

АВТО

№8 Август 2017

КОМПОНЕНТЫ

Столичные выставки:
премьеры, инновации и технологии

Все об автомобильных фарах:
новые разработки

Российский автобизнес:
на пути к выздоровлению



PETRONAS
SYNTIUM



**БОРЕТСЯ С ИЗЛИШНИМ
НАГРЕВОМ ДВИГАТЕЛЯ**



www.a-kt.ru

PARTS-MALL

№1 в КОРЕЕ

Поставщик Автозапчастей



- Фильтры
- Подшипники
- Тормозные колодки
- Тормозные колодки для барабанов
- Амортизаторы
- Детали подвески и рулевого управления
- Радиатор/Конденсор/Вентилятор
- Компрессор кондиционера
- Прокладка головки двигателя
- Кабели зажигания и функционирования
- Электрооборудование (Генератор/Стартер/Компоненты)
- Комплект насоса (Водяной/Топливный)
- Поршни
- Тормозные диски
- Комплект сцепления
- Ремкомплект ГРМ
- ТНВД
- Газовые пружины
- Молдинг

TecDoc
СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ПОСТАВЩИК

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

Seat of
Excellence
kotra
SINCE 1988

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность

PARTS-MALL

№1 в КОРЕЕ

Поставщик Автозапчастей



- Ступицы колеса
- Шарниры
- Суппорта тормоза
- Ротор тормозного диска
- Клапаны двигателя
- Подшипники двигателя
- Кольца поршня



TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных



Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



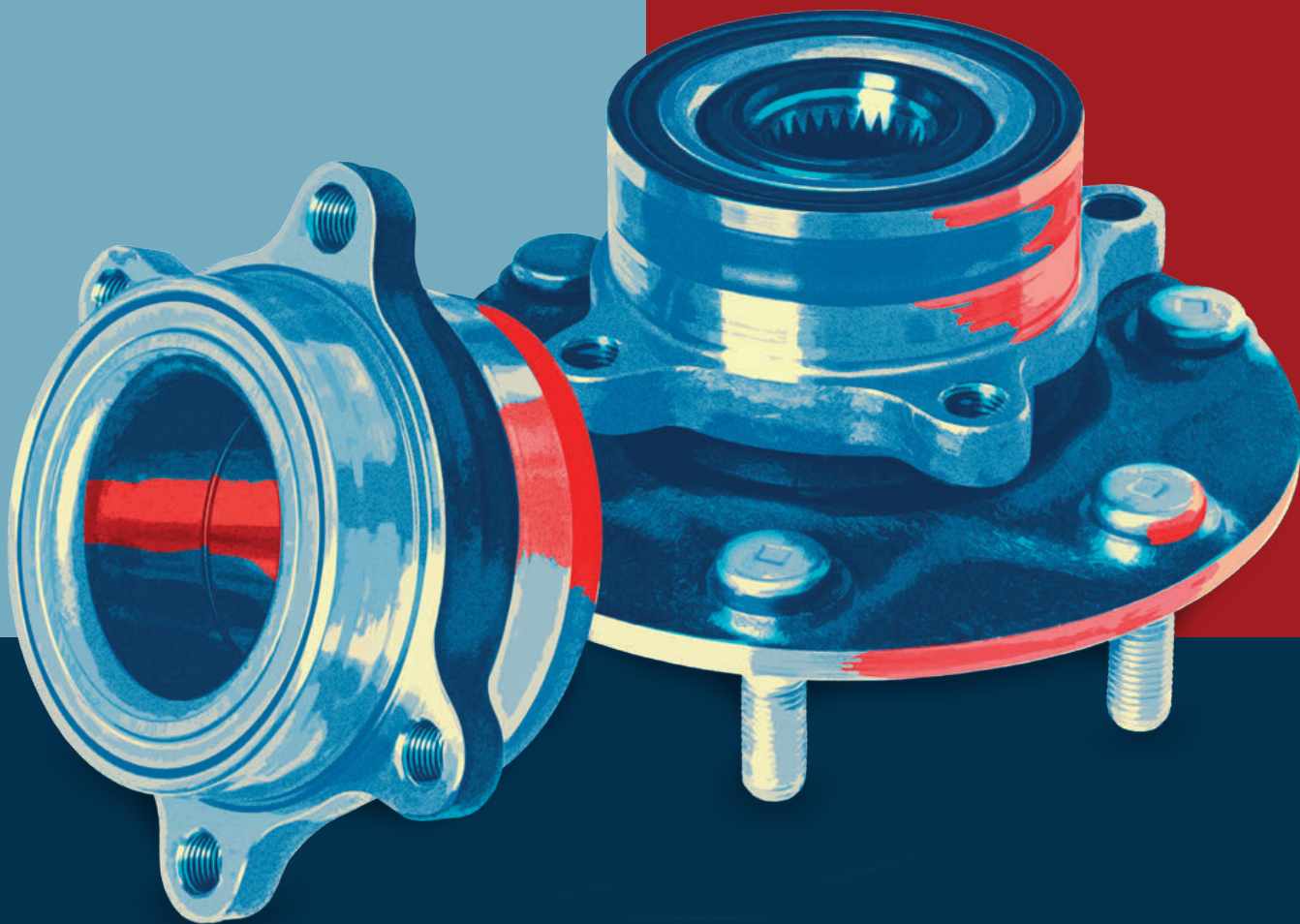
NEW

Лампочки Valeo 24V Скоро в наличии!



<https://ru.valeoservice.com/ru> 000 «ВСП», 107140, г. Москва, ул. Русаковская, 13, офис 6
Тел.: +7 495 981 06 96, факс: +7 495 787 59 92, e-mail: vsr.info.mailbox@valeo.com, горячая линия Valeo в России: 8 800 555 52 50

Valeo
SMART TECHNOLOGY
FOR SMARTER CARS



YES WE HAVE

Более 1.000 артикулов подшипников и ступиц колеса • 92% покрытие парка азиатских автомобилей, а также ассортимент для американских и европейских автомобилей

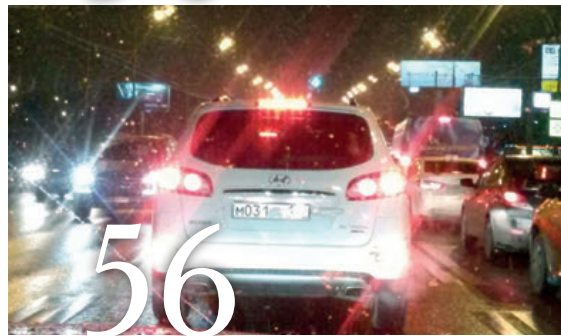
www.japanpartsgroup.com



30.000 артикулов • 140 товарных линеек

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo



И.о. главного редактора
Сергей Дьяконов
d.sergey@maks-m.com
Редактор
Анастасия Федоткина

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Над номером работали:
Николай Протасов, Владимир Кузьменко

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 Баракина
f.elena@maks-m.com

Контактная информация:
107996, г. Москва,
ул. Булгера, 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». При цитировании ссылка на журнал «Автокомпоненты» обязательна.

Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 4.08.2017 г.

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

Содержание

Новости. События. Презентации

Hyundai празднует юбилей 18
ИННОПРОМ-2017. На чем поедет завтра? 76

Рынок автокомпонентов

Лидеры автоиндустрии выбирают компоненты Mopgoe 14
Hella. Системы освещения и не только 30
CTR. Новый этап развития 34

