, по оценкам аналитиков, «не столько создает новый спрос, сколько перераспределяет потоки покупателей».

Благодаря мерам государственной поддержки, как заявил Микрюков, авторынок может вырасти в 2017 году на 10–11%. Однако без такой поддержки ничего, кроме спада, ожидать не

В 2017 году на поддержку российского автопрома государство планирует выделить 62,3 млрд рублей. Из этого объема 10 млрд рублей будут направлены на реализацию программы льготного автокредитования. Минпромторг предложил несколько новых программ, которые будут реализовываться в этом году: «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Русский тягач», «Российский фермер» и др. На финансирование этих программ вместе с поддержкой продаж газомоторной техники и городского общественного электротранспорта, закупки школьных автобусов и автомобилей скорой медицинской помощи предполагается направить 17,4 млрд рублей.

приходится. Снижение продаж может составить по меньшей мере три процента.

Говоря о результатах российского авторынка в 2016 году, представители «Автостата» отмечают, что автомобильные продажи сократились на 12% в годовом сравнении и составили 1,3 млн ед. авто. Прошлый год стал четвертым подряд годом падения продаж новых автомобилей в России. Аналитики отмечают, что разница между продажами и постановками на учет новых автомобилей сильно сократилась. Это произошло на фоне укрепления рубля, которое сделало невыгодным частичный вывоз автомобилей за пределы России.

На авторынке РФ самую большую долю заняла в 2016 году марка LADA – 19,6%. За ней идет KIA с 11,4%, а потом Hyundai (11%), Renault (8,9%) и Toyota (7,2%). Согласно данным за 2016 год, эти бренды, входящие в топ-5 легкового авторынка, заметно сократили свои продажи. Так, спад продаж у «Лады» в годовом сравнении составил 1,4%, у KIA и Hyundai объемы реализации просели на 8,5% и 10,3% соответственно, а у Renault и Toyota – на 2,1% и 3,8%.

По мнению аналитиков агентства, уже сейчас наблюдаются явления, по которым можно судить о том, что авторынок

достиг дна и кризис продаж на рынке новых машин в России завершается. Более того, заметны и предпосылки для восстановления авторынка в нынешнем году и для его роста в последующие годы. Среди таких факторов аналитики отмечают позитивные сдвиги, которые наметились в российской экономике в декабре 2016 – январе 2017 года. Кроме того, эксперты по-прежнему возлагают надежды на меры государственной поддержки рынка, а также на отложенный спрос и на

тенденции в развитии автопарка страны, который уже требует обновления. По оптимистичному прогнозу аналитиков, в 2017 году в России будет продано 1 550 000 автомобилей, а по пессимистичному – 1 350 000 ед.

Примечательно, что ситуация на рынке коммерческого транспорта выглядит иначе и кажется более оптимистичной. За весь 2016 год в России было продано 156 500 таких машин, что на 2,6% превысило прошлогодний показатель продаж. Продажи LCV в этот период составили 92 800 ед.,

В ценовом диапазоне STANDART лучшей маркой стала Mazda (сохранность остаточной стоимости – 92,96%). Среди моделей победителями являются следующие:

- сегмент B – Renault Sandero (89,26%);
- сегмент C – Toyota Corolla (92,22%);
- сегмент D – Mazda 6 (93,44%);
- сегмент MPV – KIA Soul (83,44%);
- сегмент PICKUP – Toyota Hilux (104,56%);
- сегмент SUV (B) – Renault Duster (95,16%);
- сегмент SUV (C) – Honda CR-V (95,21%);
- сегмент SUV (D) – Toyota Highlander (100,05%);
- сегмент SUV (E) – Volkswagen Touareg (93,23%).

В ценовом диапазоне PREMIUM лидирует марка Land Rover (сохранность остаточной стоимости – 84,95%). Среди моделей победители следующие:

- сегмент C – Mercedes-Benz CLA-Klasse (100,40%);
- сегмент D – Lexus IS (91,10%);
- сегмент E – Volvo S80 (80,05%);
- сегмент F – Mercedes-Benz S-Klasse (74,17%);
- сегмент SUV (C) – Audi Q3 (88,39%);
- сегмент SUV (D) – Mercedes-Benz G-Klasse (87,80%);
- сегмент SUV (E) – Land Rover Range Rover (88,46%).

что на 0,2% больше результата предыдущего года.

В «Автостате» считают, что укрепление рубля должно в итоге остановить рост цен на новые автомобили.

На конференции представители «Автостата» огласили победителей исследования Residual value – 2017 (сохранность остаточной стоимости автомобиля). В рамках этого исследования были рассчитаны индексы остаточной стоимости и составлен рейтинг моделей по сегментам, а также определены бренды-лидеры в ценовых диапазонах STANDART и PREMIUM в 2016 году. В исследовании принимали участие модели автомобилей, официально продаваемые на рынке РФ. Для корректной оценки остаточной стоимости в процессе расчета из общего массива данных были исключены модификации с низким уровнем предложений на вторичном рынке. Для анализа использовались цена на новый автомобиль в 2013 году, рассчитанная с учетом веса модификации в общем объеме продажи модели на рынке, и цена его перепродажи в 2016 году (оба показателя – в рублевом эквиваленте). Затем были рассчитаны индексы остаточной стоимости и сформирован рейтинг моделей по сегментам. ■





ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

В Москве прошел финал конкурса профессионального мастерства сотрудников группы компаний «Бизнес Кар».

Сергей Дьяконов

ГК «Бизнес Кар» – уникальная компания не только в автомобильной отрасли, но и вообще в России. Она одна из старейших, в прошлом году отметила 25-летие, ее дилерские центры охватывают значительную часть территории нашей страны. При этом работа компании сосредоточена на двух брендах – Toyota и Lexus. Визитной карточкой ГК «Бизнес Кар» является высокий

уровень сервиса, который нельзя обеспечить без грамотного, хорошо обученного персонала. Для этого более 10 лет назад был создан собственный учебный центр, который в 2013 году вышел на внешний рынок под брендом Academy Business Car. Ежегодно ГК «Бизнес Кар» организует конкурс профессионального мастерства, в этом году он проводится уже в шестой раз.

Представители шести профессий: автомеханики, жестянщики,

маляры, продавцы автомобилей, сервисные консультанты и сотрудники отделов клиентских отношений – приняли участие в финале, который прошел в Учебном комплексе «Рублевский» и Учебном центре технологий кузовного ремонта и окраски Nippon Paint.

Финалу предшествовало дистанционное компьютерное тестирование, которое прошли сотрудники 19 дилерских центров, входящих в ГК «Бизнес Кар». В каждой номинации судьи выбрали по 12 лучших конкурсантов в каждой профессии. А потому участие в финале конкурса уже само по себе

считается победой. Финальные соревнования в каждой номинации были разбиты на два этапа. Сначала определялись шесть лучших конкурсантов, которые затем боролись за призовые места. В этом году соревнования проводились в более жестком временном формате, а задания стали более сложными, особенно на заключительном этапе.

Автомеханикам на первом этапе предложили три испытания. Первая задача: считать информацию с бланка сервисной карты. Вроде все просто, только бланк был намеренно заполнен с ошибками, некоторые данные искажены или отдельные

графы не заполнены. Участники должны были исправить ошибки и заполнить нужные области сервисных карт на основании данных об автомобилях. Второе испытание – измерение. На этом этапе было необходимо с помощью измерительного инструмента (штангенциркуль, микрометр, нутромер) определить диаметр поршневого пальца, размеры шестерни и провести диагностику данных деталей. Также с помощью мультиметра и контрольной лампы надо было произвести дефектовку выпрямительного блока регулятора напряжения и двух втягивающих реле. Затем четко обосновать в письменном виде, почему тот или иной узел исправен или нет. Заключительная часть предварительного этапа конкурса автомехаников включала индивидуальный компьютерный тест с 60 вопросами по устройству и ремонту автомобилей Toyota и Lexus. Финальная часть конкурса автомехаников включала практические задания и была значительно сложнее. В том числе и из-за того, что времени на работу было отпущено совсем мало. В результате далеко не все участники смогли справиться с поставленными задачами. В первом задании надо было провести дефектовку муфт системы изменения фаз газораспределения двигателя, а также определить возможность



повторной установки предоставленных шатунных вкладышей. Далее следовало провести сборку и установку поршневой группы в указанный цилиндр двигателя. На другом участке необходимо было собрать и отрегулировать редуктор заднего моста. Наиболее сложным заданием для большинства конкурсантов оказался ремонт электропроводки. На реальном автомобиле была смоделирована ситуация «мыши прогрызли проводку в задней двери». Требовалось в кратчайшие сроки найти место обрыва и правильно подсоединить провода. За каждый правильно

подсоединенный пучок проводов участники получали баллы. Все конкурсные испытания механики выполняли при помощи компьютера с доступом к руководствам по ремонту автомобилей Toyota и Lexus. Как можно заметить, все задания были взяты из реальной жизни, такие неисправности часто встречаются на практике.

Конкурс сервисных консультантов также проводился в два этапа. В предварительной части испытаний соревнующиеся проверяли пять заказ-нарядов, в каждом из которых было по 5–7 ошибок. Необходимо

было проверить правильность оформления документов, исправить ошибки, написав верный номер и количество деталей на специальном бланке. Второе испытание – телефонный разговор. Перед участниками стояла задача ответить на ряд телефонных звонков и дать клиентам консультации по особенностям функционирования систем автомобиля и специфике гарантийных обязательств. Третье задание – прием клиента в дилерском центре на плановое ТО. Финальная часть включала более сложные задания: требовалось разрешить различные конфликтные ситуации. Например, принять клиента, приехавшего в техцентр без записи с жалобой на повторные неисправности. В процессе общения требовалось не только снять негативное настроение клиента, но и провести осмотр автомобиля, по возможности осуществить продажу дополнительного оборудования/услуг и составить новый заказ-наряд, корректно заполнить акт приема-передачи автомобиля. Второе, на первый взгляд, простое испытание – выдача автомобиля после ремонта. Сложность его в том, что в автомобиле обнаружались неисправности, которые не были указаны в заказ-наряде. В рамках данного задания надо было предложить клиенту услуги, акции, специальные предложения, действуя в



соответствии с логикой развития ситуации. Третье испытание – согласовать с клиентами по телефону выполнение дополнительных работ, выявленных по результатам диагностики, и проконсультировать клиентов по особенностям новинок Toyota/Lexus.

Сотрудникам отделов клиентских отношений приходилось решать непростые конфликтные ситуации, здесь в ряде случаев необходимы навыки работы психолога. Конкурсанты проводили переговоры с посетителями, недовольными уровнем обслуживания, работали с личными жалобами клиентов, со сложными обращениями. В финальной части участники должны были изучить рекомендации клиентов и на их основе составить аналитическое исследование по улучшению качества работы.

У продавцов-консультантов на предварительной части было три практических задания. Сначала надо было по телефону дать клиентам рекомендации по эксплуатации автомобиля. Например, как настроить мультимедийную систему или что делать, если на

панели приборов автомобиля Toyota Land Cruiser 200 появилась информация о неисправности сажевого фильтра. Еще одна задача: помочь сделать правильный выбор автомобиля. К примеру, клиент хочет приобрести семейное авто и выбирает при этом из седанов другого бренда, в этом случае нужно убедить его, что для данных целей приобретение кроссовера или внедорожника Toyota или Lexus более предпочтительно. Финальная часть задания для продавцов-консультантов включала выявление потребностей и работу с возражениями клиентов, продажу дополнительного оборудования и кредитных продуктов и презентацию автомобилей Toyota Land Cruiser 200 Lexus LX.

Маляры и жестянщики соревновались отдельно, на территории Учебного центра технологий кузовного ремонта и окраски Nirron Paint. В первом испытании маляры нанесли базовую краску на тест-пластину, покрывали ее лаком в соответствии со стандартами проведения работ. Тест-пластина сравнивалась с эталоном. Затем требовалось

выполнить подготовку к окраске и частичную окраску детали методом «плавный переход» по базовой краске с покрытием всей детали прозрачным лаком. Финальная часть задания отличалась тем, что в отличие от предварительного этапа надо было выполнить окраску не в два слоя, а в три.

Первая часть практического этапа конкурса жестянщиков включала три испытания. Первое – ремонт панели двери, которая имеет две зоны повреждения. Ремонт верхней части панели производился при помощи молотка и оправки, устранение дефекта нижней части – споттером. Также было необходимо подготовить поверхность детали к нанесению шпатлевки. Второе испытание – сварка панелей электрозаклепками и встык. Третье задание – электронный промер геометрии кузова автомобиля при помощи ультразвуковой измерительной системы SHARK. Здесь было необходимо определить правильность установок и обозначение базовых контрольных точек, произвести электронный промер геометрии

кузова с созданием дополнительной контрольной точки, отсутствующей в электронной карте; спроецировать симметричную дополнительную контрольную точку и определить отклонение. Вторая часть практического этапа конкурса жестянщиков включала работу с программой TD-3, конкурсантам необходимо было определить значение требуемых параметров и занести найденную информацию в бланк.

Вечером в бизнес-центре «Японский дом» состоялось торжественное награждение победителей конкурса профессионального мастерства ГК «Бизнес Кар» в каждой из шести номинаций. Но главная награда – это победа в командном зачете, ведь каждый дилерский центр представляет собой слаженную команду, эффективная работа которой зависит от каждого сотрудника. В этом году в трудной борьбе победу одержал дилерский центр «Лексус-Левобережный», второе место заняла команда «Тойота Центр Воронеж Север», бронза досталась сотрудникам «Тойота Центр Серебряный Бор». ■



KYB

Our Precision, Your Advantage

Увеличиваем гарантию до 3-х лет!

Самое время покупать амортизаторы KYB.



www.kyb.ru

Амортизаторы от поставщика на конвейеры

Расширенная гарантия 3 года или 80 000 км предоставляется при установке полного комплекта амортизаторов на авторизованных СТО KYB. Расширенная гарантия 2 года или 80 000 км предоставляется при установке 2-х амортизаторов на одной оси на авторизованных СТО KYB. Подробнее на www.kyb.ru

Сеть авторизованных СТО и магазинов на интерактивной карте KYB: <http://kyb.ru/map>

Обучение как инструмент продвижения бренда



В кризисный для автомобильного рынка период нан раз и нужно заниматься развитием персонала, считает Павел Ключин, руководитель Инжинирингового центра SMART. По информации эксперта, расходы на обучение составляют в среднем 2-5% от оборота, а при отсутствии этой статьи расходов бизнес недополучает 20-40%.

Мы поговорили с представителями компаний-поставщиков автокомпонентов, а также с экспертами отрасли и выяснили, как они используют обучение для продвижения своего бренда.

Татьяна Анимова

Павел Ключин, руководитель Инжинирингового центра SMART:

Обучение можно рассматривать как средство для продвижения бренда автозапчастей, это известный факт. Участники обучения заинтересованы в получении новой информации и поэтому открыты для ее восприятия. Тем более если обучение проводят профессиональные тренеры, опыту которых доверяют и рекомендации которых учитывают при выборе бренда.

Обучение позволяет раскрыть преимущества продукции: конструктивные особенности, технические характеристики, условия гарантии, отличия оригинала от подделки, принципы правильного монтажа и эксплуатации. Эффект мы видим на примере нашего сотрудничества с GROUPAUTO Russia, в рамках которого за три последних года организовано более 60 семинаров и конференций.

Поставщикам надо сближаться с теми, кто принимает решение о том, какие запчасти предложить клиенту. Больше взаимодействовать с ними на семинарах и встречах: развеивать слухи, показывать достоинства, говорить об ошибках при установке. Продавцы автомагазинов и мастера-консультанты должны верить в продукт. Тогда и их клиенты будут соглашаться на покупку и установку.

Инжиниринговый центр SMART – независимый центр. Мы сами не продаем ни запасные части, ни франшизы. И это самое главное в продвижении брендов и продукции. Мы бережем свое имя, наши ключевые принципы – независимость и профессионализм. Поэтому нам верят сотни автосервисов, регулярно направляющих к нам на повышение



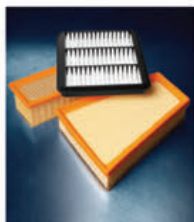
MAHLE

Driven by performance

MAHLE: ОТФИЛЬТРОВАТЬ ВСЕ ЛИШНЕЕ

Всемирно известный производитель комплектующих деталей для автотранспорта – компания MAHLE – разрабатывает и производит различные типы фильтров.

В данную группу продукции входят несколько широких линеек:



ВОЗДУШНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Позволяют отфильтровать 99,9% пыли, сажи, продуктов износа шин и обеспечивают чистоту впускаемого воздуха, необходимую для оптимальной работы двигателя. Точно подогнанные фильтрующие элементы и прокладки изготовлены из специально разработанного вспененного полиуретана, что гарантирует высокую герметичность между чистой и грязной сторонами фильтра. Длительный срок эксплуатации фильтра обеспечивается за счет высокой износостойкости, устойчивости к химически агрессивным средам, высоким и низким температурам.

Линейка воздушных фильтров MAHLE предусматривает самые разные модели: от фильтрующих элементов масляных фильтров, предусматривающих заботу как о двигателе, так и об окружающей среде, до новых фильтров с высокой плотностью прилегания для коммерческих автомобилей.



ТОПЛИВНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Использование высокоэффективных фильтрующих сред топливных фильтров MAHLE обеспечивает защиту от малейших загрязняющих частиц и гарантирует надежную работу двигателя и экономичную эксплуатацию автомобиля.

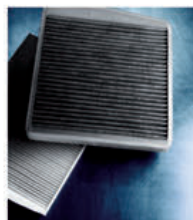
Дизельные топливные фильтры снабжены подогревом за счет электрических нагревательных элементов или отвода нагретого двигателем топлива и укомплектованы эффективной системой удаления влаги. Также топливные фильтры MAHLE гарантируют герметичность даже в случае аварии.



МАСЛЯНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Масляные фильтры MAHLE надежно предотвращают попадание загрязняющих частиц в масляный контур, сохраняя качество моторного масла. Благодаря особой складчатой геометрии фильтры устойчивы к холодному старту двигателя.

Линейка масляных фильтров MAHLE предусматривает самые разные модели: от фильтрующих элементов масляных фильтров, предусматривающих заботу как о двигателе, так и об окружающей среде, до новых фильтров с высокой плотностью прилегания для коммерческих автомобилей.



САЛОННЫЕ ФИЛЬТРЫ

Обеспечивают надежную подачу свежего воздуха в салон, поддерживая здоровье, хорошее самочувствие и концентрацию водителя и пассажиров. Они не выделяют вредных испарений, поскольку при производстве исключается использование растворителей. Салонные фильтры с активированным углем, помимо грязи и пыли, удаляют вредные выхлопные газы, снижают высокую концентрацию озона и подавляют неприятные запахи.

Линейка салонных фильтров MAHLE предусматривает самые разные модели: от фильтрующих элементов масляных фильтров, предусматривающих заботу как о двигателе, так и об окружающей среде, до новых фильтров с высокой плотностью прилегания для коммерческих автомобилей.

- Концерн MAHLE начал историю своего существования в 1920 году и за более чем 90 лет развития достиг уровня производителя и поставщика оригинальных компонентов с мировым именем. В настоящее время концерн насчитывает 75000 человек, 170 производств с годовым оборотом более 11 миллиардов евро.
- MAHLE присутствует как поставщик у всех глобальных производителей автомобилей и двигателей, предлагает свободному рынку запасных частей широчайшую линейку деталей для легковых, грузовых автомобилей, судовых, мотоциклетных и малых двигателей.
- MAHLE Aftermarket – подразделение концерна, отвечающее за сбыт продукции MAHLE на свободном рынке запасных частей, насчитывающее 25 представительств во всем мире. MAHLE Aftermarket развивает и распространяет такие торговые марки MAHLE, как MAHLE Original ©, KNECHT ©, CLEVITE ©, BEHR ©, IZUMI ©
- В 2014 году было открыто российское подразделение компании MAHLE Aftermarket – ООО «МАЛЕ РУС», которое организует поставку, распространение и продвижение продукции MAHLE Aftermarket на рынке стран таможенного союза – России, Беларуси и Казахстана, а также обеспечивает послепродажное сервисное и гарантийное обслуживание.
- Ассортимент продукции MAHLE включает в себя детали двигателя, фильтры и фильтрующие элементы, термостаты, турбокомпрессоры, профессиональные установки по обслуживанию систем автомобиля.



ООО «МАЛЕ РУС»
249020, Россия, Калужская обл., Боровский р-н, д. Добрино, 3-й Восточный пр-д, влад. 1
Тел.: +7 48438 63 888; факс: +7 48438 29 355; e-mail: info@ru.mahle.com
www.mahle-aftermarket.com



MAHLE
ORIGINAL

квалификации свой персонал, и более 14 000 слушателей, прошедших у нас обучение.

Информацию об автокомпонентах мы интегрируем с учебными курсами и материалами в социальных группах, на сайте, с выступлениями на конференциях. Это автокомпоненты и оборудование от ведущих производителей. Сейчас формируется список партнеров, представляющих неконкурирующие бренды, на которые будет сделана ставка в дальнейшем.

Кроме того, у нас есть несколько собственных проектов в этой сфере, которые успешно реализуются. Например, мы регулярно проводим клуб директоров – встречи, на которых напрямую общаемся с директорами автосервисов. Для поставщиков было бы не лишним побывать на таких встречах и услышать, что думают и выбирают директора станций.

Мы пробовали самые разные методики и инструменты работы и оставили только работающие, те, которые дают прямой контакт с нужной аудиторией: конкурсы всероссийского масштаба (проводим третий год подряд); организацию семинаров для целевой аудитории численностью от 60 до 250 человек; книги, которые находятся в обороте до 10 лет (пишем их сами); нашу IT-платформу, которая позволяет удаленно обучать и тестировать персонал СТО; видеоматериалы для YouTube и сегментированных каналов. Речь, разумеется, не просто о размещении логотипов, а о продуманных мероприятиях, где примерами и практикой удается убедить в качестве и уникальности продукции наших партнеров.

Дмитрий Королев, директор по продажам на территории России и стран СНГ, Corteco:

Для нашей компании работа, направленная на обучение персонала в период кризиса на рынке, просто необходима, так как именно обучение для нас основной механизм продаж. Именно живое общение мастера и представителя компании закладывает основу для взаимовыгодного общения.

Существует много технических моментов, которые доносятся только лично, и такое общение необходимо для обеих сторон. Мы всегда разделяли программы для менеджеров по продажам и для механиков. Для СТО – более емкая программа с практическими занятиями. Всегда самое важное после любой программы обучения – это обмен мнениями и вопросы, конечно. В 2016 году мы посетили 34 города в России и СНГ и провели 72 семинара с общим количеством участников 2160 человек. В нынешнем году мы планируем модифицировать прошлогодний курс и сфокусироваться больше на деталях подвески.

Владислав Воробьев, менеджер отдела продаж и сервисных программ компании КУВ:



Эффективность работы любого автосервиса зависит от того, насколько верно руководитель предприятия оценивает тенденции на рынке, а также возможности своих сотрудников. Сегодня бизнесу доступны многие действенные инструменты маркетинга, менеджмента, IT-технологий. Грамотное их применение – большое преимущество, которое ведет к росту рентабельности предприятия и усилению его позиций на рынке, даже в условиях жесткой конкуренции. Одним из лучших способов получить эти инструменты и научиться ими пользоваться является обучение, которое ком-

Примеры правильной коммуникации и применения полученных знаний:

- Мастер СТО выявил неэффективную работу амортизаторов. В этом случае он должен объяснить автовладельцу, что от корректной работы амортизационного узла зависит безопасность водителя, пассажиров, а также остальных участников дорожного движения.
- Продавцу магазина запчастей, перед тем как рекомендовать покупателю ту или иную серию амортизаторов КУВ, следует узнать условия эксплуатации автомобиля, на который планируется установка, и стиль вождения покупателя. И только после этого давать свою рекомендацию. При этом напоминание о расширенной гарантии на продукцию КУВ и подробное объяснение ее условий станут в глазах покупателя весомым аргументом в пользу этого магазина в будущем.
- Механик, используя полученные на обучении знания, выполняет работу более квалифицированно, учитывая специфику функционирования с амортизаторами подвески, которую не преподают в техникуме или в вузе. Квалифицированная установка обеспечивает расчетные условия работы амортизаторов, что позволяет предоставить длительную фирменную гарантию от производителя. Автовладелец в итоге получает машину с бесперебойными амортизаторами на долгий срок службы, что формирует лояльность к бренду КУВ и к СТО, где проводилась установка амортизаторов.

пания КУВ проводит для сотрудников сервисных предприятий и магазинов запасных частей.

Во время кризиса рынок ужесточает требования к компаниям, занятым ремонтом и техобслуживанием автомобилей, а также продажей автозапчастей. Потребитель тщательнее обдумывает траты и диктует свои условия бизнесу. В первую очередь это высокая квалификация автомехаников и компетентность продавцов.

На наш взгляд, уровень знаний для сотрудника СТО или магазина – это гораздо больше, чем знакомство с продуктом по инструкции в коробке. Это как минимум полная информация о продукте, а также понимание механизмов эффективной коммуникации с покупателем, умение донести важную информацию до потребителя.

Все эти знания и действенные советы из области их практического применения можно получить на технических семинарах КУВ. Прекрасно понимая, что бизнес в условиях кризиса вынужден сокращать издержки, мы проводим обучение бесплатно.

Повышение узнаваемости бренда КУВ и формирование

положительного отношения потенциальных потребителей является для нас одной из важных задач. Особенно в современных экономических реалиях. КУВ рассматривает обучение как одно из средств для продвижения бренда и поддержания лояльности к бренду. Основные задачи технических семинаров КУВ заключаются в передаче детальных знаний о продукте и его конкурентных преимуществах, в формировании навыков корректной работы с амортизационным узлом и в обучении грамотному сервисному обслуживанию с использованием механизмов гарантийной политики компании КУВ.

Для нас важно, чтобы до конечного потребителя доходил действительно качественный продукт. Под этим понятием мы подразумеваем совокупность самой детали, ее корректной установки и гарантии производителя.

География технических семинаров КУВ охватывает все страны Таможенного союза. Семинары, подготовленные нашими специалистами, рассчитаны на широкую аудиторию: мастеров и механиков СТО, сотрудников

PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии*



PMG

**Прорывной бренд!
Теперь включает детали на японцев**

PARTS-MALL
CORPORATION

Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



TecDoc
CERTIFIED DATA SUPPLIER

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

Seal of
Excellence
kotra

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



магазинов запасных частей, директоров и владельцев предприятий автобизнеса. В процессе обучения обязательно рассматривается широкий круг тем. Среди прочего это и информация о компании KYB, ее история, производственная программа и статистика, а также технические вопросы по производимым продуктам (амортизаторы, пружины, защитные комплекты и верхние опоры), особенности производства и конкурентные преимущества, алгоритмы эффективного использования в работе каталогов продукции KYB, правильная установка деталей, подделки и результаты работы по противодействию подделкам, гарантийная политика KYB, проект «KYB Сервис». Длительность технического семинара составляет шесть часов. По его окончании мы предлагаем участникам выполнить тестовое задание. По итогам тестирования участникам, показавшим положительный результат, выписываются именные сертификаты.

Мы понимаем, что не у всех технических специалистов есть возможность посетить наши семинары. Компания KYB прилагает все усилия, чтобы предоставить мастерам, работающим с продукцией KYB, необходимую техническую информацию. С этой целью мы разработали проект «QR-код» – вспомогательный модуль в нашей программе обучения технических специалистов. Его задача – помочь избежать ошибок при установке амортизаторов на автомобиль.

На коробках продукции KYB рядом с артикулом расположен матричный бар-код (QR code). Чтобы его считать, потребуется сканер-приложение для смартфона. Приложение можно скачать бесплатно. После сканирования пользователь сможет увидеть полную информацию о детали, подробную инструкцию по ее корректному монтажу, общую информацию об установке амортизаторов и пружин, а для многих моделей автомобилей – детальную видеоинструкцию по установке амортизаторов от специалистов KYB.

С прицелом на дальнейшее

развитие в данный момент компания KYB разрабатывает многоуровневую систему обучения для руководителей и специалистов рынка автозапчастей и сервисного обслуживания.

Отмечу, что в 2016 году было проведено 34 технических семинара в крупных городах Таможенного союза. Наши встречи посетили более 1300 специалистов сервисных предприятий и магазинов. В 2017 году мы планируем значительно увеличить количество семинаров и разнообразить систему обучения. Только на первую половину года у нас запланировано 52 семинара. Ожидаемое количество участников – более 3000 человек. География обучения: 42 города Российской Федерации от Калининграда до Владивостока, 10 городов в Республиках Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызстан. В процессе обучения мы уделим внимание всем товарным группам, производимым компанией KYB: амортизаторам, пружинам, защитным комплектам и верхним опорам. Анонсы всех мероприятий KYB доступны на сайте www.kyb.ru.

Сергей Васильков, выездной территориальный менеджер стран СНГ, ООО «Брембо Россия»:



Я считаю, что компании, не вкладывающие в развитие персонала, не могут рассчитывать на рост и развитие. Компания может иметь отлаженную логику, прямые договоры с поставщиками-производителями,

привлекательные цены, но все эти преимущества пропадают, когда розничный продавец не знает товар и не может склонить покупателя к нужному выбору. В конечном итоге, кто платит за тот или иной продукт? Мы с вами, конечные потребители, и очень важно, чтобы менеджеры умели общаться с покупателями и владели информацией о продукте. Причем эта тема актуальна во все времена, независимо от того, есть кризис или нет. В кризис обостряется ценовая конкуренция, но если нет возможности предложить минимальную цену, то можно предложить сервис. А сервис – это в том числе грамотные специалисты (менеджеры, механики, консультанты и т.п.).

И обучение можно рассматривать как средство продвижения бренда, но важно, чтобы это обучение было качественным и интересным. Психология потребления основана на опыте и ассоциациях. И если, скажем, представитель Brembo проведет семинар, на котором люди узнают много нового и интересного, и это будет реализовано в формате диалога «лектор – аудитория», тогда в будущем, когда человек будет слышать словосочетание «тормозной диск», память выдаст ему положительные эмоции, связанные с посещением семинара Brembo. И в этом случае вопрос о том, какой бренд тормозных дисков выбрать, не будет стоять. В этом и состоит цель и способ продвигнуть товар.

Главная особенность обучающей программы Brembo в том, что она построена на опыте прошлых семинаров. Мы рассказываем посетителям семинаров то, что им интересно. В программе семинара отражаются ранее заданные вопросы и ответы на них. Семинар длится в среднем четыре часа, но бывает, что диалог с аудиторией продолжается пять и более часов. Для нас важно, что наши семинары – это не просто проведенные для галочки мероприятия и потраченное время, а способ получить новые знания о тормозных системах в целом и о товарах Brembo в част-

ности. И это не наши «догадки», а слова благодарности в анкетах-опросниках.

В 2016 году нами было организовано 30 семинаров, которые охватили 22 города России и Беларуси. Наши семинары посетили около 1000 человек, причем это как сотрудники наших дистрибьюторов, так и их клиенты. В 2017 году мы планируем продолжить проведение семинаров с той же интенсивностью. Мы разработали график семинаров на весь год, но получаем просьбы провести дополнительные семинары в том или ином регионе. В текущем году, как и в предыдущих, упор делаем на повышение уровня знаний о продуктах Brembo как наших действующих, так и потенциальных клиентов. Важно донести информацию о качестве и доступности Brembo.

Алина Онокорова, менеджер по маркетингу компании Gates по странам СНГ:



Высокая конкуренция на рынке автосервисных услуг и запчастей мотивирует владельцев СТО и розничных точек к поиску и использованию возможностей для получения преимуществ. Повышая квалификацию своих сотрудников через образовательные программы и проекты, предприятия инвестируют в улучшение качества обслуживания клиентов, сокращение времени на выполнение работ, предупреждение рекламационных случаев, а также повышают лояльность

своих работников к работодателю. Персонал, который участвует в образовательных семинарах/тренингах, в т.ч. бесплатных, получает актуальную информацию и навыки, необходимые для предоставления торговых, ремонтных и консультационных услуг на высоком профессиональном уровне.

Гораздо проще продать продукт или услугу, о которых сотрудник магазина или СТО хорошо осведомлен. Например, компания Gates не только является поставщиком автокомпонентов с уровнем качества, аналогичным оригинальным запчастям, но и поддерживает партнерские отношения с СТО и розничной сетью на локальном уровне. Наши обучающие мероприятия включают, помимо технической составляющей, информацию о новых продуктах Gates и их преимуществах. Так, многие предприятия уже высоко оценили ремкомплекты ГРМ

PowerGrip® Kit с водяной помпой от Gates. Принцип разработки таких ремкомплектов – «все-в-одном» – сокращает время на подбор запчастей для ремонта системы привода ГРМ и дает гарантию Gates на все составляющие комплекта.

Помимо стандартной программы очных технических семинаров, занимающих около половины дня, в 2017 году планируется активное развитие тематических вебинаров: отдельно по системам привода ГРМ, дополнительного оборудования, ремням для снегоходов и квадроциклов, решениям для большегрузного коммерческого транспорта и системам охлаждения. Удаленное обучение фактически без отрыва от рабочего процесса позволит сотрудникам СТО и розничных точек получить актуальную информацию о продукции Gates, задать вопросы по ремонту и техническому обслуживанию нашему эксперту. Вебинар длится

1,5–2 часа и очень удобен для участников. После обучения все желающие могут задать вопросы по электронной почте или через форму обратной связи на сайте www.gatestechzone.com. По коммерческим вопросам можно проконсультироваться с территориальным менеджером по продажам.

В 2016 году мы организовали 23 технических семинара, которые посетили порядка 800 специалистов отрасли. Мероприятия Gates проводились в различных городах РФ, от Москвы до Владивостока. В 2017 году мы планируем усилить практическую составляющую наших семинаров. С этой целью Gates разработала специальный демонстрационный мобильный стенд, на котором участники семинара смогут потренироваться в установке поликлинового ремня. В рамках мероприятий мы фокусируемся на всех товарных группах Gates и системах автомо-

биля, к которым они относятся. Ведь незначительные на первый взгляд неполадки могут привести к затратным и неприятным последствиям. Предлагая на рынке комплексные решения в виде ремкомплектов для системы ГРМ Gates PowerGrip® Kit и Gates Micro-V® Kit для систем привода вспомогательных агрегатов, мы даем возможность производить эффективный и безопасный ремонт этих систем. Gates также считает важным предоставить максимум продуктовой и технической информации СТО, занимающимся ремонтом грузовиков и автобусов, о поликлиновых ремнях и ремкомплектах Extra-Service Micro-V и натяжителях Extra-Service DriveAlign®, качество которых соответствует оригинальным комплектующим, а также высококачественных термостатах, шлангах и патрубках, которые специально разработаны для тяжелых условий эксплуатации.



Сергей Петров, технический тренер компании SKF:



В сложный период остаются на плаву и процветают только компании, обладающие высококвалифицированными и профессиональными специалистами и предлагающие уникальные товары, услуги и т.д. Поэтому всегда следует помнить об огромной важности обучения персонала и постоянном повышении квалификации. К примеру, СТО, благодаря высокому качеству обслуживания и профессионализму своих сотрудников, может осуществлять сложный ремонт авто, предлагать расширенную гарантию и т.д. Все это способствует росту лояльности клиентов и открывает новые возможности для предприятия.

К сожалению, не все клиенты знакомы с полным ассортиментом продукции SKF. Благодаря семинарам специалисты узнают о нашем предложении и позиционировании на рынке автозапчастей. Например, традиционно бренд SKF ассоциируется с подшипниками, и некоторые участники впервые слышат о специальном инструменте SKF и смазочных системах, ременных и цепных комплектах ГРМ, верхних опорах амортизаторов, водяных насосах, ШРУСах, приводных валах и других товарных группах.

Очень важно не только приобрести качественную деталь, но и профессионально ее установить, чтобы исключить преждевременный выход из строя. Это

необходимо знать нашим клиентам, и благодаря тренингам мы эту информацию транслируем коллегам по отрасли.

Полный курс технического обучения SKF занимает два дня. Иногда по просьбе клиентов мы рассматриваем отдельно наиболее интересные для участников темы, на каждую из которых отводится 2–3 часа. Технические семинары проходят в интерактивной форме. В рамках таких семинаров рассматриваются конструкции современных узлов, агрегатов и систем автомобиля, приводятся примеры основных неисправностей компонентов, даются рекомендации по ремонту и монтажу с учетом распространенных ошибок. Также проводятся анализ неисправностей и демонстрация видеоматериалов по конструкции и установке автомобильных узлов. На наших семинарах мы представляем специальный инструмент и смазки, производимые компанией SKF.

У участников наших образовательных мероприятий всегда есть возможность не только получить техническую информацию, но и обменяться опытом со своими коллегами, получить ответы на интересующие вопросы, высказать свои предложения и пожелания.

С актуальным списком тем («Подшипники и ступичные узлы», «ГРМ», «Приводной вал и шарнир равных угловых скоростей», «Верхние опоры амортизаторов», «Смазочные материалы и специальный инструмент SKF. Причины основных неисправностей. Рекомендации по замене») и содержанием технических тренингов всегда можно ознакомиться на нашем сайте, скачав специальный файл с подробным описанием семинаров (на сайте также можно оставлять заявки на проведение тренингов в определенном городе): <http://www.skf.com/ru/products/vehicle-aftermarket/trainings/index.html>.

В 2016 году мы провели технические тренинги для 500 человек в разных городах России: Москве, Кирове, Твери, Краснодаре, Красноярске, Тольятти и многих других. Среди наших слушателей – сотрудники дистрибьюторов,

специалисты автомобильных техцентров, а также непосредственные владельцы авто, которым интересно (и полезно) посещать наши семинары. Помимо вышеперечисленных тем, мы будем также уделять внимание относительно новой товарной группе в ассортименте SKF – цепному приводу ГРМ.

Виталий Гисич, старший специалист по продукции российского подразделения DENSO:



Обучение и знания – это и лояльность клиента, и коммерческий успех всех заинтересованных в этом бизнесе сторон (компания-производителя, дистрибьютора, магазина или СТО). Компании, которые вкладывают большие средства в обучение торгового персонала, имеют гораздо больше шансов на успех, а самое главное – возможность потеснить конкурентов, которые не желают тратить на подобные процессы.

Любая возможность обучения от компании-производителя автомобильных компонентов мирового уровня, каковой является DENSO, – это уникальный шанс повысить квалификацию сотрудника и приблизиться к тем, кто на протяжении нескольких десятков лет принимает непосредственное участие в развитии технологий для автомобильного рынка! Знания освобождают от сомнений в работе со сложными узлами, такими как системы кондиционирования, зажигания, управления двигателем. Они

дают возможность развивать бизнес и выделяться на фоне конкурентов.

Например, по причине отсутствия нужных знаний и регламентов многие СТО исключают такую услугу, как замена компрессора кондиционера. После прохождения обучения по данному направлению они получают возможность расширить спектр предоставляемого клиентам сервиса, исключить вероятность рекламаций и, конечно же, сделать свой бизнес лучше и прибыльнее!

Мы делим наше обучение на два направления. Первое – коммерческое, оно ориентировано на торговый персонал дистрибьюторов, магазины, сети и т.п. Основная цель такого обучения – донести выгоды и преимущества работы с нашим продуктом. Второе направление – техническое, предназначенное для мастеров и сотрудников СТО. Здесь мы стараемся дать информацию технического характера, а также научить работать по регламенту в тех случаях, где это необходимо. Также ежегодно мы проводим несколько тематических обучающих семинаров, которые посвящены отдельным товарным группам, таким как системы кондиционирования DENSO или системы зажигания DENSO. Для проведения подобных мероприятий обычно приглашаются инженеры из Европы или Японии. Коммерческое обучение – 1 день (4–6 часов). Техническое обучение – 1–2 дня (до 8–12 часов). После прохождения обучения проводится именная сертификация.

В течение последнего финансового года специалисты DENSO провели 170 семинаров, обучено порядка пяти тысяч специалистов. География – Россия (от Калининграда до Петропавловска-Камчатского), Белоруссия, Казахстан. В 2017 году мы запланировали проведение коммерческих семинаров, технических семинаров по системам кондиционирования, системам зажигания, системам управления двигателем, а также мини-тренинги для розничных магазинов. ■

PARTS-MALL



Поставщик автокомпонентов
мирового уровня

КТО МЫ?