Новые технологии ремонта головок блока цилиндров 36

Автокомпоненты Carberry – комплексные решения для автосервиса 42

Magneti Marelli – инжекторы плюс 46

Как правильно выбрать антифриз? 48

Webasto развивает бизнес в России 50

Тема номера

Да будет свет! 52

Эх, туманы мои, растуманы... 56

Экономика. Бизнес. Практика

Пути к компромиссу 62

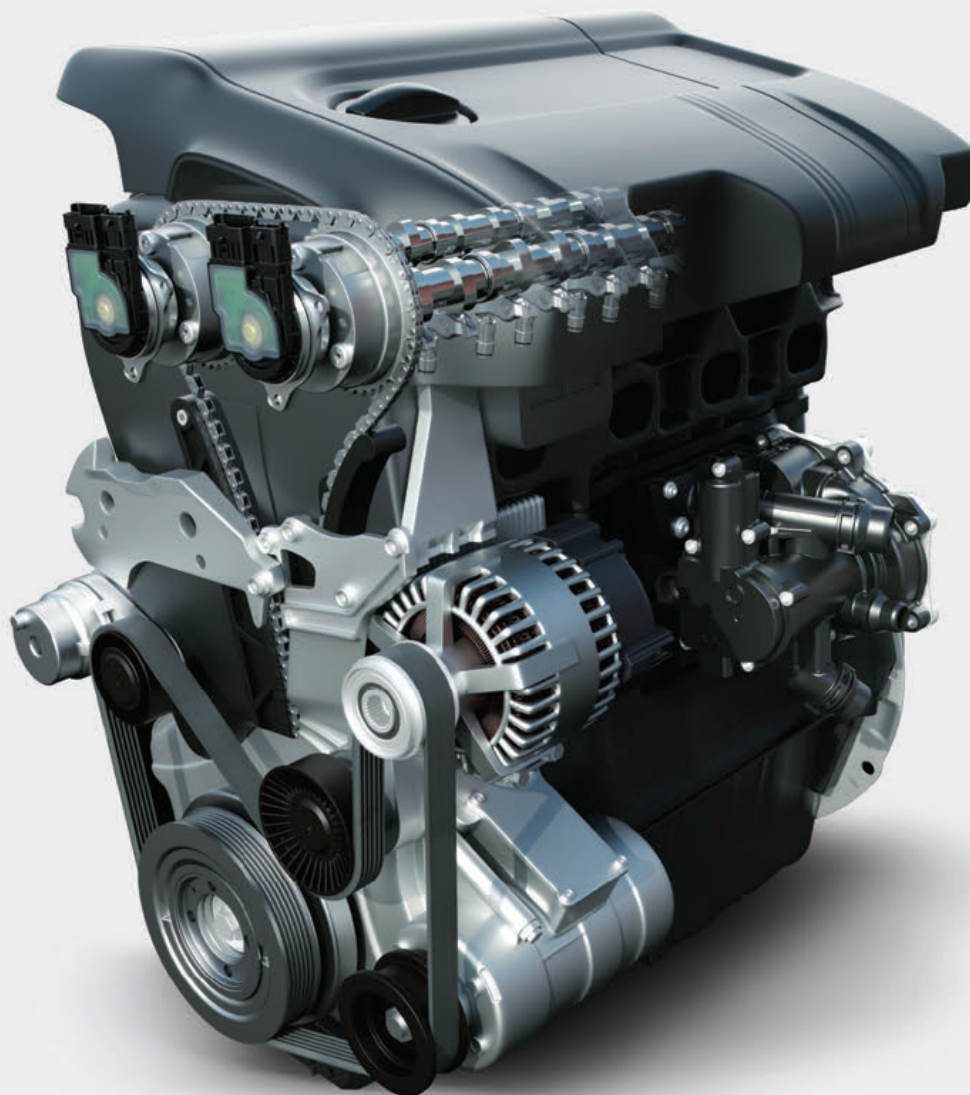
Свет в конце тоннеля 66

Оригинал или неоригинал – вот в чем вопрос 68

Сервис. Эксплуатация. Оборудование

За правильный выбор 72

ЭКСПЕРТЫ В ДЕТАЛЯХ ДВИГАТЕЛЯ.



Ремонтные решения для ГРМ, навесного оборудования, привода клапанов и системы охлаждения от одного производителя.

Продукция INA - это технически сложные детали для ключевых систем двигателя. Комплексные ремонтные решения позволяют автосервисам работать эффективно и профессионально.

Больше информации:

www.schaeffler-aftermarket.ru

www.repxpert.ru



SCHAEFFLER

Есть повод для оптимизма



ИО главного редактора
журнала «Автокомпоненты»
Сергей Дьяконов

Конец августа для отрасли, специализирующейся на производстве автокомпонентов, – горячая пора. В столице почти одновременно проводятся две выставки – MIMS Automechanika и ИНТЕРАВТО, которые в этом году обещают быть более представительными, чем в предыдущие годы. Дело в том, что автомобильный рынок России начал расти, а параллельно с ним и производство автокомпонентов демонстрирует положительную динамику. Если на бизнес не повлияет геополитический фактор, то есть все условия для последующего динамичного роста экономики.