- Сертифицированный поставщик Tec-doc Data (единственный из корейских фирм, уровня А-класс)
- Комплектация деталями для корейских авто, включая Hyundai, Kia, Samsung и SsangYong
- Расширение ассортимента на японские, европейские и американские автомобили (фильтры, тормозные колодки, детали подвески)
- Самый большой и эффективный среди всех корейских компаний склад



- Бренд, специализирующийся на деталях к корейским автомобилям
- Полный ассортимент
- Сделано в Корее



- Бренд, специализирующийся на запчастях для японских, европейских и американских автомобилей



- Уникальное сочетание качества и доступности по цене
- Клапана, вкладыши двигателя / Поршневые кольца / Ступицы / Тормозные суппорта / Диски и Барабаны / Поворотные кулаки / Топливные насосы / Регуляторы / Шкивы-гасители колебаний коленвала / Шатуны



Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



Автомобильные подшипники

Подсчитать, сколько подшипников используется в автомобиле, весьма непростая задача. Ведь в любой машине используется множество компонентов, вращающихся относительно друг друга и предусматривающих использование различных подшипников. При этом в автомобиле можно найти подшипники почти всех типов, от подшипников коленвала до подшипников качения и скольжения различных типов. Изыскания в области автомобильных подшипников направлены сейчас на разработку подшипников новых типов, а также на совершенствование подшипников уже существующих конструкций.

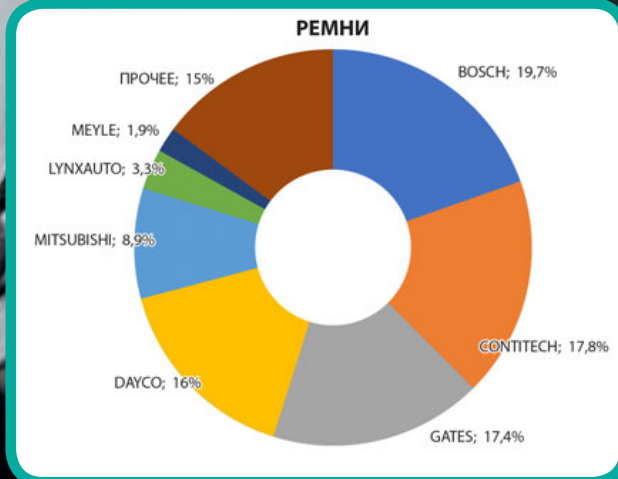
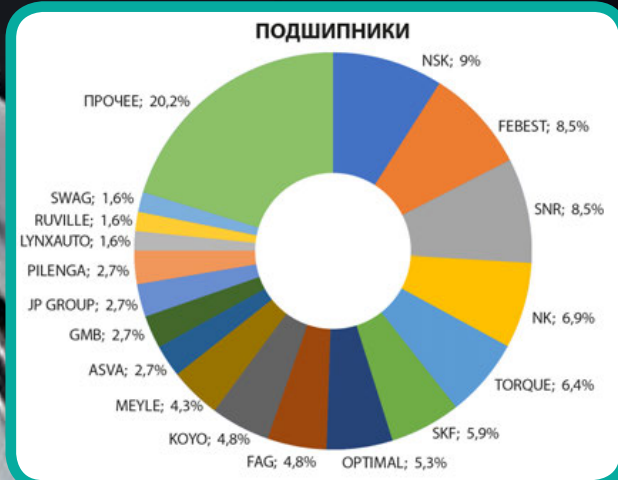
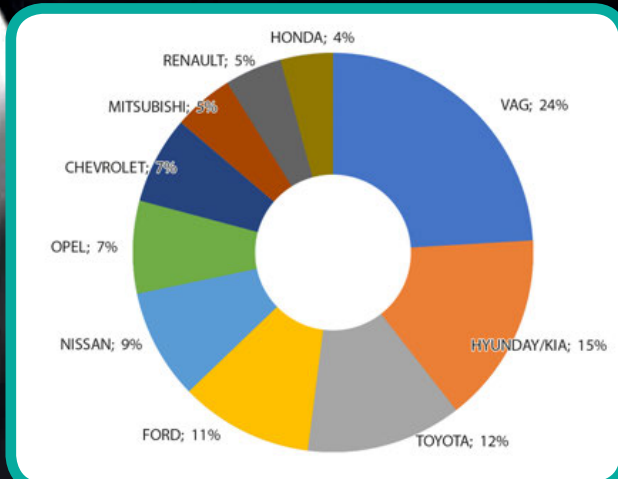


Татьяна Анимова


Разработка новых типов подшипников реализуется в рамках тенденции, согласно которой автопроизводители все чаще требуют от поставщика компонентов разработку узла в сборе. В контексте подшипников таким «модулем» могут быть, например, ступица в сборе или привод колеса в сборе с подшипником. Уже существующие в автомобиле подшипники также подвергаются совершенствованию. Основные направления таких работ – увеличение ресурса работы подшипников, снижение трения, а также увеличение КПД, и все это для того, чтобы создать компоненты, которые смогут внести вклад в снижение расхода топлива, а также будут способствовать сокращению выбросов CO₂. Способы достижения таких характеристик – использование новых типов смазок и специальных материалов для уплотнений, а также совершенствование методов моделирования компонентов и применение более совершенного производственного оборудования.

Вторичный рынок автомобильных подшипников в России отличается острой конкуренцией, а также наличием большой доли контрафактной продукции. За последние три года на российском рынке автокомпонентов в сегменте ремней и подшипников появилось много азиатских брендов, такой вывод делают аналитики проекта ВИН-КОД.РФ на основе данных по продажам за 2016 год. Кроме того, рынок сместился в бюджетный. В группе подшипников, как можно видеть на графиках, видимую долю занимают около 40 брендов. А рынок ремней продолжают контролировать традиционные бренды. В статистике значимую долю занимают не более 20 торговых марок. ■

Журнал «Автокомпоненты» совместно с ВИН-КОД.РФ публикует статистику по продажам автозапчастей в различных сегментах российского рынка, основанную на данных платформы ВИН-КОД.РФ за 2016 год.



Данные представлены на основе статистики продаж ВИН-КОД.РФ – 2016. Выборка была сделана по вышеуказанным маркам автомобилей.



ContiTech: теперь пять лет гарантии

Компания ContiTech увеличивает срок гарантии на свою продукцию до пяти лет. И за счет этого станции сервисного обслуживания получили дополнительный инструмент для увеличения лояльности клиентов и стимулирования продаж.

Татьяна Анимова

К программе увеличенной гарантии могут присоединиться станции технического обслуживания автомобилей любой формы собственности, действующие на территории одной из 47 стран Европы и Азии (в том числе в Российской Федерации, Республике Беларусь, Казахстане и Украине), успешно прошедшие процедуру регистрации на сайте www.contitech.de/5. Для того чтобы стать участником программы, нужно заполнить на сайте анкету, дождаться сообщения с подтверждением регистрации (после проверки) и получить сертификат по почте. СТО может исключить себя из участников программы на том же сайте.

Программа распространяется на всю продукцию компании ContiTech Antriebssysteme GmbH (ремни, комплекты, обгонные муфты генератора, шкивы коленчатого вала), но применяется исключительно к СТО, а не к частным лицам, самостоятельно осуществляющим ремонт автомобиля.

И, конечно же, факт проведения работ должен быть

подтвержден наряд-заказом и платежными документами. В странах, где такая деятельность лицензируется, необходима лицензия СТО. Гарантия распространяется на продукцию, которая была установлена после регистрации СТО в программе.

«Обычный срок гарантии на продукцию ContiTech для рынка автокомпонентов составляет два года, – рассказывает Алексей Прусаков, региональный менеджер по продажам компании ContiTech. – При этом интервал плановой замены, например, ремня ГРМ, установленный автопроизводителем, существенно превышает этот срок. По нашим оценкам, в среднем по автопарку

«Наша продукция выполняет требования самых строгих стандартов качества и изготавливается с использованием самых современных технологий и материалов. Поэтому наши изделия используют многие автопроизводители, – рассказывает Йенс Хайткемпер из маркетинговой службы ContiTech. – Мы чувствуем себя достаточно уверенно, чтобы давать подобную гарантию».

интервал замены ремня ГРМ составляет 4–5 лет. Налицо несоответствие и дилемма для владельца: либо производить замену гораздо чаще, либо продолжать эксплуатировать на свой страх и риск. Расширение сроков гарантии при условии профессиональной установки в очень многих ситуациях снимает этот вопрос».

При обнаружении в продукции ContiTech дефекта материала или изготовления компания компенсирует автосервису стоимость ремонта либо замены бракованного изделия. Процесс оформления гарантийного случая осуществляется через дистрибьютора, у которого было приобретено изделие.

«Срок действия гарантии не может превосходить интервала плановой замены изделия, указанного автомобилестроителем в специальной сервисной литературе», – уточняет Алексей.

Например, сервисная литература регламентирует замену ремня ГРМ на Audi A4 с двигателем AEB через 120 000 км пробега. В данном случае срок действия гарантии ограничивается указанным пробегом или 5-летним сроком, в зависимости от того, что наступит раньше. Еще пример: сервисная литература регламентирует замену ремня ГРМ на Renault Logan с двигателем K7M через 60 000 км пробега или 4 года (в зависимости от того, что наступит раньше), и в этом случае срок действия гарантии ограничивается вышеуказанными параметрами.

Гарантия производителя не распространяется на ситуации, когда монтаж или обращение с продукцией выполнялись ненадлежащим образом или не соблюдались текущие требования изготовителя автомобиля (например, интервал замены, требования инструкций по ремонту). Производитель также не несет ответственности за ситуации, когда продукция вышла из строя по причинам нормального износа, внешнего воздействия (инородные тела, загрязнение жидкостями и т.п.) или вследствие ненадлежащих условий эксплуатации изделия. ■

13-я международная выставка
автомобильной индустрии



ИНТЕРАВТО



+7 (495) 727-26-31
www.interauto-expo.ru

23-26 августа 2017 года

реклама

Крокус Экспо



Автокомпоненты и запчасти



Автохимия



Автоаксессуары



Автоэлектроника



Гаражное и сервисное
оборудование

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Генеральный информационный
партнёр:

 **АВТО
РАДИО**

Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:

 **БВ**

12+

NSK:

старт на независимом рынке

В 2016 году на независимый рынок автокомпонентов вышел один из старейших в мире производителей подшипников, компания NSK. По оценкам экспертов компании, глобальный рынок автомобильного ремонта переживает сейчас стадию активного роста, что создает благоприятные условия для развития бизнеса NSK, которая планирует в пятилетний срок войти в число лидеров независимого рынка подшипников.

Татьяна Анимова

Компания NSK, отметившая в прошлом году свое столетие, входит в топ-50 лидирующих мировых OEM-поставщиков узлов ступичных подшипников третьего поколения.

Очевидно, что конкуренция на независимом рынке автокомпонентов в сегменте подшипников сейчас очень велика. Большие доли рынка занимают здесь несколько глобальных производителей и поставщиков. В таких условиях NSK делает ставку на свои сильные стороны: огромный опыт разработок и производства компонентов уровня «оригинала», а также высокое качество изделий и сопутствующий комплекс услуг.

Теперь NSK поставляет на независимый рынок ступичные подшипники под маркой ProKIT. Ремкомплект NSK ProKIT включает в себя оригинальные изделия – подшипники, уплотнения, крепеж, которые используются на конвейерах ведущих производителей. Продукция NSK для вторичного рынка автокомпонентов производится в тех же условиях, что и оригинальные компоненты. А большой опыт конструкторов компании в разработке ступичных подшипников трех поколений обеспечивает возможность предлагать автопроизводителям продукцию, соответствующую новейшим

требованиям в сфере производства автомобилей.

Ступичные подшипники NSK первого поколения имеют два отдельных ряда шариков (конические ролики – в случае

подшипников для грузовых машин), а также уплотнения с магнитным энкодером, который передает информацию системам управления тормозной системой и системой курсовой устойчивости. Качественные уплотнения, специальная смазка и другие конструктивные решения обеспечивают долгий срок службы подшипников, снижают трение и способствуют снижению расхода топлива. Подшипники второго поколения, помимо вышеописанных особенностей, имеют также фланец, интегрированный во внешнее кольцо, который упрощает процесс установки.

Но настоящий прорыв – подшипники третьего поколения. За счет применения технологии холодной обработки NSK удалось повысить эффективность производства подшипников, уменьшить их массу и размер. На ступичных подшипниках NSK третьего поколения применяются датчики, которые передают информацию на различные системы автомобиля. Срок службы таких подшипников достаточно высок, так как они имеют качественную смазку и надежные уплотнения. Их установка максимально упрощена за счет крепления на болты.

И так как NSK основывает свою стратегию развития на вторичном рынке автокомпонентов на стремлении предоставлять здесь продукты качества «оригинала», компания планирует в ближайшие несколько лет существенно расширить ассортимент своей продукции. Цель – обеспечить 95-процентное покрытие независимого рынка автокомпонентов. Примечательно, что наращивание ассортимента будет происходить не только за счет расширения предложения по ступичным подшипникам, но и за счет освоения новых товарных групп, например подшипников двигателя или трансмиссии.

Важнейшими компонентами стратегии развития NSK на вторичном рынке автокомпонентов являются работа с сетью дистрибьюторов, а также эффективная логистика, доступность продукции и наличие у торговых партнеров необходимого ассортимента. Другой, не менее значимый канал для продвижения – сервисные станции, которые используют в своей работе продукцию NSK, а также имеют доступ к технической поддержке от поставщика компонентов. ■



Японская компания NSK, начинавшая как поставщик шарикоподшипников, известна теперь как мировой производитель подшипников качения и автомобильных компонентов. Штат компании включает в себя 31 тыс. человек, которые работают в 30 странах мира. В Европе у NSK есть несколько производственных площадок в Германии, Англии, Голландии, а также технические центры в Германии, Англии и Польше.



ВИН-КОД.РФ



Интернет-магазин
запчастей с готовым трафиком



Ваши поставщики
управление цепочками поставок



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



Управление Call-центром
мощная CRM система



Доставка заказов ваших покупателей
250 пунктов выдачи по всей территории России

Торговая платформа для вашего автобизнеса

+7(499) 490-07-21

mit@vin-code.org

<http://вин-код.рф>



Правильный монтаж – залог надежной работы ремня ГРМ



Алексей Сигаицев, старший технический тренер Инжинирингового учебно-практического центра SMART, рассказывает о том, что необходимо знать для того, чтобы правильно демонтировать ремень ГРМ, а также о том, при каких условиях возникает его обрыв.

Татьяна Анимова

Человеческий фактор, или отсутствие должного опыта у механика, – одна из основных причин, из-за которой снижается ресурс ремня ГРМ и может произойти его обрыв. Очевидно, что специалист, который проводит замену привода, должен иметь соответ-

ствующие знания и опыт работы и соблюдать технологию замены.

Другой фактор, который зачастую становится причиной обрыва, – использование некачественных компонентов. Выбирая ремень ГРМ, не стоит приобретать дешевые изделия. При выборе привода лучше руководствоваться рекомендациями автопроизводителя, которые

указаны в инструкции по ремонту автомобиля.

Халатность владельца автомобиля также чревата серьезными последствиями. Некоторые автомобилисты игнорируют рекомендации специалистов сервиса по замене ремня или затягивают замену привода, хотя многие при этом хорошо понимают, чем они рискуют в случае внезапного обрыва ремня.

На современных двигателях обрыв ремня ГРМ может привести к сложному ремонту двигателя. Зачастую приходится ремонтировать головки блока цилиндров, и требуется не просто замена погнувшихся клапанов, а комплексный ремонт,

который предусматривает много дополнительных работ. Однако не все головки блока можно отремонтировать, а потому при обрыве ремня приходится покупать головку блока в сборе. Конечно же, степень повреждений, а значит, и размер дополнительных затрат во многом зависят от того, в каком режиме работы двигателя произошел обрыв ремня.

Поговорим о том, как поменять привод ГРМ так, чтобы обеспечить его длительную эксплуатацию. Для начала напомним, что важно соблюдать сервисные пробеги и рекомендации от автопроизводителей по замене привода.

В российских условиях эксплуатации средний ресурс ремня ГРМ составляет от 80 до 120 тыс. км, постоянную проверку при проведении ТО рекомендуется производить, начиная с 60 тыс. км. Ресурс зависит от множества факторов, среди прочего это и состояние двигателя, и общее состояние привода, а также стиль управления автомобилем, правильность применения смазочных материалов и многое другое. Высокое качество ремня – это не единственное требование для длительной работы всего привода.

Оговоримся сразу, что при установке нового ремня необходимо поставить также новые ролики и при необходимости – новые шестерни. Первые шаги в процедуре демонтажа-монтажа: с передней части двигателя убрать все защитные крышки и кожухи, чтобы обеспечить доступ к приводу. После этого рекомендуется провести осмотр привода и сравнить соответствие нового ремня и установленного. Во время осмотра привода ГРМ особое внимание нужно уделить зубьям установленного ремня, осмотреть все поверхности на наличие разрывов, трещин, сва-



Алексей Сигайцев, старший технический тренер Инжинирингового учебного центра SMART

Инжиниринговый центр SMART – крупнейший независимый учебно-практический центр в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Центр располагает 4 техническими площадками в Москве и Санкт-Петербурге с 9 тоннами специального оборудования и учебных стендов. Технические тренеры ИЦ SMART готовят ежегодно 3000 механиков, электриков, диагностов, мастеров-консультантов, руководителей станций техобслуживания – всего более 14 500 выпускников с 2008 года.

ливаний или отслоений. Такие признаки указывают на то, что привод надо менять.

При хранении, установке и осмотре ремня важно не допускать действий, которые могут привести к его повреждению. Ремень представляет собой сложную многослойную конструкцию. В ее основе чаще всего лента из полиамидной ткани, следующий слой – кордшнур из стекловолокон, еще один слой – резиновая основа, формирующая профиль зуба, в которой находится слой полиамидной ткани для повышения износостойкости зуба. И когда механик, неправильно демонтировав ремень, начинает осматривать его и изгибает под неправильными углами, в неправильном положении (например, зубьями наружу), он повреждает кордшнур из стекловолокна. В месте такого повреждения с большой долей вероятности впоследствии возникает разрыв ремня.

После осмотра ремня нужно осмотреть общее состояние привода и провести проверку на течи.

Перед началом работ по демонтажу привода ГРМ важно выставить установочные метки. Они нужны для того, чтобы облегчить обратную сборку и не допустить повреждения двигателя. Установочные метки, как правило, располагаются на приводных шестернях (подвижные метки) и на задних кожухах, отливах, плоскостях головки блока (неподвижные метки). При совпадении меток поршень первого цилиндра встает в верхнюю мертвую точку, а механизм ГРМ – в закрытое положение: кулачок начинает наезжать на впускной клапан первого цилиндра. При сопоставлении установочных меток встанут в правильное положение распределительные валы и коленчатый вал. Если есть дополнительные балансирные валы, которые имеют общий привод, то перед демонтажем ремня надо поставить вал в установочное положение. Если балансирный вал приводится дополнительным ремнем, то установка метки балансиря проводится после снятия основного привода.



После совмещения установочных меток нужно ослабить натяжные ролики. Ролики бывают нескольких типов: жесткий эксцентриковый натяжной ролик, механический натяжитель с фрикционным демпфером, натяжной ролик с гидравлическим демпфером. Одним из самых надежных считается ролик с гидравлическим демпфером. Однако чаще всего встречается ролик с фрикционным демпфером. На бюджетных автомобилях в основном используются эксцентриковые ролики, при которых натяжение осуществляется вручную.

После снятия натяжного ролика необходимо удалить дополнительные натяжные ролики, направляющие ролики, затем провести демонтаж ремня и снова осмотреть весь механизм привода, в частности шестерни привода, проверить характер износа, проверить соосность шестерен и соосность осей натяжных роликов. Если соосности нет, это может привести к сползанию ремня и к его неправильному износу. Также нужно проверить на износ насос охлаждающей



жидкости. Если обнаруживаются течи в системе, то перед установкой нового привода их нужно устранить. Механики иногда игнорируют это требование, и из-за масла или антифриза, которые проникают через течь, повреждается новый ремень: возникают его набухание, расслоение и обрыв.

Монтаж нового привода в большинстве двигателей производится от коленвала к распределителю, со стороны, где нет натяжного устройства. Затем ремень пропускается через распределители со стороны насоса охлаждающей жидкости и натяжного ролика к коленвалу. (Будьте внимательны: есть иные схемы монтажа, и, чтобы не допустить ошибки, лучше свериться с руководством по ремонту.) После этого можно сделать предварительную натяжку ремня, чтобы проверить соответствие установочных меток. В процессе накидывания ремня на привод нужно постоянно контролировать установочные метки, чтобы не допустить их смещения. Проворачивать двигатель за валы при отсутствии привода ГРМ категорически запрещено. После предварительной натяжки ремня можно проверить установочные метки, повернув коленвал на два оборота по часовой стрелке. Если ремень заменен правильно, то после поворота за коленвал на шестернях и неподвижных деталях совпадут установочные метки. Если такой поворот дается с повышенным усилием или вовсе стопорится, необходимо остановиться и вернуть механизмы в исходное положение. Запрещается проворачивать двигатель стартером, так как при

несовпадении установочных меток можно легко повредить двигатель.

После проворота двигателя на два оборота, в случае, если работа проводилась правильно, установочные метки должны совпасть. После этого можно провести окончательное натяжение ремня. Далее необходимо проверить натяжение ремня. Сделать это можно разными способами, один из которых, не являющийся очень точным и правильным, это повернуть изгиб ветки ремня на 90 градусов. Более точную проверку можно осуществить с помощью динамометра. Другой, еще более корректный способ проверки натяжения ремня – применение частотных индикаторов, которые определяют правильность натяжения по частоте колебания ремня. Заключительный этап – сборочные работы и проверка работы ремня.

Важно помнить, что при работе с приводом, где установлены системы изменения фаз газораспределения, прежде чем снимать привод, нужно установить фиксирующие планки, которые закрепляют валы и не допускают их проворачивания. На многих двигателях нужно также проверить работоспособность фазовращателей, замерив их люфты.

Удачной вам работы, коллеги! ■



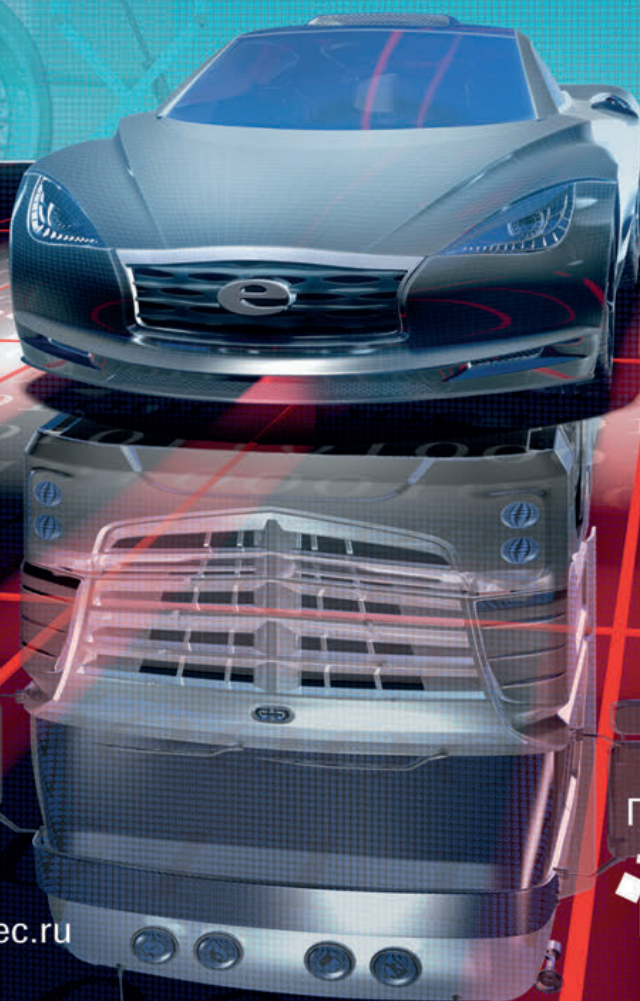
automechanika

ST. PETERSBURG

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

14–16.03.2017

www.automechanika-spb.ru



Организатор



Тел. (812) 320 80 97
e-mail: auto-pr@restec.ru

По лицензии



messe frankfurt



Ремкомплекты ГРМ Gates PowerGrip® Kit с водяным насосом: профилактика для экономии

Часто водяные насосы приводятся в действие ремнем ГРМ. И если насос неисправен, возникает риск утечки охлаждающей жидкости. А длительное загрязнение охлаждающей жидкостью приводит к преждевременному износу ремня ГРМ. Изношенный или неправильно установленный ремень или натяжитель может вызвать остановку насоса.

Татьяна Анимова

Именно поэтому специалисты компании Gates рекомендуют проводить замену водяного насоса одновременно с ремнем ГРМ и другими компонентами привода.

Если менять ременной привод и водяной насос одновременно, используя универсальный комплект, сроки эксплуатации этих компонентов будут оптимальны и риск их преждевременного выхода из строя будет сведен к минимуму.

Стандартный ремкомплект PowerGrip® Kit с водяным насосом от компании Gates содержит в себе все необходимые для качественного ремонта компоненты: ремень ГРМ, обводной ролик, натяжитель ремня, другие детали, инструкцию по установке, а также водяной насос и все необходимые уплотнения и накладки. Важно отметить, что все компоненты комплектов соответствуют по своим характеристикам и качеству уровню оригинального оборудования.

Ассортимент ремкомплектов ГРМ PowerGrip® Kit с помпой от компании Gates насчитывает в России 252 наименования. Эти комплекты охватывают большинство современных двигателей с приводом водяной помпы от ремня ГРМ.

Важно правильно определить причину, по которой водяной насос вышел из строя. Если он поломался раньше указанного срока, то нецелесообразно сразу, без установки причин поломки, ставить новый насос, так как он сломается еще быстрее.

Чаще всего поломка возникает не из-за низкого качества самой помпы, большинство гарантийных случаев по водяным насосам связаны с их неправильным монтажом. Наиболее частой причиной преждевременного отказа водяных насосов является повреждение торцевого уплотнения в ходе установки насоса, отмечают специалисты Gates. В процессе работы насоса жидкость может просачиваться через небольшой зазор (шириной всего несколько микрометров) между двумя внутренними кольцами насоса, вращающимися относительно друг друга (одно кольцо вращается вместе с валом, а другое неподвижно). Избежать такой протечки может помочь жидкостный барьер, образуемый охлаждающей жидкостью между кольцами. Тогда

как «сухое» вращение приводит к необратимому повреждению колец и к преждевременному износу, шуму и/или утечке охлаждающей жидкости.

При замене водяного насоса обязательно нужно использовать новые прокладки и уплотнения, а герметик применять только тогда, когда это рекомендовано производителем. Если насос снабжен прокладкой или уплотнением (уплотнительное кольцо или другое), нельзя использовать уплотнительную пасту. Герметик нужно применять правильно: наносить его ровным слоем по краю и вокруг каналов охлаждения (установочных отверстий) со стороны рабочего колеса насоса. Избыток герметика помешает установить насос правильно. Насос может сместиться, как только механик начнет заворачивать болты. Кроме того, избыточный герметик часто попадает в контур охлаждения, где может вызвать серьезное повреждение. Важно помнить, что разные герметики имеют разное время застывания.

Gates поставяет также 18 наименований ремкомплектов PowerGrip® Kit с помпой и термостатом, предназначенных для использования в двигателях автомобилей Volkswagen AG. Речь идет о таких машинах, в которых термостат устанавливается за системой ременного привода. Это такие модели, как бензиновые Audi A4 2.4, Audi A4 Cabrio 2.4 и дизельный 2.5, бензиновый Audi A6 2.4 и 2.8 и дизельный 2.5, бензиновый Audi A8 2.8. К числу моделей, где можно использовать такие ремкомплекты, относятся и бензиновый Vauxhall/Opel Astra 1.6 и 1.4, а также бензиновые Vauxhall/Opel Corsa 1.2 и 1.4.

Еще один фактор риска для водяного насоса – загрязненная охлаждающая жидкость, неправильно подобранная жидкость или смесь жидкостей. Загрязняющие вещества (абразивные частицы, моторное масло и др.) царапают внутренние уплотнения насоса или ухудшают их

износостойкость, тем самым создавая путь для просачивания охлаждающей жидкости. Неподходящая охлаждающая жидкость не обеспечивает требуемый уровень защиты от ржавчины и коррозии, что приводит к разрушению отдельных компонентов насоса.

В среднем за четыре года или за 100 000 километров пробега водяной насос перекачивает 1,7 млн литров охлаждающей жидкости.

Для подбора деталей и, в частности, правильного выбора ремкомплектов ГРМ Gates PowerGrip® Kit с водяным насосом компания Gates предлагает онлайн-каталог, расположенный по адресу www.gatesautocat.com, в котором информация обновляется на регулярной основе. Доступ в онлайн-каталог можно также получить через открытый русифицированный портал для профессиональных автомехаников – www.gatestechzone.com. На этом портале специалисты по ремонту автомобилей также могут получить информацию о диагностике неисправностей, ремонте и техническом обслуживании систем ременных приводов и охлаждения, а также задать вопросы Gates через форму обратной связи.

Грамотно проведенный ремонт с применением качественных компонентов – это, пожалуй, главный способ для СТО повысить лояльность своих клиентов, а также обеспечить надежную работу системы привода газораспределительного механизма. Использовать ремкомплект Gates PowerGrip® Kit, менять сразу и ремень, и водяной насос – это хороший способ сэкономить на сервисном обслуживании. Как известно, для того, чтобы заменить водяной насос, нужно снять привод ГРМ. Отказавшись от замены помпы во время плановой замены компонентов привода ГРМ, клиент должен понимать, что ресурс эксплуатации помпы может не превышать нескольких тысяч километров пробега после замены привода. При последующей замене помпы необходимо будет повторно снять детали привода ГРМ, а также провести замену ремня ГРМ. В результате автовладелец заплатит дважды как за работу, так и за ремень. Выполняя полный капитальный ремонт системы и тщательно следуя инструкциям производителя, СТО дадут своим клиентам следующие 100 000 километров (60 000 миль) надежной работы автомобиля. ■



Как вовремя и качественно заменить ступичный подшипник?

Повреждения подшипников чаще всего проявляются в постепенном ухудшении их работы. Весьма редко они выходят из строя неожиданно, только если были допущены грубые ошибки при монтаже или если в подшипнике почти отсутствует смазочный материал. В зависимости от интенсивности эксплуатации от появления дефекта до его явного проявления может пройти несколько месяцев.

Николай Протасов

А может, время менять еще не пришло?

При разработке современных ступичных узлов перед конструкторами стоит задача обеспечить механизму возможность

без проблем работать на пробеге до 1 млн и более километров. И преждевременный выход подшипников из строя при нормальной эксплуатации случается достаточно редко.

Но случаи повреждения подшипников либо их преждевре-

менного износа все же случаются. Водитель должен в первую очередь проверить состояние ступичных подшипников, если при движении они начинают вести себя «нетипично».

Одним из наиболее распространенных симптомов является гул, возникающий при движении и звучащий независимо от подключения трансмиссии. Этот гул может усиливаться в определенном скоростном диапазоне. Такое происходит из-за возникающего резонанса в паре полуось – подшипник. Также сила звука обычно нарастает при прохождении поворотов, особенно затяжных.

Постепенно, если не принимать мер, гул во время движения будет передаваться на рулевое

управление. И после поворота руля маневр будет выполняться с некоторым запаздыванием, а на рулевом колесе будут ощущаться периодические толчки.

Потом гул может смениться стуком, сопровождающимся усиленной вибрацией и биением колеса с дефектным подшипником. Не исключено, что вскоре вместо стука появятся громкий треск и хруст. Последствия езды с разрушенным подшипником в ступице могут быть самые негативные.

Разваливающийся, подклинивающий, но кое-как двигающийся подшипник будет перегреваться. И это тепло быстро передастся на тормозной суппорт, тормозная жидкость может закипеть.

В другом варианте развития событий изношенный, люфтящий подшипник может вывернуть колесо ребром при выполнении машиной поворота на небольшой скорости. Это приведет к поломке шаровой опоры рычага подвески и деформирует полуось, последствия такой езды будут как минимум крайне неприятны для водителя.

Распавшийся на фрагменты подшипник может и просто заклинить вращение ступицы. Если это произойдет на высокой скорости, то трагического финала не избежать.

Надо отметить, что времени на раздумья у водителя немного. Автору известен случай, когда от начала гула до полного развала подшипника автомобиль прошел не более 250 километров. Тогда все кончилось благополучно: кроме подшипника, нужно было поменять ступицу и пыльник, а также датчик ABS.

Диагностика подшипника – процесс несложный

Осмотрев после демонтажа вышедший из строя подшипник или то, что от него осталось, можно без труда определить



Монтажные комплекты колесных и ступичных подшипников со встроенными датчиками ABS от французской компании SNR



Ступица со двухрядным шариковым подшипником в разрезе

причину поломки. Порой для точного диагноза требуется осмотреть работающие вместе с подшипником детали, проверить качество уплотнений, проанализировать условия эксплуатации с учетом климатических реалий.

Многие считают, что ступичные подшипники выхаживают меньше, чем им положено, главным образом из-за плохих дорог. Однако статистика утверждает, что в 70% случаев причиной преждевременного износа подшипников ступицы является или слишком обильное, а чаще – недостаточное количество смазки, или же использование смазки, не отвечающей требованиям производителя подшипников.

В 18% случаев подшипник теряет свои эксплуатационные качества быстрее, чем положено, из-за попадания воды и/или твердых абразивных частиц. Потому важно контролировать состояние уплотнений на подшипниках и не допускать их порывов. Из-за повреждений уплотнений разогретая смазка будет беспрепятственно вытекать, кроме того, повреждение откроет абразивной пыли доступ к внутренней части ступичного подшипника.

А вот 10% всех инцидентов, приводящих к порче подшипников ступиц, случается из-за некачественного монтажа. Например, установка подшипника изначально с перекосом и последующее «задавливание» его в посадку с чрезмерным усилием или слишком сильное/слабое поджатие конической муфты в тех узлах, где подобные работы

по регулированию зазора предусматриваются.

Причиной ускоренного износа ступичных подшипников являются ударные нагрузки в парах «шарик – внешняя обойма» и «шарик – внутренняя обойма». И чтобы убедиться в необходимости замены ступичного подшипника, многие водители не обращаются в автосервисы, а выполняют диагностику в гараже. Колесо переднеприводного автомобиля с подозрительным подшипником поддомкрачивают,

а параллельно отключают систему курсовой устойчивости (если она есть). Затем водитель должен заблокировать задние колеса, а диагностируемое колесо на месте разогнать до скорости 80–100 км, с контролем по спидометру. Если подшипник действительно «умирает», то это подтвердит соответствующий звук.

Задние колесные подшипники в гараже проверить сложнее. Нужно вывесить колесо и медленно прокрутить его руками. Если руки ощутят легкое застревание при



При появлении гула нужно оперативно принимать меры – подшипник может «рассыпаться» буквально через 150–250 км



Осмотрев вышедший из строя подшипник, можно определить причину поломки. На фото – ржавчина говорит о присутствии воды, которая и является «виновницей»

вращении и слабые рывки по всей окружности, то можно покупать новый подшипник для замены.

Но профессионально определить состояние подшипников колесных ступиц можно на СТО, где есть люфт-детектор или вибростенд. Такие диагностические стенды имитируют движение автомобиля по неровному дорожному покрытию со скоростью 80–120 км/ч. Для этих целей стенд оснащается электродинамическим или гидравлическим вибратором, в зависимости от модели, а вибратор создает колебательные движения в подвеске. Скорость вращения колес, при включенной «нейтралке», задают валы вибростенда. Кроме вибрации, на стенде генериру-

ется и боковое качание, и это выявляет проблемы в ступичных подшипниках и шаровых опорах. Полученные замеры, снимаемые датчиками вибростенда, фиксируются и выводятся на монитор, где сравниваются с параметрами исправного автомобиля из базы данных вибростенда.

Большинство специалистов сходятся во мнении, что не стоит дожидаться очевидных сигналов от подвески, и рекомендуют выполнять диагностику ступичных подшипников каждые 10 000–15 000 км пробега.

Ошибки от незнания

Есть прописные истины: например, при запрессовке подшипника в ступицу усилие



Ступичные подшипники на МВ смазываются оригинальной смазкой. С отсутствием смазки связано 70% поломок ступичных подшипников



Большинство ступичных подшипников имеют магнитное кольцо, необходимое для действенной работы системы ABS, оно – с одной стороны подшипника, а с другой – обычная стальная крышка



Проверка ступичного подшипника на люфт-детекторе Ravaglioli R 200/8 – быстро, качественно, удобно

необходимо прикладывать к наружному кольцу, а при посадке его на ось – к внутреннему. Но многие водители действуют иначе, и новый подшипник быстро выходит из строя. И при самостоятельном ремонте автомобилисты часто забывают о том, что с уплотнительным кольцом подшипника надо действовать крайне осторожно, не мять и не портить его при установке. Важно также и гайку, поджимающую ступичный подшипник, закручивать с определенным усилием, т.е. с использованием динамометрического ключа. Не зная усилия затяжки, легко можно раздавить подшипник или оставить в ступичном узле излишний люфт, из-за которого подшипник быстро выработает свой ресурс.

При замене ступичных подшипников возникают проблемы, связанные с особенностями конструкций ступичных узлов и работой системы ABS. Датчик ABS легко можно повредить, меняя подшипник: его обычно нужно снимать, а он пластиковый и довольно хрупкий. Имеет значение и какой стороной запрессовывается подшипник по отношению к датчику антиблокировочной системы торможения. Дело в том, что с одной стороны подшипника имеется магнитное кольцо, необходимое



Гайка, поднимающая ступичный подшипник, закручивается с определенным усилием, поэтому необходимо использовать динамометрический ключ

для работы ABS. Если подшипник установлен неверно, то система торможения нормально работать не будет. Интересно, что нельзя просто выпрессовать и развернуть неправильно установленный подшипник, его необходимо заменить только на совершенно новый.

По вопросам замены ступичных подшипников стоит обращаться к знающим и проверенным мастерам, несмотря на, казалось бы, невысокий уровень сложности данной операции. Для иллюстрации можно привести такой пример. В некоторых моделях Citroen и Peugeot 307, 308, 408 стопорное пружинное кольцо, фиксирующее подшипник в ступице, вставляется в кольцевой паз, выполненный внутри ступицы. Это пружинное кольцо должно быть установлено строго в определенном положении, иначе оно будет мешать контактам датчика ABS с магнитным кольцом подшипника. Механик, не зная тонкостей конструкции, установил пружинное кольцо неправильно, а когда разобрался, то сдвинул пружинное кольцо в нужное положение по кольцевой канавке при помощи молотка и отвертки. Датчик ABS магнитное кольцо подшипника перестал видеть, так как на магнитном слое появились многочислен-

ные микроцарапины. Водитель вынужден был покупать новый подшипник.

Можно привести и другой пример. Водителю нужно было для замены приобрести ступичный подшипник для Mazda 6 GH, но продавец в магазине ошибся и вместо подшипника для модели Mazda 6 GH продал ему аналогичный подшипник, но для Mazda 6 GG. Геометрические размеры обеих деталей абсолютно одинаковы, но на одной есть магнитное кольцо, работающее с датчиком ABS, а на другой нет. В автомастерской установили подшипник, который им вручил водитель, и на панели управления загорелся сигнал неработающей системы ABS. Водителю

пришлось покупать нужный ему новый подшипник.

Разработка все более сложных конструкций ступичных подшипников привела к появлению надежных узлов, требующих при эксплуатации минимума технического обслуживания. Но учитывая, что потребность в замене все же появляется, специалисты рекомендуют, приступая к замене своими силами, тщательно изучить технологию работ, конструкцию узла, подготовить необходимый инструмент или же обратиться на проверенную СТО. И тогда до следующей замены подшипников ступиц автомобиль пройдет не один десяток тысяч километров. ■



При замене ступичного подшипника датчик ABS легко можно повредить, он пластиковый и хрупкий



Часто после демонтажа развалившегося подшипника на оси ступицы остается его внутренняя обойма. Снимать ее нужно аккуратно, чтобы не повредить ступицу



Амортизаторы KYB теперь с трехлетней гарантией

Татьяна Акимова

Одним из главных трендов рынка автокомпонентов является стремление потребителей максимально сократить затраты на сервисное обслуживание автомобиля. Многие, зная о том, что «экономия на спичках» до хорошего не доведет, выбирают для ремонта и обслуживания машины качественные запчасти от известных производителей. И в таких условиях, конечно же, многое зависит от имиджа компании-производителя и у конечных покупателей, и у ремонтников. Этот имидж формирует не только стабильно высокое качество продукции, но и сопутствующий сервис в продажах, и среди прочего это и гарантийная политика.

Компания KYB – красноречивый пример того, как можно, действуя планомерно и системно, укреплять и поддерживать свой имидж и в профессиональной среде, и среди простых обывателей. Амортизаторы KYB известны российским пользователям своими эксплуатационными характеристиками, надежностью и долговечностью. Об этом также свидетельствует и гарантийная политика компании, которая с недавних пор вышла на новый уровень реализации. Новая программа от KYB расширяет гарантийные сроки. Теперь на два амортизатора предоставляется максимальная гарантия до двух лет или 80 000 км пробега, а на четыре амортизатора, две или четыре пружины KYB распространяется максимальная трехлетняя гарантия или 80 000 км пробега. Напомним, что до недавних пор производитель давал один год гарантии на два амортизатора, а два года гарантии – на четыре.