К тому же мы живем сейчас в очень интересное время – когда параллельно с автомобилями традиционной конструкции формируется, по сути, новая отрасль, связанная с проектированием и производством электромобилей, внедряются в жизнь технологии автономного управления, не за горами время, когда появятся полностью беспилотные машины. А это значит, что автокомпонентов станет больше, они будут более разнообразными. В результате и у нас будет много работы, и мы будем рады поделиться с вами самой свежей информацией о новинках.

Выставки – это всегда праздник: встречи со старыми друзьями и новые знакомства. Мы всегда рады общению, готовы объективно освещать события, которые происходят в области производства автокомпонентов, автосервиса, а также в других сферах автомобильного бизнеса.

Присоединяйтесь к нам, у нас еще много идей и проектов – отраслевые конференции, профессиональные конкурсы, розыгрыши призов, международная премия и многое другое!

Мы всегда держим руку на пульсе отрасли!



Мировые
Автомобильные
Компоненты



KYB

Наша точность, Ваше преимущество

УПРАВЛЯЕМОСТЬ



РЕКЛАМА

**ПРЕВОСХОДСТВО
ТЕХНОЛОГИЙ**

3 года
гарантии*

или 80 000 км



www.kyb.ru

Амортизаторы от поставщика на конвейеры

*Подробная информация об условиях гарантии на сайте www.kyb.ru

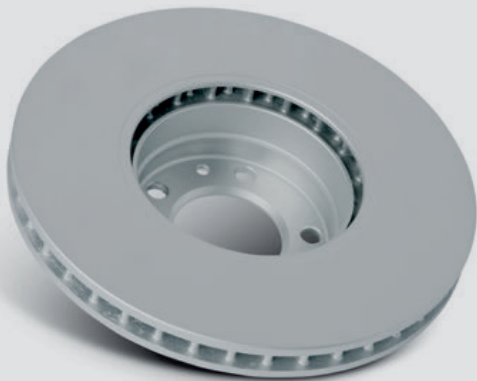
«Мишлен» присоединяется к программе лояльности Extra

Компания «Мишлен» присоединяется в России к одной из крупнейших программ лояльности для станций технического обслуживания и магазинов автозапчастей. Теперь торговые точки смогут получать бонусные баллы Extra за закупку шин MICHELIN.

Extra предлагает СТО и автомагазинам бонусы за покупку продукции партнеров программы – производителей качественных автомобильных комплектующих – у официальных дилеров. Бонусные баллы участники программы лояльности могут обменивать на различные призы, начиная от шурупвертов, планшетов, брендированной сувенирной продукции и заканчивая профессиональными тренингами и программами обучения для специалистов рынка обслуживания автомобилей. Полный каталог призов содержит более 250 позиций.

В настоящий момент в России кроме продукции Bosch и MICHELIN в бонусную программу Extra также входят свечи зажигания ЭЗ. В европейских странах в программе участвуют и другие производители: систем привода (GKN с брендами SPIDAN и LOBRO), масел (Motul, Castrol, Shell), инструмента (Hazet), средств по уходу за авто (Sonax) и др. Дальнейшее расширение брендов рассматривается и в нашем регионе.

Расширение линейки тормозных дисков Textar PRO



Линейка тормозных дисков серии Textar PRO пополнилась новыми позициями. Компания TMD Friction предлагает дистрибьюторам и независимым СТО комплектующие PRO-серии для Ford Kuga II (на переднюю ось) и для Audi Q5 (на заднюю ось).

Новинка характеризуется наличием термостойкого антикоррозийного покрытия, предохраняющего от ржавчины те части чугунного тормозного диска, которые не контактируют с колодками.

Само покрытие представляет собой алюминиево-цинковый слой толщиной 0,02 мм и в первую очередь служит для сохранности дисков до установки. Диск не требует удаления защитной смазки перед монтажом, что экономит время автомеханика. Защитное покрытие наносится на всю поверхность диска, включая каналы вентиляции. Во время первых 10–20 километров спокойной езды оно полностью счищается колодками с фрикционной зоны диска, а затем удаляется с самих колодок. Оставшееся на остальной поверхности покрытие продолжает защищать тормозной диск от коррозии.