Стоит сразу оговориться: важным требованием по выполнению гарантийных обязательств является требование по замене амортизаторов на авторизованных СТО, работающих по программе «KYB Сервис». «Мы последовательно увеличивали гарантию



Сергей Бескоровайный, руководитель отдела маркетинга компании KYB

на нашу продукцию, которую используют авторизованные сервисы», – рассказывает Сергей Бескоровайный, глава отдела маркетинга компании KYB. Дальнейшее развитие гарантийной программы было определено в том числе и особенностями экономической

а не продолжительностью пробега. Увеличение интервалов замены амортизаторов – это тоже очевидный для России тренд. Автомобилисты стали не только реже менять, но и реже делегировать специализированным автосервисам работу по замене компонентов. «Аморти-

Сеть авторизованных сервисов «KYB Сервис» – успешный проект компании KYB, который реализован в России, Беларуси, Казахстане и Киргизстане. В России работают 423 авторизованные сервисные станции – партнеры KYB. В Беларуси – 35 станций сети «KYB Сервис», в Казахстане и Киргизстане – соответственно 48 и 7 станций.

ситуации в стране. По словам Сергея, очевидно, что вслед за общим снижением покупательной способности сократились пробеги автомобилей, в целом по стране автомобилисты стали меньше ездить, увеличился и межсервисный интервал. Из-за этого срок гарантии на амортизаторы определяется теперь именно временным фактором,

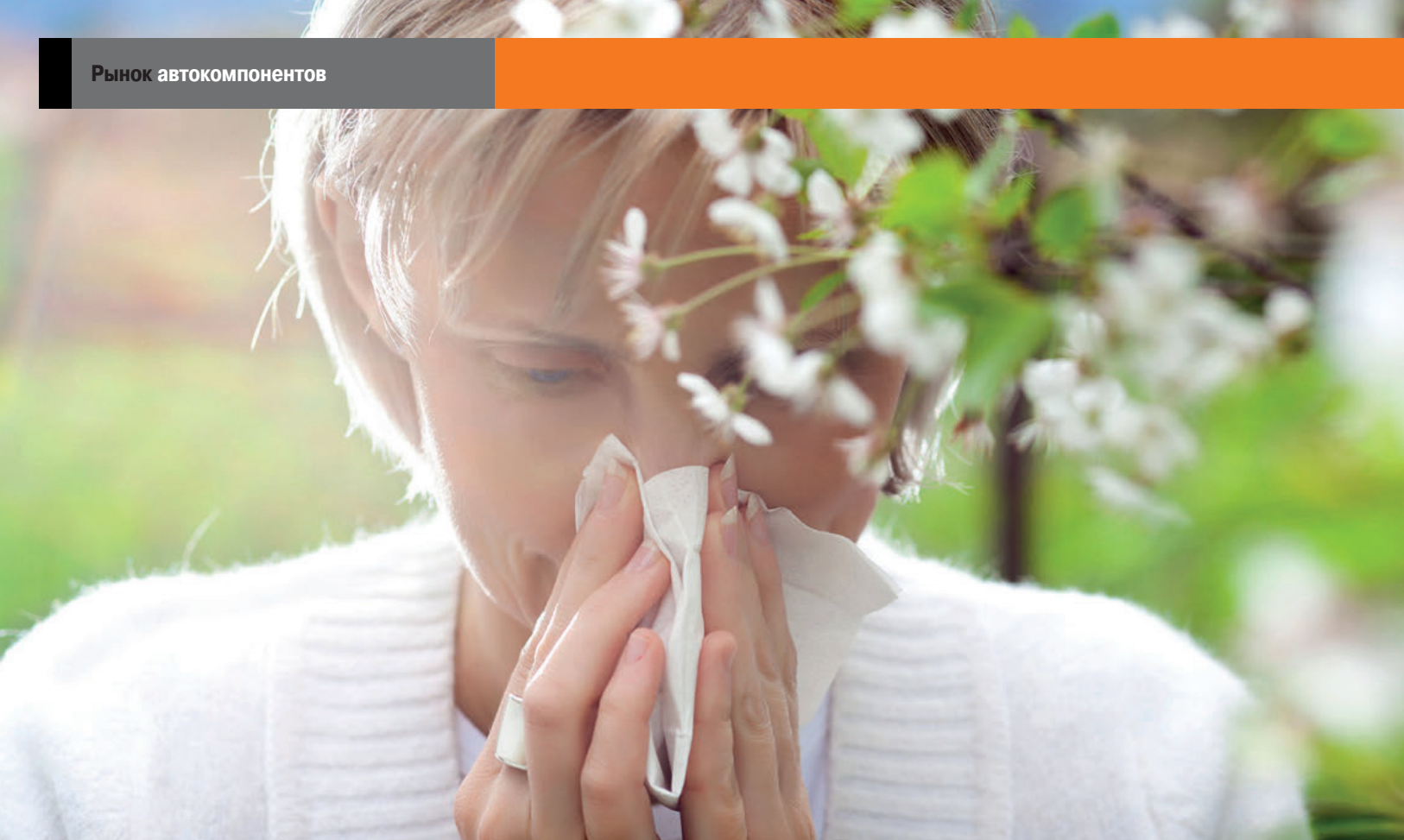
затвор – это технически сложная деталь, при ее установке без должного опыта и специализированного инструмента можно допустить серьезные ошибки, которые могут повлиять на работу всей подвески, – отмечает Сергей. – Мы рекомендуем производить замену амортизаторов с привлечением профессионалов». Еще один заметный тренд

– увеличение «массы» отложенного спроса. Автовладельцы по-прежнему откладывают до последнего замену амортизаторов и, таким образом, в целом пренебрегают соображениями комфорта и управляемости автомобилем. «Мы должны понимать, что езда на изношенных амортизаторах негативно влияет на ресурс всех элементов подвески – пружин, шаровых опор, приводов колес, рулевых наконечников и других деталей, – уточняет Сергей. – В итоге автомобиль доходит до такого состояния, когда приходится менять и эти элементы тоже. А это увеличивает общую стоимость затрат на обслуживание автомобиля».

С другой стороны, на решение об увеличении гарантийных сроков повлиял и другой фактор. Анализ качества продукции KYB указывает на стойкое снижение процента производственного брака. Стабильно высокое качество амортизаторов и пружин KYB позволяет компании увеличить гарантийный срок на эти изделия.

Расширенная гарантия применяется только в случае замены амортизаторов и пружин на фирменных автосервисах KYB. Такие условия обслуживания предоставляют с 1 марта 2017 года СТО, уже работающие в «KYB Сервис», а также те, которые присоединятся к этой сети.

Российские автомобилисты в целом демонстрируют высокую лояльность к СТО сети «KYB Сервис», отмечают в компании. «Судить о такой лояльности можно уже и по тому фактору, что число сервисов, желающих вступить в нашу сеть, по-прежнему высоко», – рассказывает Сергей. К проекту «KYB Сервис» стремятся присоединиться не только отдельные независимые СТО, но и сетевые станции. Новая расширенная гарантия на продукцию KYB работает как инструмент поддержки от производителя, позволяющий сервисным партнерам увеличить число лояльных клиентов, а значит, и повысить свою доходность. ■



Аллергены и риск для безопасности дорожного движения

Салонный фильтр – важнейший компонент комфорта в автомобиле, а также залог здоровья людей, больных аллергией и астмой. Некачественный фильтр не только плохо фильтрует, но и сам становится аллергеном. Поговорим о том, насколько важен для нас чистый воздух в салоне машины.

Аллергены повсюду

Все больше людей в мире страдают от аллергических реакций или астмы. По оценкам экспертов, сейчас около 30% мирового населения – аллергики. Так, в Германии доля аллергиков достигает 40%. При этом большая часть из них (около 86%) страдает от аллергии на пыльцу. Аллергеном в этом случае является пыльца различных растений

и цветов. А реакция проявляется в виде насморка, воспаления слизистых оболочек, чихания. И такие симптомы, конечно же, мешают привычному образу жизни.

Концентрация пыльцы в воздухе зависит от температуры, погоды и направления ветра и может оставаться высокой на протяжении почти всего года. Например, в Северном полу-



шарии пыльца ольхи и травяная пыльца могут обнаруживаться в воздухе вплоть до самой зимы. Аллергия – это серьезная опасность для всех участников дорожного движения, ведь они подвергаются воздействию различных аллергенов и вредных веществ, находясь при этом в ограниченном пространстве. Даже короткий приступ чихания

на скорости 80 км/ч, машина вслепую проезжает 25 м.

Опасности мелкой пыли

Мелкая пыль представляет собой серьезную угрозу для здоровья во время движения по дорогам. От болезней, вызванных загрязнением воздуха, ежегодно в мире умирает более 3,3 млн человек. Воздух, загрязненный мелкой пылью, только

в Китае является причиной смерти 1,4 млн человек. В ЕС эта цифра составляет около 180 000 человек. Таким образом, люди в десять раз чаще умирают от воздействия вредных веществ, чем от ДТП.

По данным исследования Института химии Макса Планка в Майнце, это негативное воздействие будет усиливаться. Так, бытовые источники огня создают большую часть смога в Китае и Индии. Что касается Европы, России, Турции, Японии и востока США, наиболее распространенная причина плохого качества воздуха – это выбросы аммиака, образованные в результате сельскохозяйственной деятельности. Другие причины – это электростанции, работающие на ископаемом топливе, промышленные предприятия и дорожное движение.

Мелкая пыль попадает в легкие человека. И чем мельче

частицы, тем глубже они проникают. Частицы размером 2,5 мкм способны попасть в центральные отделы легких и накапливаться там. На поверхности частиц могут оседать вредные вещества, например тяжелые металлы или канцерогенные полициклические ароматические углеводороды, являющиеся причиной затрудненного дыхания в результате аллергических симптомов, астмы, сердечных приступов и рака легких.

MicronAir blue: природный барьер для аллергенов, длительная защита

Салонный фильтр micronAir blue, разработанный компанией Freudenberg, – это настоящее спасение для людей, страдающих от аллергии. Изначально такой фильтр использовался на конвейерной сборке, а с недавних пор он вышел на вторичный

рынок компонентов под маркой Corteco.

Фильтр салона удерживает до 100% всех аллергенов размером ≥ 2 мкм и эффективно защищает водителей и пассажиров от мельчайших микроорганизмов в диапазоне PM 2,5 (таких как бактерии и споры грибов). Такая высокая степень защиты стала возможной благодаря пропитке функциональных фильтрующих слоев соста-

вом с использованием натуральных фруктовых экстрактов. По своим характеристикам фильтр micronAir blue соответствует строгим требованиям, которые устанавливает Европейский фонд исследования аллергии (ECARF) в отношении знака качества ECARF «Салон автомобиля, подходящий для аллергиков».

Фильтр micronAir blue отличается высокой эффектив-

ФАКТЫ ОБ АЛЛЕРГИИ

- Аллергикам и астматикам просто некуда спрятаться. Ведь аллергены присутствуют почти везде на планете.
- Сейчас известно около 20 000 веществ, которые могут провоцировать аллергию.
- Аллергены могут переноситься вместе с пылью, пылевыми клещами, укусами насекомых, а также вместе с шерстью животных и продуктами питания.
- В большинстве случаев медикаментозное лечение не помогает. Лекарственные средства в основном смягчают симптомы и предотвращают ухудшение здоровья.



ностью фильтрации и длительным сроком службы. Это стало возможным благодаря продуманной структуре фильтрующего материала, состоящего из синтетических волокон различных размеров – от нано- и микроволокон для улавливания мельчайших частиц до крупных волокон, которые могут обеспечить достаточно места для накопления уловленной пыли. Многоступенчатая система фильтрации, состоящая из биоцидных и не содержащих серебро материалов, состоит из нескольких слоев. Первый слой задерживает самые крупные частицы пыли и грязи, второй слой, состоящий из специальной микрофибры, за счет статического электричества фильтрует более мелкие частицы. Третий слой – активная угольная прослойка, на которую нанесено антиаллергенное покрытие. Это покрытие, которое по сути можно рассматривать как четвертый слой фильтра, имеет в составе кислотные оксиды. Такой слой эффективно отделяет аллергены, пыльцу, микроорганизмы, вредные газы и неприятные запахи. ■

Spectrol – широкий спектр возможностей

Эта торговая марка знакома многим автомобилистам не только в России, но и в других странах.

В далеком 1987 году было основано первое в России частное производство моторных масел под брендом Spectrol. Сегодня Spectrol – один из ведущих брендов бизнес-ассоциации Delfin Group, развитию которого уделяется особое внимание. В компании ведется постоянная работа по совершенствованию линейки товаров Spectrol. Продукция компании пользуется широким спросом уже не первый год, благодаря чему она уверенно держит свои позиции на рынке.

Линейка премиум-класса

Под торговой маркой Spectrol выпускаются моторные и трансмиссионные масла премиум-класса, антифризы, тормозные жидкости, фильтры и некоторые другие средства автохимии и автокосметики. Продукция торговой марки выпускается на 3 крупных производственных площадках (в США, России и Латвии) и насчитывает более 100 наименований товаров, многие из которых не имеют мировых аналогов. Продукция торговой марки Spectrol отвечает требованиям мировых производителей автомобилей и международным стандартам. Масла Spectrol обладают высокими моющие-диспергирующими свойствами, пониженным нагарообразованием, испаряемостью - всё это обеспечивает надежную защиту двигателя от износа и коррозии в различных, в том числе и жестких, условиях эксплуатации.

Богатая история

История бренда началась в 1987 году, тогда под частной маркой Spectrol был организован и налажен выпуск качественного моторного масла. К середине 90-х годов основатель бренда, «Промышленная группа Спектр-Авто», смогла добиться значительных успехов в развитии и освоении рынка моторных масел. Однако в начале 2000-х годов на рынок вышли новые крупные игроки, и компания не смогла развивать марку в том же объеме дальше. Новым этапом

в жизни Spectrol стало вхождение в бизнес-ассоциацию Delfin Group. Используя свою научную базу, высокотехнологичное производство и развитую дилерскую сеть, компания начала успешно развивать бренд. Были усовершенствованы характеристики старого ассортимента (перевод выпускаемых масел на более высокий уровень API) и налажено производство новых, ранее не выпускавшихся масел (в частности: 5W-20, 5W-30, 10W-30, 10W-40, 20W-50; с API SM и SN).

Ассортимент масел Spectrol

Бренд постоянно развивается, пополняя ассортимент товаров новыми продуктами. Это дает потребителям широкие возможности выбора.

Серия синтетических масел сегодня представлена двумя линейками: **Spectrol Galax 5W-30, 5W-40, 5W-50 SM/CF** и **Spectrol Polarm 0W-40 SM/CF**. Линейка Galax – это полностью синтетические моторные масла, которые применяются в современных высокофорсированных бензиновых или дизельных двигателях с непосредственным впрыском, наддувом, одной или двумя турбинами. Они идеально подходят для тяжелых условий эксплуатации и высоких скоростей. Их эксплуатационные качества обеспечивают высокие характеристики работы двигателя, снижение шумового эффекта и экономию топлива. Polarm - обладает отличными

энергосберегающими свойствами, позволяет поддерживать оптимальное давление масла при различных температурных режимах и высоких оборотах двигателя, образует прочную масляную пленку с момента пуска двигателя, способствуя максимальному снижению его износа.

Полусинтетические масла включают в себя следующие три линейки:

Spectrol Dipcourier 10W-40 и Dipcourier 10W-50 SL/CF – это универсальные масла для всех типов дизельных, бензиновых высокофорсированных двигателей, работающих на газе, с турбонаддувом и каталитическим нейтрализатором. Они предназначены для эксплуатации в самых жестких режимах. Изготовлены из современных компонентов ведущих мировых производителей, по качествам превосходят многие зарубежные аналоги.

Полусинтетические масла **Spectrol Capital 5W-30 и Capital 5W-40 SL/CF** предназначены для применения в бензиновых и дизельных двигателях любой модификации, в том числе высокофорсированных с турбонаддувом и каталитическим нейтрализатором. Обладают низкой испаряемостью, значительно снижающей расход масла, высокими моющими и диспергирующими свойствами, повышенной стабильностью к окислению, противоизносными и антивспенивающими свойствами.

Дизельное масло **Spectrol Turbo Universal 10W-40 CG-4/SJ** – предназначено для эксплуатации в жестких режимах, изготовлено из современных компонентов ведущих мировых производителей. Оно образует прочную масляную пленку, отлично защищает двигатель, работающий даже на плохом топливе. Благодаря ему

исключено образование отложений на подшипниках турбонагнетателя и их перегрев, а также снижено образование лака на поршнях и кольцах.

Трансмиссионные масла бренда **Spectrol** представлены двумя линейками: жидкости для автоматических трансмиссий и масла для механических коробок передач.

Spectrol ATF Dexron III и Dexron III подходят для большинства автоматических трансмиссий современных легковых и грузовых автомобилей, для гидродвигателей управления, гидростатических трансмиссий, а также механических и гидравлических систем, в которых предусмотрены категории DEXRON и MERCON. Жидкости обладают более текучими свойствами при низких температурах, высокой термоокислительной стабильностью.

Масла для механических коробок передач **Spectrol** представлены следующими продуктами: синтетическое масло **Synax 75W-90 GL-5**, полусинтетическое **Mission 75W-90 GL-4/5** и минеральные **Cruise 85W-90 GL-5** и **Forward 80W-90 GL-4**. Рекомендуются для применения в экстремальных дорожных условиях в широком диапазоне температур. Имеют чрезвычайно высокий ресурс работы без замены, увеличивают срок службы агрегатов трансмиссии, снижают шум от работы механизмов.