Серия тормозных дисков с защитным покрытием Textar PRO предназначена практически для всех моделей легковых машин европейских, азиатских и американских автопроизводителей.

Новый инвертор Airline

Сегодня машина для человека стала вторым домом. Но даже самое приспособленное для длительных поездок транспортное средство не имеет элементарных бытовых приборов. Да и взять их с собой не представляется возможным из-за отсутствия электросети. Но отметим, что прогресс не стоит на месте и уже большинство вещей адаптировано к подзарядке от автомобильного прикуривателя. Только и тут есть свои нюансы, ведь далеко не все устройства могут питаться непосредственно от автомобильной сети.

В этом случае настоящим помощником может выступить инвертор. Так как летом сезон поездок увеличивается, компания Airline решила обновить свою линейку инверторов, выпустив новую версию 12–220 В, 750 Вт. Новинка имеет вход: 12 В - /75 А и выход 220 В ~ 50 Гц, а также обновленный дизайн корпуса, соответствующий остальным моделям.



«АвтоВАЗ» рассказал о масштабном увольнении сотрудников



Ранее сообщалось, что под сокращение попадут шесть тысяч человек в текущем году и еще 2,2 тысячи человек в 2018 году.

Представители концерна опровергли данную информацию и уверили, что компанию покинут не более 2% от общей численности персонала предприятия.

В компании, наоборот, отметили, что за долгое время начали пополнять штат сотрудников. Около 150 молодых рабочих были приняты на линию В0, 180 инженеров присоединятся до конца года к команде инжиниринга предприятия.

ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ИСПОЛЬЗУЕТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ ТОРМОЗА?



ДОВЕРЬТЕСЬ BREMBO: МИРОВОМУ ЛИДЕРУ В ОБЛАСТИ ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМ.

Когда дело касается тормозов, не соглашайтесь на второе место.

Выбирая Brembo, вы выбираете продукцию от мирового лидера в области тормозных систем, которому доверяют ведущие автопроизводители и гоночные команды по всему миру.

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

АЗЕРБАЙДЖАН

“ACTIVE GROUP”

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

“BAKU TUNING”

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

АРМЕНИЯ

VIN MOTORS LLC

H. Kochar 145, Yerevan
Тел.: (+37410) 268305
e-mail: smotors@mail.ru

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

EXIST.BY

Адреса магазинов
www.exist.by

Торговое частное унитарное предприятие “ШАТЕ-М ПЛЮС”

г. Минск. Минский р-н,
п. Привольный, ул. Мира 2а
Тел.: (37517) 501 05 13
e-mail: info@shate-m.com
www.shate-m.by

Артмэк Минск

223010, г. Минск
Минская кольцевая дорога, 17
+375 17 206 70 52
e-mail: service@artmek.by
www.artmek.by

Л-АВТО

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

ООО «СВИАТ»

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

Форвард Моторс

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

ГРУЗИЯ

ООО “Грузинская Торговая Группа”

г. Тбилиси Аплея Давида
Агмашенебли, 20км
Тел.: +995 322471000
Brembo.Geo@gmail.com
www.brembogeos.webs.com

Georgian Retail Group

Bakhtioni 3/5 - 0167 Tbilisi
+995322471000

Transcaucasian Distribution Company LTD

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

КАЗАХСТАН

ТОО «Фазтон Ди Си» «Phaeton DC»

Республика Казахстан, 0500039,
г. Алматы, Турксибский район,
микрорайон Колхозшы, д. 4
Тел.: +7 (727) 356-05-60
www.phaeton.kz

РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

AUTOR GROUP

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

РОССИЯ

ISNEXT.RU

Адреса магазинов
www.isnext.ru

Автоконтинент

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

Авто-Евро

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

Артмек Москва

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

Группа БЕРГ

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

ООО Компания

«АВТО ФАКТОР ПРО»
г. Москва, Зеленый пр-т, 3/10
Тел.: +7(495)232-11-90
e-mail: info@automaster.ru
www.automaster.ru

ЗАО “Автоспартс”

МО, Одинцово, ул. Говорова
24В, оф. 7
Тел.: +7(495)778 65 86
www.77volvo.ru

ООО “ВОСХОД-К АВТО”