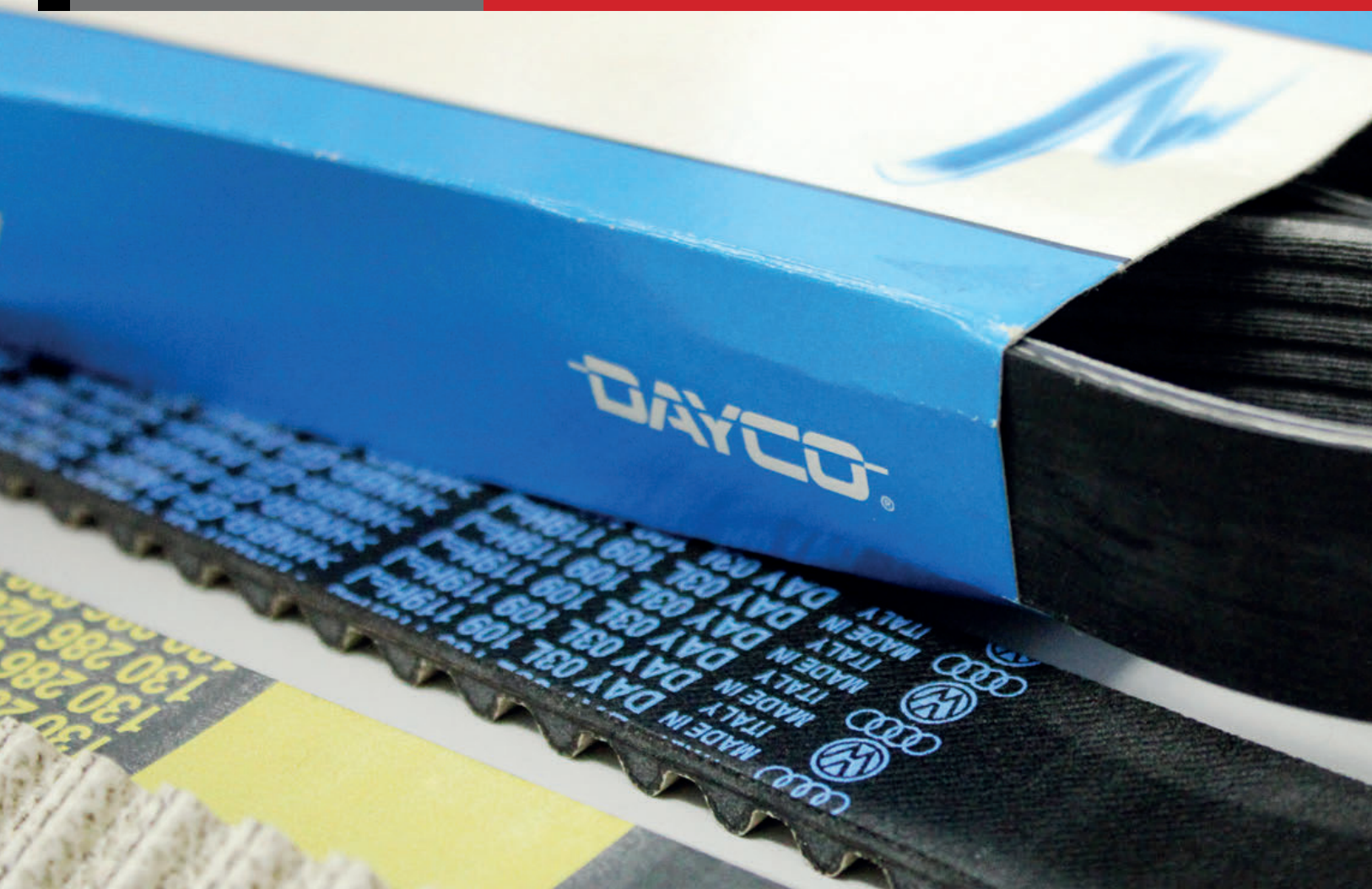
На сегодняшний день **Spectrol** – это уникальный бренд, совмещающий передовые интеллектуальные российские разработки, помноженные на мощный производственно-технологический потенциал; торговая марка, весь ассортимент продукции которой по своему составу отвечает самым передовым регламентам автомобильной индустрии. ■

Spectrol™

умные моторные масла



Официальный эксклюзивный продавец на территории России и в странах СНГ
ООО «Делфин Дистрибьюшен» тел. +7 (495) 993-46-56 факс +7 (495) 993-46-60 www.spectrol.ru



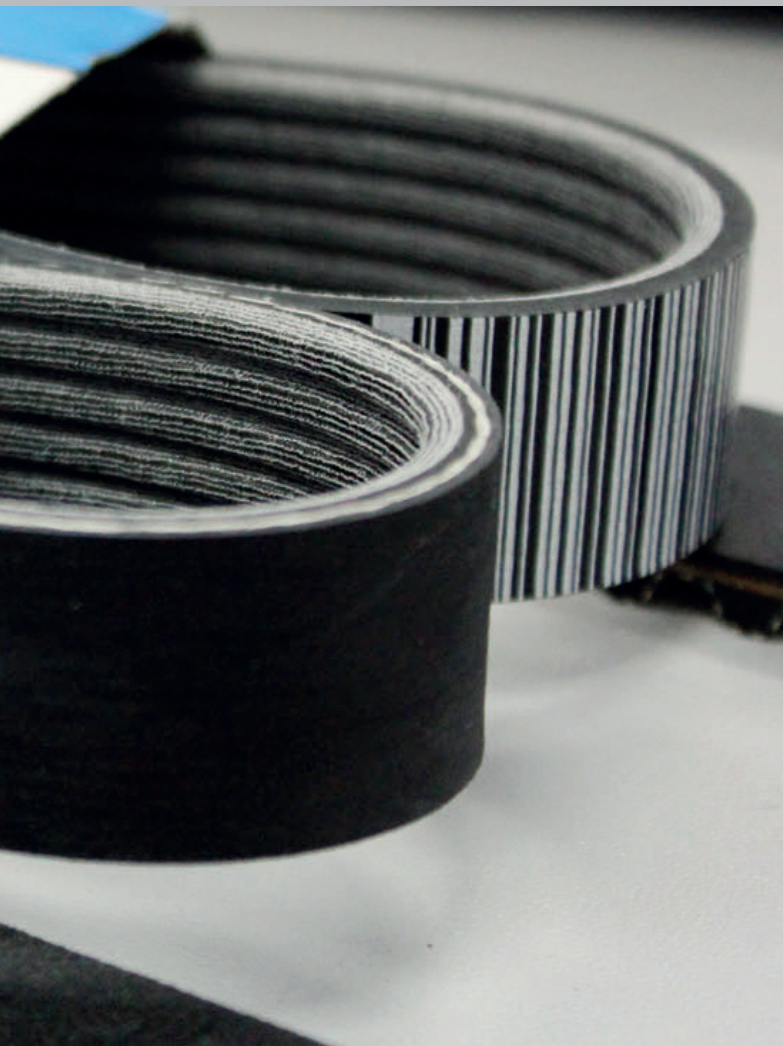
Приводные системы Dayco

Вот уже более сотни лет компания Dayco занимается разработкой и производством приводных систем для двигателей внутреннего сгорания. Компания была основана в 1905 году в США. Долгое время ее продукция была в основном известна только в Северной Америке. Только в 1993 году Dayco организовало производство в Италии и с тех пор усиливает свои позиции на европейском рынке. До недавних пор до 75% продукции Dayco реализовывалось в сфере OEM, однако сейчас компания активно наращивает свою долю и на независимом рынке автокомпонентов.

Сергей Дьяконов

Структура компании Dayco включает в себя 50 предприятий в 20 странах, в том числе 21 производственные площадки и шесть научно-исследовательских центров. Большую часть автокомпонентов для европейского рынка компания выпускает на четырех заводах в Италии. Три из них находятся на юге. Здесь

производятся ремни, а также материалы для их производства (резиновая смесь, тефлоновая ткань и др.). Еще один производственный центр работает на севере Италии недалеко от Турина, где у компании есть научно-исследовательская лаборатория и завод по производству жестких элементов – натяжителей, роликов, демпферных шкивов. Осенью 2013 года Dayco открыл в Польше



автокомпонентов Dauso предлагает весь ассортимент систем привода, включая ролики, шкивы, натяжители, помпы и все крепежные элементы. Поставки для европейского рынка осуществляются с центрального склада в Италии. Ассортимент изделий превышает 5000 артикулов. Системы привода Dauso сегодня покрывают 97% парка европейских легковых автомобилей и LCV.

российского производства: «Группы ГАЗ», «КАМАЗа» и «НЕФАЗа».

Инженеры Dauso за последние годы разработали множество автокомпонентов, без которых невозможно представить себе современный автомобиль.

Компании Dauso принадлежит патент на ремни HT (High Tenacity) с тефлоновым покрытием зубьев, которые отличаются высокой износостойкостью,

В 2016 году в конкурсе «Международный двигатель года» на 7 из 12 моторов, признанных жюри лучшими, были установлены комплектующие Dauso. Причем это самые разные по конструкции двигатели: от 3-цилиндрового Ford объемом 999 куб. см до 3,9-литрового V8 Ferrari.

У Dauso сильные позиции и в сегменте большегрузных грузовых автомобилей. Компания поставляет комплектующие на конвейеры большинства европейских и американских производителей. В 2016 году в обновленный каталог включена продукция для автомобилей

увеличенным сроком службы и низким уровнем шума. Также компания разработала систему с так называемой контролируемой помпой. Ее особенность заключается в том, что охлаждающая жидкость не циркулирует в системе до тех пор, пока двигатель не прогреется

завод по производству демпферных шкивов. Сегодня Dauso ежегодно производит более 30 млн зубчатых ремней, 55 млн поликлиновых ремней, 20 млн клиновых и более 25 млн жестких элементов.

В основе технологических преимуществ продукции Dauso -- высокий уровень разработок и качество изделий. Продукция Dauso, которая поставляется на конвейеры автопроизводителей, а также изделия для продажи на вторичном рынке выпускаются на одних и тех же заводах. Приводные системы Dauso поставляются на конвейеры более 30 автопроизводителей. Компания принимает участие в создании приводных систем с нуля, одновременно с разработкой конструкции самого двигателя, активно сотрудничая с ведущими автомобильными брендами.

Для независимого рынка



до определенной температуры. Еще одна интересная разработка – ременная система старт/стоп, созданная в 2012 году по заказу PSA Group. У такой системы два режима работы: пассивный (традиционный), при котором ремень передает крутящий момент на генератор, и активный, при котором двигатель запускается от генератора с помощью ремня, передающего крутящий момент четырехкратно превосходящий стандартный.

Вершиной развития приводных систем Dauso стал ремень ГРМ, работающий в масляной среде (технология BIO). Эта революционная разработка сочетает в себе преимущества ремня ГРМ (небольшой вес, низкий уровень шума, меньшие потери на трение) и цепного привода (высокая надежность и большой ресурс). Интересно, что первый ремень BIO был представлен Dauso в 2007 году для двигателя Ford Lynx 1.8 Diesel. В таком моторе цепная передача была заменена на ременную без изменения конструкции силового агрегата.

Трехцилиндровый двигатель Ford рабочим объемом 999 куб. см, представленный в 2012 году, изначально проектировался с ременной передачей BIO. Технология ремней, работающих в масляной среде, также нашла применение и в двигателях VAG. И теперь такой системой привода оснащаются турбодизели семейства EA288 рабочим объемом 1,6 и 2,0 л. Для привода масляного насоса. Кроме того, широкое распространение

технология BIO получила на бензиновых двигателях 1.2 VTi концерна PSA. Dauso поставляет на конвейер Peugeot и Citroen не только ремни ГРМ, но и натяжители, паразитные шестерни, ремни привода вспомогательных агрегатов.

В конструкции ремня BIO используется целый ряд новых технологий. Среди них и стекловолоконные нити K-glass и термостойкий каучук HNBR, за счет их применения удалось

увеличить срок службы компонента. Тело ремня выполнено из высокопрочного гидрированного компаунда HNBR, усиленного волокнами арамида. Покрытие зубьев двухслойное: текстильный слой из обогащенного полиамида и высокотемпературная тефлоновая пленка PTFE. Покрытие спинки ремня изготовлено из нейлона в сочетании с арамидом.

Компоненты приводной системы BIO с сентября 2014 года поставляются в виде комплектов на вторичный рынок автокомпонентов.

Еще одна производственная линейка Dauso – эластичные поликлиновые ремни PV последнего поколения. Они предназначены для двигателей, конструкция которых не предусматривает установку натяжителей. Монтаж таких ремней производится с помощью специального инструмента, в ряде случаев, предусмотренного в комплекте поставки.

Dauso производит в широком ассортименте и поликлиновые ремни и постоянно совершенствует их конструкцию.

Инжиниринговый научно-образовательный центр SMART
www.ecsmart.ru

Организатором семинара DAYCO по заказу GROUPAUTO Russia выступил Инжиниринговый центр SMART – крупнейший независимый учебно-практический центр в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Центр располагает 4 техническими площадками в Москве и Санкт-Петербурге с 9 тоннами специального оборудования и учебных стендов. Технические тренеры ИЦ SMART готовят ежегодно 3 000 механиков, электриков, диагностов, мастеров-консультантов, руководителей станций техобслуживания – всего более 14 500 выпускников с 2008 года. В Инжиниринговом центре SMART регулярно проводятся открытые мероприятия от экспертов авторемонтного бизнеса. Участие бесплатное, расписание на сайте центра.



Главное преимущество таких ремней – широкий спектр их применения. Они используются для привода вспомогательных элементов трансмиссии, как на легковых автомобилях, так и на коммерческом транспорте. Увеличение количества дополнительных агрегатов и более жесткий температурный режим современных двигателей потребовали от разработчиков внедрения новых материалов и технологий производства ремней. Ремни Poli-V изготовлены из материала EPDM (этиленпропилен-диеновый мономер) и обладают большим сроком службы.

Недавно Dauso представила новинку – комплекты распределительных ремней для двигателей с распределительным ремнем, приводящим промежуточный вал или инжекционный насос. Комплекты разработаны для широкого ряда автомобилей. В данной линейке есть ремни, изготовленные из тефлона HT или HSN (высоконасыщенный нитрил) – в зависимости от проектных решений автопроизводителей.

Dauso постоянно расширяет продуктовую линейку. Недавно компания освоила выпуск новой для себя продукции – цепного привода ГРМ и комплектов привода в сборе. Сейчас ассортимент деталей в данном сегменте не очень большой (60 цепей и более 40 комплектов в сборе), но в дальнейшем будет расширяться.

Сергей Ельтищев, представитель компании Dauso Europe, дал эксклюзивное интервью журналу «Автокомпоненты». **«Автокомпоненты»:** *Насколько успешно развивается бизнес компании Dauso в России?*

- Dauso -- молодая компания на российском рынке (представительство в РФ, отвечающее за 12 стран было открыто в 2008 году), но при этом динамично развивающаяся. Кризис несколько сказался на наших результатах, но сейчас мы демонстрируем количественный и качественный рост во всех сегментах рынка. И в целом развиваемся в положительном тренде.

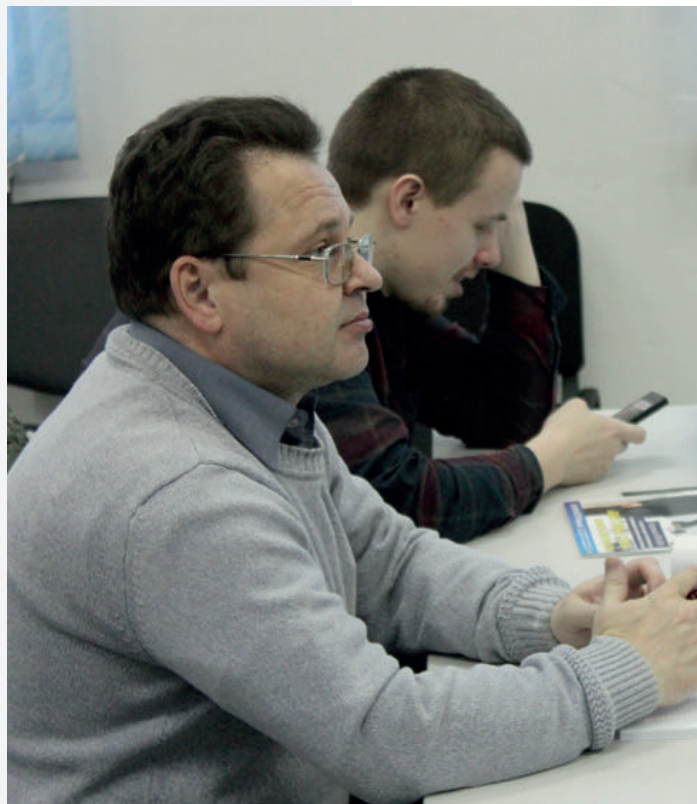


«Автокомпоненты»: *Есть ли в ассортименте продукции Dauso изделия для отечественных автомобилей, например для Lada?*

- Да, есть. Более того в прошлом году в нашем каталоге появились автокомпоненты для производителей коммерческого транспорта, «Группы ГАЗ» и «КАМАЗа». Эти детали и рань-

ше присутствовали в продуктовой линейке компании, но они не были включены в каталог. **«Автокомпоненты»:** *Каким образом осуществляется поставка продукции Dauso на российский рынок? Есть ли в планах строительство склада в России?*

- Вся продукция поставляется с центрального склада в



Италии. В России мы пока не планируем открывать собственный склад.

«Автокомпоненты»: *Какие компоненты приводных систем Dauso пользуются наибольшим спросом в России?*

- В последнее время все больше клиентов выбирают комплекты приводных систем в сборе. Постепенно люди понимают, что для надежной работы двигателя необходимо менять не только ремень, но и ролики, и уделяют больше внимания качеству сервисных работ. В этом плане российский рынок постепенно приближается к Европе, где у нас комплекты приводных систем занимают лидирующие позиции по продажам.

«Автокомпоненты»: *Часто ли приходится сталкиваться с контрафактной продукцией, если да, то, как вы решаете эту проблему?*

- Нет, такие случаи достаточно редкие. Речь идет только о самых массовых продуктах в линейке. Основной способ решения данной проблемы – эффективная работа с дистрибьюторами, обучение, обеспечение их информационной поддержкой.

«Автокомпоненты»: *Какие наиболее важные события для компании Dauso произошли в последние годы на мировом рынке? Какие новинки появились в продуктовой линейке?*

- Продуктовая линейка Dauso постоянно расширяется. Пожалуй, главное событие – мы освоили новый для себя сегмент – цепи ГРМ и их комплекты. Dauso заняла эту нишу, и будет ее развивать в дальнейшем.

«Автокомпоненты»: *На ваш взгляд, какие приводные системы более перспективны: ременная передача, цепной привод или ремни по технологии ВЮ?*

- Трудно сказать. Каждый тип привода имеет свои плюсы и минусы. Приводные системы по технологии ВЮ обладают преимуществами двух традиционных схем. Возможно за ними будущее. Но время покажет. ■

FEDERAL-MOGUL – КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

В Инжиниринговом научно-образовательном центре SMART прошел семинар, посвященный новинкам ассортимента компании Federal-Mogul Motorparts. Ведущий семинара Максим Атаров, менеджер по гарантии, технической поддержке и обучению компании Federal-Mogul Motorparts, рассказал о деятельности Federal-Mogul, ее ассортименте и представил новинки трех брендов, хорошо известных в России, – Ferodo, Moog и Champion.

Сергей Дьяконов

FERODO

Ferodo – одна из старейших торговых марок в Европе по деталям тормозной системы, основанная в Англии в 1897 году. Свыше 98% фрикционных компонентов Ferodo, распространяемых на вторичном рынке стран Европы, Ближнего Востока и Африки, производится на европейских заводах Federal-Mogul Motorparts с поддержкой заводов США для азиатского/американ-

ского автопарка. Все тормозные колодки Ferodo произведены на собственных предприятиях с использованием фрикционных смесей, самостоятельно разработанных компанией. Продукция как для конвейерных поставок, так и для вторичного рынка автокомпонентов изготавливается на одних и тех же производственных линиях с соблюдением единых стандартов контроля качества. Все производства Ferodo сертифицированы по стандартам ISO/QS и полностью соответствуют

требованиям производства оригинальных комплектующих по самым современным экологическим стандартам. Ассортимент продукции Ferodo включает все необходимые компоненты для ремонта и обслуживания тормозной системы с максимальным охватом автопарка: тормозные колодки, диски, накладки, детали гидравлики, гидравлические жидкости, датчики износа, монтажные комплекты для барабанных тормозов: для легковых, легких коммерческих, грузовых автомобилей, прицепов и автобусов. Среди новинок ассортимента Ferodo – тормозные колодки по технологии Eco-Friction с пониженным и нулевым содержанием меди. Их разработка связана с введением в штатах Калифорния и Вашингтон закона, ограничивающего содержание меди во фрикционных смесях: к 2021 году – не более 5%, к 2025 году – менее 0,5%. Ferodo в течение пяти лет

проводила научно-исследовательские работы, в ходе которых было протестировано свыше 1500 исходных материалов. В итоге удалось получить фрикционные смеси с низким и нулевым содержанием меди, состоящие в среднем из 25 компонентов. Первыми европейскими автомобилями, на которые устанавливаются тормозные колодки данного типа в качестве оригинальных комплектующих, стали Mercedes-Benz C-Class (с 2014 г.) и Audi A4 (с 2015 г.). Отказ от меди также позволил одновременно достичь целого ряда других положительных результатов. Самое главное – тормозной путь с такими колодками короче, что было подтверждено независимыми сравнительными испытаниями с медьсодержащими оригинальными колодками и с колодками конкурентов для ряда наиболее популярных европейских моделей автомобилей. Еще один



плюс: суммарный износ пары колодка/тормозной диск при использовании тормозных колодок по технологии Eco-Friction почти на 60% оказался ниже, чем при использовании медьсодержащих тормозных колодок, что увеличивает периодичность обслуживания тормозной системы и позволяет сократить расходы на ремонт. С другой стороны, повышает безопасность, так как новая тормозная колодка в сочетании с новым диском обеспечивает более эффективное торможение. При этом, несмотря на дорогостоящие научно-технические исследования, повышению стоимости колодок при отказе от использования меди не произошло. Свыше 85% ассортимента колодок Ferodo, предназначенных для вторичного рынка, выполнены по новой технологии Eco-Friction. Тормозные колодки по новой технологии Eco-Friction поставляются в обновленной упаковке, упакованы в термоусадочную пленку, с использованием маркировки экологичности по содержанию меди (ECO), и с более информативной инструкцией по установке в комплекте.

В сфере тормозных дисков Ferodo предлагает расширенную линейку дисков с алюминиевым покрытием COAT+. Это покрытие защищает деталь от коррозии и, как следствие, не провоцирует коррозию ступицы. Кроме того, теперь нет необходимости

использовать специальный консервант при хранении дисков, который требовалось удалять при установке дисков, как следствие снижается трудоемкость работ. Изделия, выполненные с применением технологии COAT+, выглядят более эффективно, они применяются прежде всего на автомобилях преми-

ального сегмента, оснащенных легкосплавными колесными дисками. В дальнейшем ассортимент дисков с покрытием COAT+ будет расширяться. Идентифицировать их в каталоге Ferodo можно по букве "С" в конце номера детали. Кстати Federal-Mogul Motorparts выпустила

объединенный электронный каталог двух брендов Ferodo и Moog для легких коммерческих автомобилей (фургонов), что существенно облегчает сотрудникам автосервиса поиск нужной детали и позволяет одновременно обслужить как тормозную систему, так и систему подвески и рулевого управления.