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

«Москворечье Трейдинг»

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

ФАВОРИТ

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

Форум-Авто

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

ООО “Профит-Лига”

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

РусИмпортКомплект

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

ООО «Микадо»

РФ, г. Санкт-Петербург,
Васильевский остров,
3 линия, д. 58/4
Тел.: +7 (812) 327-19-19
www.mikado-parts.ru

ООО “ШАТЕ-М ПЛЮС”

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

МАСТЕР-ТРЕЙД

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

ROSSKO

Московская обл., Ленинский
р-н, 45 км МКАД, бизнес-
центр Румянцеве, корпус “Г”
подъезд 18, этаж 5, оф. 528
Тел./факс: (495) 995-12-00,
info.msk@rossko.ru
www.rossko.ru

АвтоСпутник

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

ПартКом

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

IXORA

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

Аркона

г. Воронеж, проспект Труда, 84
Тел.: +7(473) 22-04-222
www.arkona36.ru

ТУРКМЕНИСТАН

GURBANMYRADOV ORAZ

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

УЗБЕКИСТАН

“RECORDS TRADING GROUP” LLC

Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Giinka street, 14/1
Тел.: +99871 2156510
e-mail: lada_motors@mail.ru

УКРАИНА

ELIT UA

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

EXIST.UA

Адреса магазинов
www.exist.ua

ООО “ЭСО-АВТОТЕХНИК”

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

Компания

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

Юникс-Трейд

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



bremboparts.com



5 признаков правильного выбора оптики

Профессионалы компании Magneti Marelli выделили пять признаков, по которым можно сделать правильный выбор оптики.

1) Качество

Имея дело с оптикой головного света, нужно всегда обращать внимание на качество самого изделия, целостность деталей и отсутствие дефектов. Инженеры компании ведут постоянный контроль соответствия самым строгим требованиям к продукции, применяют в производстве фар головного света исключительно проверенные материалы.

2) Выгодная цена и условия гарантии

Среднерыночная стоимость оптики Magneti Marelli значительно ниже стоимости оригинала – в среднем на 30%. Следует отметить и уровень доступности продукции этого сегмента на рынке: оригинальные запчасти гораздо дольше ждать в поставке, сложнее приобрести официально и с гарантией. А что касается гарантии на оптику производства компании, то она составляет два года.

3) Соответствие стандартам и допускам

Технические характеристики оптики полностью соответствуют оригиналу по безопасности, а допуски на европейском рынке строго регламентируются международным стандартом ISO/TS 16949 – для конвейерной сборки (аналог в России – ГОСТ Р ИСО/ТУ 16949-2009).

4) Правильный подбор

Подбор оптики можно проводить в каталоге TecDoc либо в WebShop, который находится на сайте. Кроме того, все артикулы отображены в каталогах, которые тоже размещены на сайте компании.

5) Уважение клиента и никаких подделок

Приобрести оригинальную продукцию Magneti Marelli (Automotive Lighting) не составит особого труда, так как фирма представлена на пяти континентах.

Электрический привод

Технологии для электромобилей и гибридных автомобилей стремительно развиваются. Если раньше актуальность таких автомобилей вызвала сомнения, то теперь это направление переживает настоящий бум.

Это означает, что развитие электрического привода неизбежно. Разработчики данных конструкций будут стремиться достичь максимальной компактности, надежности, простоты сборки и, что особенно важно, большего энергосбережения.

Важным компонентом силового привода гибридного автомобиля является стартер-генератор с ременным приводом (BSG), который преобразует энергию торможения и обеспечивает ее повторное использование для увеличения крутящего момента и производительности двигателя.

SKF недавно помогла одному из ведущих поставщиков усовершенствовать конструкцию системы BSG, часть системы силового привода 48 В. Компания разработала новый тип подшипника позиционирования ротора, который может использоваться с синхронными или асинхронными тяговыми электродвигателями в электромобилях и гибридных автомобилях. Компактный и достаточно легкий для этого типа трансмиссии подшипник обладает повышенной стойкостью к экстремальным условиям работы. Он выдерживает постоянное воздействие температур до 150°C, не подвержен сильным помехам магнитного поля или высоким уровням вибрации, снижает пульсацию крутящего момента и электрические шумы.