Federal-Mogul использует специальные меры для защиты продукции от подделок: уникальный буквенно-цифровой код и голографическую метку по технологии PrioSpot на наклейке, повреждающейся при попытке вскрытия упаковки. Последние 4 символа уникального кода дублируются на голографической метке. Подлинность происхождения детали можно проверить на сайтах компании в разделе «защита от подделок», в том числе по приведенной ниже ссылке:

<http://anticounterfeit.federalmogul.com/default.aspx?Language=Russian>

MOOG

Один из старейших производителей автокомпонентов в США, компания Moog работает с 1919 года. История этого бренда во многом поучительна и соответствует пословице "Не было бы счастья, да несчастье помогло". У основателей компании Moog до 1917 года был прибыльный бизнес – производство виски. Но введение сухого закона в США заставило переключиться на новую сферу деятельности. Традиционная специализация компании Moog – детали рулевой системы и подвески, относительно недавно в продуктовой линейке также появились ступичные подшипники в широком ассортименте. Сегодня Moog является брендом номер один в США в своем

Инжиниринговый научно-образовательный центр SMART
www.ecsmart.ru

Организатором семинара Federal-Mogul Motorparts по заказу GROUPAUTO Russia выступил Инжиниринговый центр SMART — крупнейший независимый учебно-практический центр в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Центр располагает 4 техническими площадками в Москве и Санкт-Петербурге с 9 тоннами специального оборудования и учебных стендов. Ежегодно технические тренеры ИЦ SMART готовят более 3 100 механиков, диагностов, мастеров-консультантов, специалистов по ремонту АКП и Common Rail, руководителей станций техобслуживания — всего более 14 500 выпускников с 2008 года. В Инжиниринговом центре SMART регулярно проводятся открытые мероприятия от экспертов авторемонтного бизнеса. Участие бесплатное, расписание на сайте центра: www.ecsmart.ru.

Также недавно Ferodo представила новинки ассортимента: тормозные барабаны для легковых автомобилей, тросы стояночного тормоза и системы сцепления. Существенно был расширен ассортимент деталей гидравлической системы.



сегменте с 45-процентной долей рынка. Также компания активно осваивает зарубежные рынки, в том числе и европейские. Для работы на рынке Европы в Бельгии был построен современный научно-исследовательский центр Moog. Продукция Moog позиционируется между средним и премиальным ценовыми сегментами. Помимо выгодного соотношения цены/качества основным конкурентным преимуществом изделий является высокий уровень конструкторских разработок. При тех же габаритах и стандартах, что и оригинальные изделия, детали Moog зачастую обладают большим ресурсом и отличаются меньшей трудоемкостью при установке. Также для большинства европейских автомобилей компания предлагает ремонтные комплекты подвески и рулевого управления, включающие все детали до последней гайки и подробные инструкции по установке. У Moog очень удобный каталог, существующий как в печатном, так и в электронном виде. Он структурирован по маркам автомобиля, что очень удобно для клиентов даже с небольшим опытом работы. Достаточно ввести модель конкретного автомобиля, и открывается нужная страница со всеми элементами рулевого управления и подвески, где выделены те позиции, которые до-

ступны для заказа от Moog. Здесь же содержится информация о ступичных подшипниках.

Moog предлагает ступичные подшипники 1200 наименований, охватывающие свыше 93% автомобильного рынка стран Европы, Ближнего Востока и Африки. Ежегодно ассортимент обновляется, в частности, в 2016 году в продуктовой линейке появились 130 новых наименований. Подшипники Moog полностью соответствуют качеству оригинальных комплектующих. Если существуют патентные обязательства в отношении конструкции подшипника, то Moog под своим брендом предлагает оригинальные комплектующие.

Компания предлагает для вторичного рынка ступичные подшипники четырех поколений. Наиболее сложные из них – четвертого поколения. Пока они широко применяются преимущественно на автомобилях французских брендов. Их главное конструктивное отличие заключается в том, что они интегрированы с тормозным диском. Это дает множество преимуществ: они менее трудоемки при установке, почти в два раза легче, чем подшипник предыдущего поколения и тормозной диск.

Moog для подшипников применяет так называемые «Простые решения». Например,

известно, что при монтаже ступичного подшипника с датчиком ABS предыдущего поколения порой возникают некоторые проблемы. В подшипнике такого типа с одной стороны установлено магнитное кольцо, а с другой – сальник, иногда защищаемый металлическим щитком. Важно, чтобы магнитный круг был точно сориентирован относительно датчика ABS, тогда система будет работать правильно. Но на практике разница между стороной с магнитом и противоположной поверхностью видна не всегда и запросто можно установить деталь наоборот. Чтобы этого не произошло, Moog создала предупреждающий буклет на 16 языках, который есть в комплекте поставки. Так механик предупрежден о вероятности неправильной установки. Также на защитный чехол подшипника наклеивается такое же предупреждение.

Moog предлагает самый полный ассортимент деталей подвески (около 10 500 позиций) для легковых, легких коммерческих автомобилей и коммерческой техники: осевые шарниры, наконечники рулевых тяг, пыльники рулевой рейки и их комплекты, рулевые тяги в сборе, рычаги сошки, шаровые шарниры, рычаги независимой подвески, втулки и сайлент-бло-





ки, тяги и стойки стабилизатора, ступичные подшипники, а также ремонтные комплекты подвески для передней и задней осей автомобиля. Продуктовая линейка Moog постоянно обновляется. В 2016 году в ассортименте появилось свыше 430 новых позиций. Выведена на рынок новая линейка осевых шарниров, рулевых наконечников, комплектов осевых шарниров с пыльниками рулевой рейки. Компания начала производить комплекты опор стоек амортизатора, ассортимент таких деталей включает свыше 300 артикулов и охватывает 90% автопарка. На всех стойках стабилизатора стали устанавливать металлическое стопорное кольцо. Все шаровые пальцы теперь имеют внутренний шестигранник под ключ для удобства демонтажа/установки. Производитель внедрил также новый состав резины для всех втулок, чтобы увеличить их срок службы. С 2011 года Moog применяет катафорезное покрытие для треугольных рычагов подвески из листовой стали, что обеспечивает деталям великолепную защиту от коррозии и долгий срок службы.

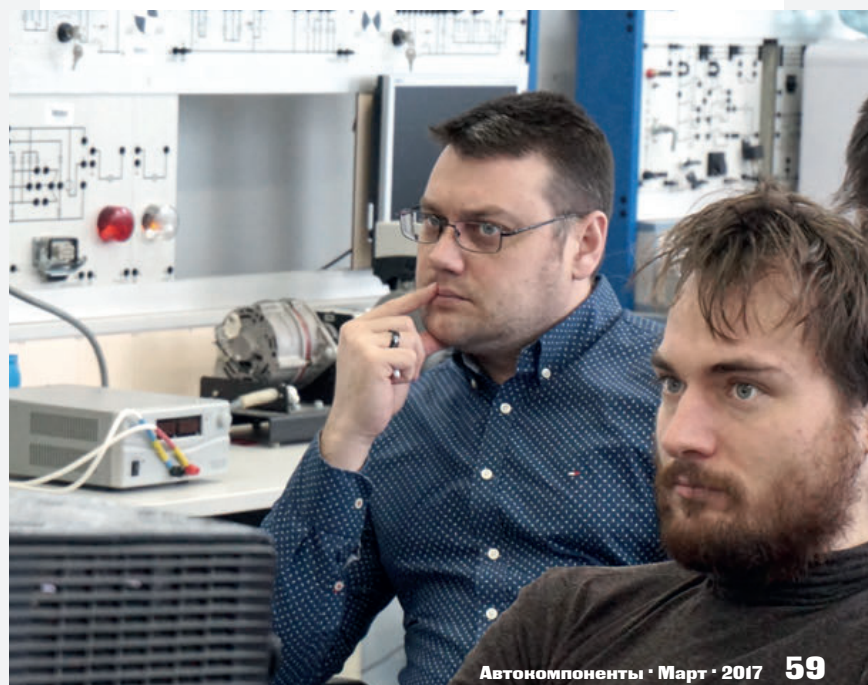
Конструкция подвески автомобилей с каждым годом становится все сложнее и сложнее, увеличивается количество элементов. Так, в задней под-

веске популярного европейского автомобиля Peugeot 405 использовалось 6 втулок, в Peugeot 406 – 16, а в Peugeot 407 уже 30.

Многие автопроизводители стали широко использовать алюминиевые рычаги подвески, особенно преуспели в этом немцы. Такое решение применяется для того, чтобы избежать увеличения веса всей конструкции и снизить неподрессоренные массы в подвеске автомобиля. Однако сочетание двух разнородных металлов (стальной обечайки сайлент-блока и алюминиевого корпуса рычага) в соединении с разными коэффициентами теплового расширения создает потенциальную проблему преждевременного выхода детали из строя из-за смещения сайлент-блока в корпусе рычага при эксплуатации автомобиля. Moog оптимизировал производственный процесс, была введена процедура автоматической проверки плотности запрессовки сайлент-блока в корпусе алюминиевого рычага на этапе производства для 100% выпускаемых алюминиевых рычагов подвески.

Вообще устранение заводских конструктивных или технологических дефектов автопроизводителей стало своеобразной визитной карточкой Moog. Компания даже выпускает специальную серию бюллетеней

«Простые решения Moog», где собрана подробная информация о решении той или иной проблемы. Вот лишь несколько таких примеров. На большинстве моделей Jeep, выпущенных в 1984–2006 гг., применяется оригинальный шаровой шарнир в виде монолитной конструкции, не предусматривающий возможность регулировки при проведении развала-схождения колес. В итоге после проведения такой процедуры деталь каждый раз необходимо было заменять. Moog разработала регулируемый шаровой шарнир. Еще один пример – усовершенствованная конструкция типа «защелка» гнезда шарового пальца для стоек стабилизатора, которые устанавливаются на автомобилях Alfa Romeo, BMW, Daewoo, Hyundai, Mercedes-Benz, Renault, Volvo. Для моделей Volkswagen Transporter V и Multivan Moog предлагает треугольные рычаги подвески только с предустановленными сайлент-блоками новой усиленной конструкции. Сайлент-блоки стандартной и новой усиленной конструкции для этих рычагов также доступны отдельно для заказа. Почти для всех автомобилей, представленных на европейском рынке, у Moog есть решения, позволяющие повысить ресурс работы элементов подвески и рулевого управления.



На упаковке деталей Moog, так же как и для большинства продукции Federal-Mogul, используется наклейка с уникальным кодом и голографической меткой по технологии PrioSpot для защиты от подделок.

CHAMPION

Бренд Champion строит свой бизнес на «трех китах» – производство свечей зажигания и накаливания, фильтров и щеток стеклоочистителя.

Наибольший прогресс в последние годы заметен в производстве компонентов системы зажигания. После приобретения Federal-Mogul в 2013 году завода по производству свечей зажигания BERU во Франции (г. Шазель-сюр-Лион) был осуществлен перенос производственных мощностей свечей зажигания Champion на это предприятие. Сейчас на заводе в Шазеле выпускаются свечи BERU и Champion как для конвейерных поставок ведущим европейским автопроизводителям, так и для вторичного рынка автокомпонентов.

После переноса производства во Францию свечи зажигания Champion приобрели целый ряд как косметических, так и технических усовершенствований. Технология получения резистора-помехоподавителя методом высокотемпературного спекания внутри свечи позволила повысить стабильность резистивных характеристик, что способ-

ствует более плавной работе на холостых оборотах и улучшает рассеивание тепла. Покрытие никелем улучшило коррозионную стойкость при работе на биоэтаноле, который сейчас широко применяется в европейских странах. Введена новая упаковка свечей зажигания с указанием рекомендуемого момента затяжки и зазора. Выведена на рынок новая компактная линейка свечей зажигания Champion Eon Titan, которая позволяет всего 18 артикулами обеспечить охват свыше 90% европейского парка автомобилей.

В прошлом году Champion освоила производство новых продуктов – керамических свечей накаливания для ускоренного запуска дизеля, свечей накаливания с датчиками давления и блоков управления свечами накаливания.

Champion выпускает также широкий ассортимент фильтров для автомобилей (свыше 1400 артикулов): масляных, топливных, воздушных и салонных. Охват европейского рынка на сегодняшний день составляет 94%. Среди новинок – топливные фильтры для дизельных двигателей с системой Common Rail. В их конструкции используется многослойный наполнитель, полученный аэродинамическим способом из расплава, что гарантирует фильтрацию частиц размером до 3 микрон. Трехслойная структура наполнителя формируется путем

теплового соединения без использования каких-либо связующих или клеящих веществ.

Также Champion вывела на рынок новую линейку масляных фильтров с наполнителем из микростекловолокна, предназначенную для двигателей нового поколения (Euro 5->). Новая технология позволила улучшить циркуляцию смазочного материала в контуре системы смазки двигателя. Она позволяет использовать вспомогательные присадки в масло, уменьшая потери давления в контуре системы смазки до 50%. Такой фильтр крайне эффективен для фильтрации частиц размером до 5 микрон. По сравнению с фильтрами прошлого поколения загрязнение масла уменьшается более чем на 90%. Новый наполнитель более устойчив к агрессивным химическим веществам. Срок службы фильтра с наполнителем из микростекловолокна выше в 2–5 раз по сравнению с изделиями со стандартным наполнителем из целлюлозы и синтетического материала.

Champion предлагает новую линейку салонных фильтров, которая охватывает 92% автомобильного парка. Новые фильтры задерживают до 98% всех загрязнений и аллергенов, а также абсорбируют запахи.

Champion также предлагает обновленную линейку щеток стеклоочистителей как премиум, так и среднего ценового сегмен-

та. Основное отличие новой серии бескаркасных щеток среднего сегмента Easyvision – новая конструкция с более развитым симметричным спойлером, обеспечивающая эффективную очистку стекла. Введена универсальная система крепления Multi Clip, которая обеспечивает возможность установки щетки на 7 наиболее распространенных типов рычагов ОЕ. В линейке бескаркасных щеток премиального сегмента Aerovantage появилось 117 новых артикулов. Для российского рынка особенно важно то, что щетки Aerovantage стали доступны с коннектором под крючок для наиболее популярных на нашем рынке моделей азиатских и европейских автопроизводителей: Hyundai Solaris, Kia Rio, Volkswagen Polo и Renault Duster. Каркасные щетки Aerovantage получили полностью металлическую конструкцию и оснащены универсальным предустановленным коннектором. Также появилась новая линейка гибридных щеток, включающая по 8 артикулов для автомобилей с левосторонним и правосторонним рулевым управлением. С целью защиты от подделок вся продукция Champion получила новую упаковку, соответствующую стандартам Federal-Mogul, с уникальным буквенно-цифровым кодом, голограммой PrioSpot и QR-кодом. ■

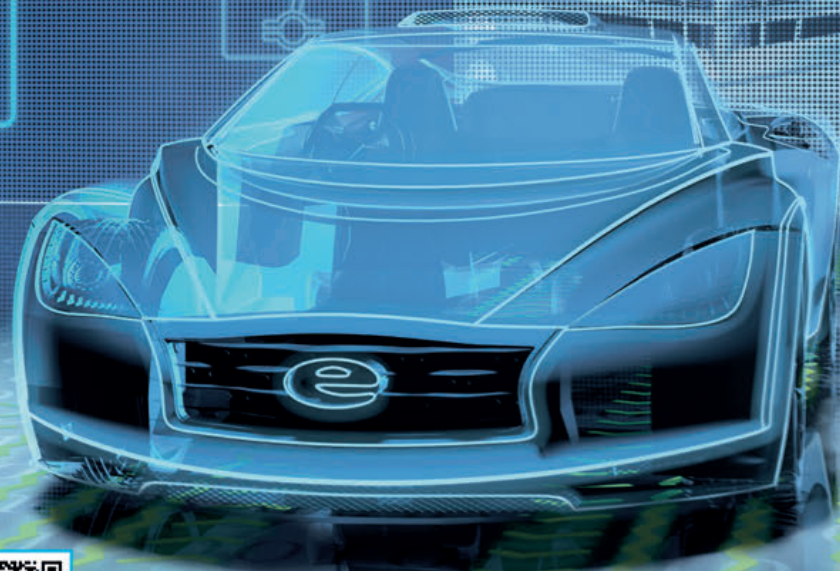


MIMS automechanika MOSCOW

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

21 - 24 августа 2017

ЦВК «Экспоцентр»
Москва



Получите Ваш билет на
www.mims.ru



Организатор

ITEMF
EXPO

Умный ассортимент магазина запчастей

Дмитрий Болховский

Руководство розничного магазина планирует создать склад запчастей и инвестировать в проект 5 000 000 рублей. Ассортимент формирует опытный менеджер отдела заказов. Сотрудник находит в открытых источниках данные по автопарку, накладывает их на статистику продаж, компания производит закупку. Большинство товаров зависает без движения. Знакомая история?

Классический подход к построению ассортимента выглядит так: анализ автопарка – выбор поставщиков – выбор товарных категорий – выбор брендов – присвоение артику-

лам min-max остатков – анализ продаж – корректировка ассортимента.

Ассортимент, построенный по такой схеме, имеет ряд недостатков:

- Он жестко привязан к начальному выбору поставщиков и брендов. А этот выбор часто опирается на субъективные предпочтения менеджера.
- Анализ автопарка производится только на первом шаге формирования ассортимента.

Для корректировки min-max остатков используется только статистика продаж. То есть ассортимент не учитывает изменения рынка.

- Высокие трудозатраты на обновление ассортиментной матрицы.

В статье «5 фатальных ошибок B2C» (журнал «Автокомпоненты» №12 за 2016 год) мы уже рассказывали о том, что активный ассортимент запчастей в сегменте иномарок

составляет 260 000 наименований. Как из этого многообразия выбрать актуальные позиции?

ВИН-КОД.РФ формулирует следующие критерии «умного ассортимента»:

- Ассортимент связан с автопарком клиентов магазина.
- При каждой закупке происходит автоматический пересчет ассортимента.
- Отсутствует монополия брендов и поставщиков.

ВИН-КОД.РФ – торговая платформа для дистрибьюторов автозапчастей и магазинов.

Трафик, платежи online, доставка по РФ».