Проблема трения актуальна для всех узлов автомобиля, от шин до поршней. Проблему можно решить с помощью компонентов, снижающих трение. Во время работы SKF помогла сохранить компактность стартер-генератора с ременным приводом 48 В (BAS) при увеличении скорости, нагрузки и температуры. Задача была решена благодаря применению шарикоподшипников eDrive, в данном случае радиальных шарикоподшипников с очень низким трением, которые специально предназначены для электрических и гибридных трансмиссий. Сокращение трения до 30% обусловлено использованием запатентованного полимерного сепаратора, оптимизированной геометрией дорожки качения, а также применением специально разработанной пластичной смазки.

С юбилеем!

Свой 70-летний юбилей отмечает Ковригин Александр Сергеевич, который по праву считается патриархом ОАО «Автосельхозмаш-холдинг».

За время своей профессиональной деятельности ему посчастливилось пройти уникальную жизненную школу – от электрика на Ярославском моторном заводе и ряда руководящих должностей на Тутаевском заводе дизельных агрегатов и Ярославском заводе дизельной аппаратуры до заместителя генерального директора – директора по финансам и экономике ОАО «АСМ-холдинг». В течение работы на предприятиях Александр Сергеевич получил глубокие знания отрасли автомобильной промышленности и высшее экономическое образование, что позволило ему продолжить работу в Министерстве автомобильной промышленности СССР, а затем и в Министерстве автомобильного



и сельскохозяйственного машиностроения СССР в должности начальника Управления экономики.

В настоящее время он продолжает трудиться в известной аналитической и консалтинговой компании «АСМ-холдинг», которая проводит под его руководством работы по ежемесячному мониторингу деятельности предприятий автопрома в России и других странах СНГ, регулярно организует отраслевые автомобильные выставки и конференции. Работа Александра Сергеевича внесла, вносит и будет вносить неоценимый вклад в поддержку автомобильной промышленности России.

В день юбилея, отмечая исключительную преданность отрасли, огромный заслуженный авторитет, редакция журнала «Автокомпоненты», а также коллеги юбиляра хотя и поздравить Александра Сергеевича с юбилейной датой, желают ему отменного здоровья, благополучия в семейной жизни и многих лет творческой работы на благо Родины!



Компания **CTR** – глобальный производитель деталей подвески, рулевого управления, элементов трансмиссии и тормозных систем.

На 16 заводах по всему миру **CTR** выпускает около 3700 компонентов OEM-продукции, которая поставляется на конвейеры 19 мировых автомобильных брендов, среди которых HUYNDAI, KIA, FORD, GM, CHEVROLET, JAGUAR, BMW, VOLVO, MB, FIAT, RENAULT-SAMSUNG, SSANG-YOUNG, DAEWOO и другие.

ДЕТАЛИ **CTR**, ЭТО КОНВЕЙЕРНОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ.

ПОСЕТИТЕ НАШ ОНЛАЙН КАТАЛОГ: WWW.NEOCTR.KR/RU/



ТЕПЕРЬ И НА ЕВРОПУ!



ОТ КУЗНИЦЫ ДО ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

Интервью с Карстенем Шюслером-Бильштайном, управляющим компании Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG (febi bilstein), о современных тенденциях на мировом рынке автокомпонентов и об истории создания фирмы.

«Автокомпоненты»: *Господин Шюслер-Бильштайн, фирма febi bilstein – это богатая традициями компания. Пожалуйста, расскажите в общих чертах о ее истоках для всех тех, кто не знаком с ее историей.*

– Компания была основана в 1844 году Фердинандом Бильштайном в городе Эннепеталь и начинала свою деятельность как предприятие, специализирующееся на металлообработке. На одной только улице Вильгельмштрассе работали еще три кузницы. Во втором поколении было двое сыновей: Фердинанд-младший и Аугуст, которые не

ладили друг с другом. Поэтому отец решил, что дальше управлением компании будет заниматься Фердинанд-младший, а Аугуст был отстранен от дел, и ему пришлось идти своей дорогой. Что он, собственно, и сделал, основав фирму August Bilstein («Аугуст Бильштайн»), которая известна своими амортизаторами. Но, в отличие от febi, потомки Бильштайна сегодня там уже не работают.