Для контактов: mit@vin-code.org

Модель ассортиментной матрицы

Представьте ассортиментную матрицу в виде склада запчастей. На этом воображаемом складе размещены все доступные предложения по-

Рис. 1

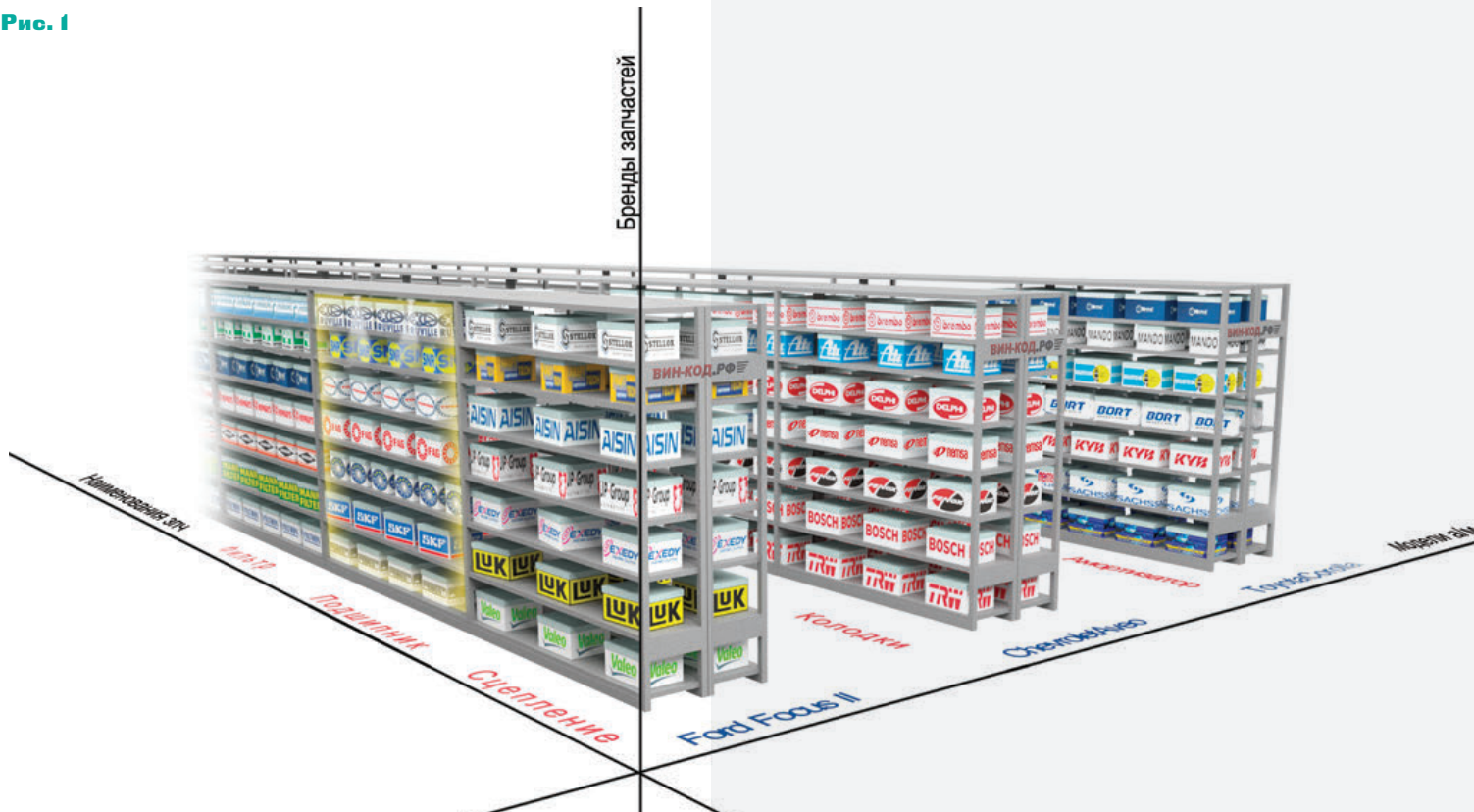
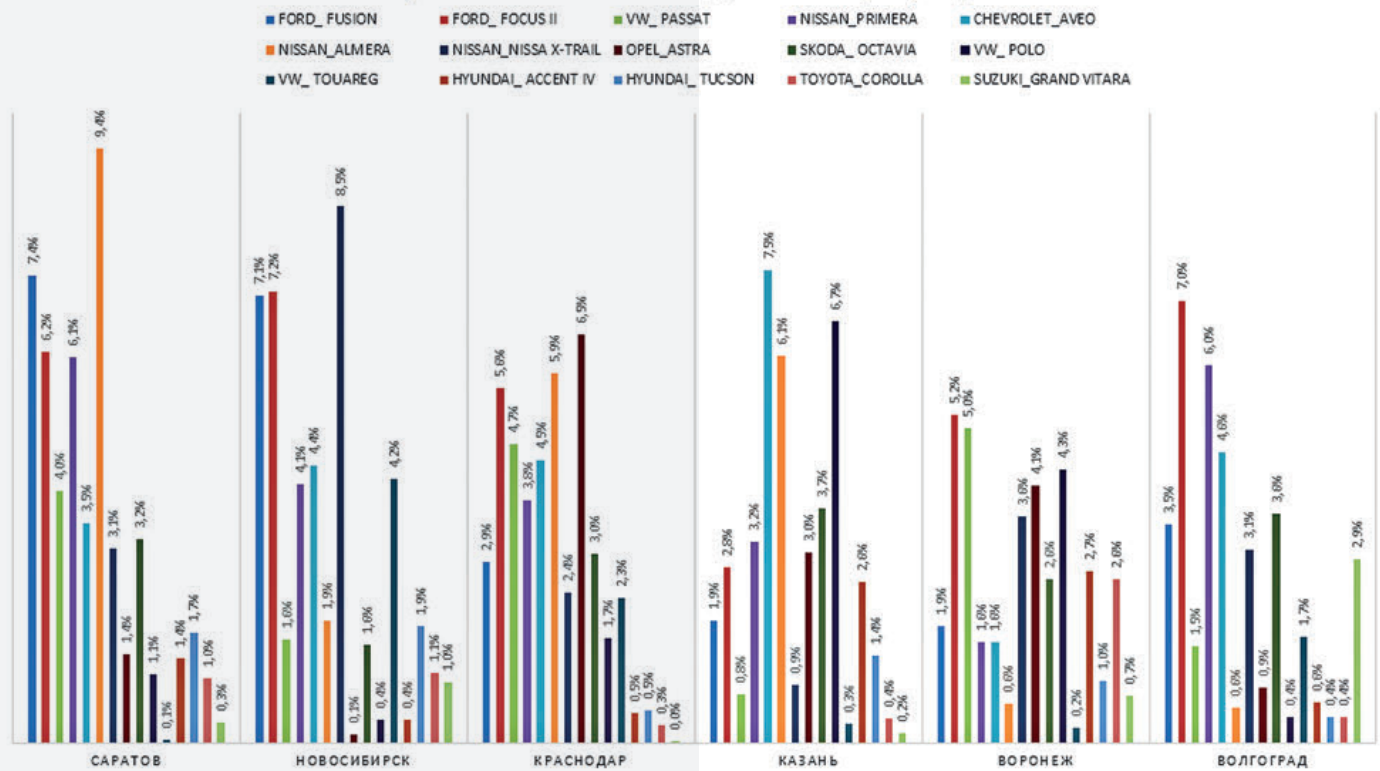


Рис. 2

Автопарк клиентов ВИН-КОД.РФ % по ряду городов



Город	FORD FUSION	FORD FOCUS II	VW PASSAT	NISSAN PRIMERA	CHEVROLET AVEO	NISSAN ALMERA	NISSAN NISSA X-TRAIL	OPEL ASTRA	SKODA OCTAVIA	VW POLO	VW TOUAREG	HYUNDAI ACCENT IV	HYUNDAI TUCSON	TOYOTA COROLLA	SUZUKI GRAND VITARA
Саратов	7.4%	6.2%	4.0%	6.1%	3.5%	9.4%	3.1%	1.4%	3.2%	1.1%	0.1%	1.4%	1.7%	1.0%	0.3%
Новосибирск	7.1%	7.2%	1.6%	4.1%	4.4%	1.9%	8.5%	0.1%	1.6%	0.4%	4.2%	0.4%	1.9%	1.1%	1.0%
Краснодар	2.9%	5.6%	4.7%	3.8%	4.5%	5.9%	2.4%	6.5%	3.0%	1.7%	2.3%	0.5%	0.5%	0.3%	0.0%
Казань	1.9%	2.8%	0.8%	3.2%	9.1%	6.1%	0.9%	3.0%	3.7%	7.8%	0.3%	2.6%	1.4%	0.4%	0.2%
Воронеж	1.9%	5.2%	11.0%	1.6%	1.6%	0.6%	3.6%	4.1%	2.6%	4.3%	0.2%	2.7%	1.0%	2.6%	0.7%
Волгоград	3.5%	12.8%	1.5%	12.9%	4.6%	0.6%	3.1%	0.9%	3.6%	0.4%	1.7%	0.6%	0.4%	0.4%	2.9%

ставщиков. Для каждой модели автомобиля выделен отдельный стеллаж. Каждый пролет стеллажа – одно наименование запчастей (один оригинальный номер). Запчасти разных брендов размещены на разных полках. На одной полке могут лежать одинаковые запчасти от разных поставщиков. Каждая коробка снабжена электронной табличкой с указанием цены и условий поставки (рис. 1).

Сервер склада получает информацию об автопарке клиентов из внешней базы данных. Сервер управляет системой освещения склада: полки с ликвидными товарами подсвечиваются.

Чтобы пополнить ассортимент, менеджер просто обходит подсвеченные полки

и выбирает позиции с наилучшими условиями поставки.

Умный ассортимент отличается от классического следующими деталями:

- Классический ассортимент фиксирует товар (**артикул + бренд**), который и будет заказан у поставщика. Умный ассортимент фиксирует **оригинальный номер**. Товар вычисляется по кроссам в момент заказа с учетом актуальных предложений поставщиков.

- Умный ассортимент следит за **изменениями автопарка**.

- Классический ассортимент – это таблица. Таблицу составляет менеджер и загружает ее в учетную систему магазина. Умный ассортимент – это программный процесс внутри

системы, который работает с данными в реальном времени.

От теории к практике

Для применения модели умного ассортимента в реальных закупках необходимо:

- определить **автопарк** клиентов магазина;
- определить **ликвидные позиции**;
- сформулировать **ограничения**: бюджет, условия поставки, ценовой сегмент.

Менеджер из примера в начале статьи находит данные автопарка в открытых источниках. Ценность подобных данных заключается в том, что они бесплатные. Однако на их основе можно построить разведку ассортимента расходников,

и только в ручном режиме.

Для создания умного ассортимента необходимы параметризованные данные автомобилей. Их можно получить, например, из вашей CRM или базы данных интернет-магазина.

Программный алгоритм ВИН-КОД.РФ опрашивает базу интернет-магазина и последовательно получает VIN клиентов. Далее алгоритм обращается к электронному каталогу и по списку товаров получает оригинальные номера запчастей. Через кроссы в прайсах поставщиков производится поиск доступных аналогов.

В результате получаем трехмерную матрицу артикулов, которые разложены по ячейкам:

- «X» – модель автомобиля: Ford Focus II, Volkswagen Passat, Nissan Primera, Chevrolet Aveo, Hyundai Accent IV;

- «Y» – наименование товара: фильтр масляный, тормозные колодки передние, комплект сцепления, бензонасос, амортизатор передний правый;

- «Z» – бренд производителя автозапчастей: BOSCH, FILTRON, NIPPARTS, TRW, FEBEST, LEMFOERDER.

Полученная матрица напрямую связана с автопарком клиентов и пересчитывается по мере его изменения.

Этапы закупок

Предположим, что у магазина отсутствуют данные по автопарку клиентов. Тогда для первых закупок мы используем автопарк клиентов ВИН-КОД. РФ по городу партнера (рис. 2). По мере накопления статистики алгоритм закупок начинает использовать уже реальный автопарк конкретного магазина.

Ликвидность позиций и брендов для выбранного автопарка рассчитывается аналогично. На первом этапе алгоритм закупок ВИН-КОД. РФ использует федеральную статистику продаж. Далее статистику конкретного магазина.

Закупка товарных групп также производится этапами. Сначала происходит закупка расходников. Накапливается статистика по фактическому автопарку магазина. После чего производится закупка основного ассортимента.

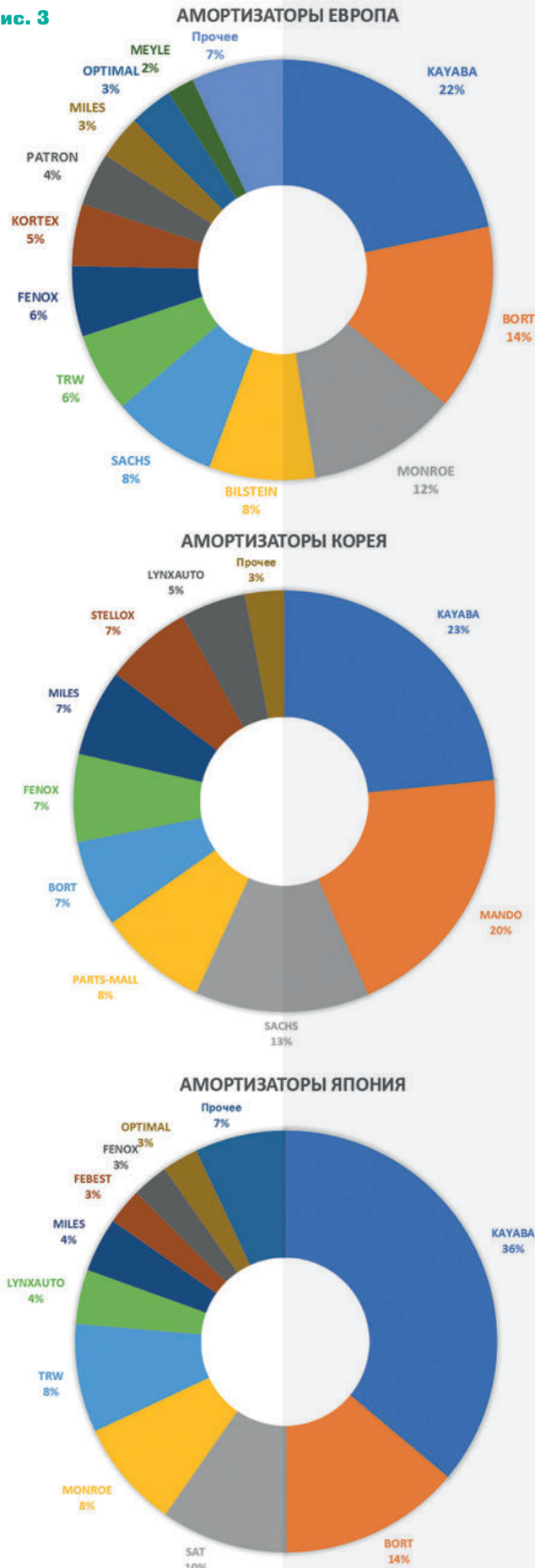
Статистика группы «амортизаторы»

Распределение брендов по группе «амортизаторы» в продажах ВИН-КОД.РФ приведено на рис. 3.

Как видим, статистика конкретного магазина отличается от средней по рынку. Именно поэтому при формировании ассортимента не стоит опираться на внешние данные. Надо копить и анализировать собственные.

Однако общие выводы из приведенных диаграмм сделать все же можно:

Рис. 3



- Значимую долю на вторичном рынке занимают 30 брендов амортизаторов. Чтобы не расплывать объемы у поставщиков, небольшой магазин должен ограничить брендовую линейку. Крупный магазин, напротив, может существенно снизить стоимость закупок, отказавшись от монополии брендов.

- Традиционные бренды KYB, SACHS, BILSTEIN, MONROE за последние три года отдали большую часть рынка новичкам. Набирают популярность бюджетные азиатские марки BORT, KORTEX, FEBEST. Все чаще в статистике начали появляться private label дистрибьюторов автозапчастей: STELLOX, PATRON, LYNXAUTO.

- Если в автопарке магазина большую долю занимают корейцы, вам не обойтись без нишевых брендов MANDO и PARTS-MALL.

Чек-лист

Чек-лист ВИН-КОД.РФ для формирования умного ассортимента:

1. Собираем статистику автопарка и ликвидности запчастей. Наилучший источник данных – база интернет-магазина и CRM.
2. На уровне программы связываем базу автомобилей, электронные каталоги и прайс-листы поставщиков.
3. Определяем бюджет складского запаса, используя статистику ликвидности, ограничиваем список авто и товаров.
4. Получаем оригинальные номера по выбранным авто и товарам, производим поиск аналогов в прайсах поставщиков.
5. Ищем минимальную цену аналога с учетом качества, формируем предварительный заказ.
6. Сумма предварительного заказа соответствует бюджету?

- НЕТ – возвращаемся на ШАГ 3.

- ДА – размещаем ЗАКАЗ!

Накапливаем данные, автоматизируем этапы процесса, строим умный ассортимент! ■

Международная выставка
внедорожников, кроссоверов и вездеходов

23-27
АВГУСТА
2017 ГОДА



Москва
МВЦ «Крокус Экспо»
www.moscowoffroadshow.ru

Организатор:



Генеральный информационный партнёр:



Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:



12+

реклама

Акция!



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Редакция журнала «Автокомпоненты» совместно с компанией «Хелла» приглашает вас принять участие в акции – первые двадцать человек, оформивших подписку на наш журнал в 2017 году, получают в подарок тормозные колодки Hella Pagid.

Hella Pagid Brake Systems – высококачественные продукты и комплексные решения в области тормозных систем. Колодки дисковых тормозов Hella Pagid Brake Systems покрывают почти 100% европейского парка автомобилей. Немецкое качество от конвейерного поставщика на заводы BMW, Audi, Mercedes-Benz, Porsche.

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 2017 год;
- отправьте копию платежного поручения по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте distrib@maks-m.com

Не забудьте указать точный почтовый адрес доставки издания.

Заполните и вырежьте квитанцию.

Укажите, какие номера Вы хотели бы получать.

Умножьте количество выбранных номеров на 450 руб.* и внесите полученный результат в графу «Сумма».

Отправьте копию оплаченной квитанции в редакцию любым удобным способом:

по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте distrib@maks-m.com

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



Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555										
	ФИО, адрес, телефон										
	Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2017 год										
	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12
Кассир	Вид платежа			Дата				Сумма			
	Оплата подписки										
	Платательщик _____										
	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с. :40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555										
ФИО, адрес, телефон											
Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2017 год											
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12	
Кассир	Вид платежа			Дата				Сумма			
	Оплата подписки										
	Платательщик _____										

автО

КОМПОНЕНТЫ



Ищите нас в Google Play и App Store

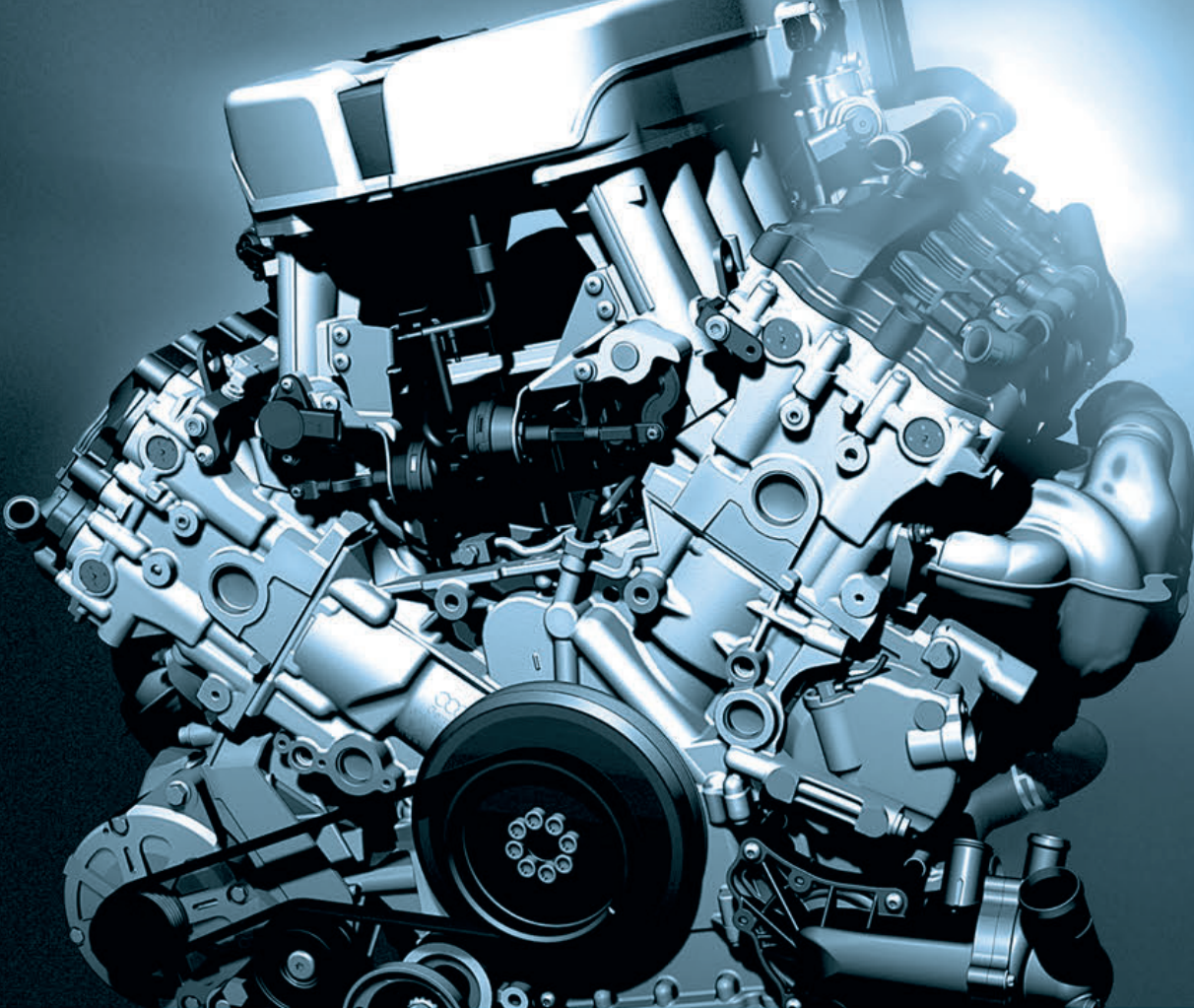


Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах

www.A-KT.ru



YouTube in

www.corteco.ru

ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO

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



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES



Vibracoustic



micronAir®

a brand of
FREUDENBERG

CORTECO®