«Автокомпоненты»: *А что же было дальше с febi bilstein?*

– Что ж, это было типичное, если хотите, становление небольшой металлообрабатывающей

фирмы в Рейнско-Рурском регионе. Правда, с тем преимуществом, что в годы Второй мировой войны она уцелела и смогла продолжить свою работу в Эннепетале как чисто производственное предприятие. Затем, в начале 1970-х годов, среди клиентов начал расти спрос на детали, которые выходили за рамки ассортимента нашей продукции. Так постепенно компания начала расширять выбор товаров за счет дополнительных изделий других производителей. В этот период компания febi bilstein была все еще сильно сконцентрирована на сегменте грузовых автомобилей.

«Автокомпоненты»: *Рынок автомобильных запчастей всегда был основным для вашей компании?*

– В то время часть нашего производства уже работала на поставку комплектующих для производителей. Но рынок автомобильных



запчастей уже тогда был нашим коньком, что в процессе развития из чисто производственного предприятия в компанию с полноценным ассортиментом, естественно, проявилось еще ярче. На это время также приходится начало нашей работы в сегменте легковых автомобилей, благодаря чему фирма febi значительно расширилась за счет одного только роста количества продаваемых изделий.

«Автокомпоненты»: *С самого начала вы работали, главным образом, на территории Германии. Сегодня ваши поставки охватывают более 170 стран по всему миру. Как вы к этому пришли?*

– Изначально ассортимент нашей продукции был ориентирован исключительно на автомобили немецкого производства. В 1970-е годы мы начали в некотором роде отслеживать судьбу подержанных



грузовиков. Уже в то время на Ближнем Востоке сформировался рынок поддержанных грузовых автомобилей из Европы, что породило высокий спрос на запасные части. Наши агенты всегда возвращались с полным портфелем заказов. Так мы расширили свой ассортимент. Следующим шагом был охват европейских производителей – как легкового, так и грузового транспорта. Это происходило в 1980–1990-х годах, и тогда ключевым рынком уже была Европа. В 2011 году мы приобрели английскую компанию, которая продавала продукцию под торговой маркой Blue Print, таким образом, мы расширили свое предложение ассортиментом запасных частей для автомобилей азиатского происхождения.

«Автокомпоненты»: *В настоящее время вы видите febi bilstein скорее как торговое или как производственное предприятие?*

– Мне кажется, такое разделение весьма условно. Ради примера взгляните на крупных поставщиков комплектующих для автомобильной промышленности в Германии: Hella, Schaeffler, ZF. Они тоже могут изготовить любое изделие самостоятельно, однако, чтобы представлять интерес для оптовой торговли, вынуждены предлагать полный ассортимент. С этого момента мы идем тем же путем, что и другие. Все-таки вопрос оборота в на-

шем случае определяет торговую деятельность. Но благодаря имеющимся у нас техническим знаниям и опыту производства здесь, в Эннепестале, мы можем на равных разговаривать с другими компаниями. Это позволило нам стать эксклюзивным дистрибьютором многих производителей.

«Автокомпоненты»: *Какую часть в общем обороте компании занимает сегмент грузового транспорта?*

– Весь наш ассортимент – это 55 000 различных позиций компонентов, доля запасных частей для грузовых автомобилей составляет чуть более 16 процентов. В 2016 году наш оборот как отдельной группы впервые превысил 500 миллионов евро. Мы вышли с показателем около 526 миллионов евро. Доля подразделения грузовых автомобилей составила примерно 15 процентов.

«Автокомпоненты»: *Какие шаги вы предпринимаете, чтобы укрепить свои позиции в сегменте грузового транспорта?*

– В третьем квартале 2018 года мы планируем построить новый логистический центр с функциями центрального склада исключительно для подразделения грузовых автомобилей. Мы уже подписали договор купли-продажи участка, теперь нам предстоит проектирование и строительство.

«Автокомпоненты»: *Давайте поговорим о рынке запасных частей. Здесь на фоне нынешних цен на ремонт все больше компаний предлагают более дешевые аналоги изделий. Как вы к этому относитесь?*

– Мы работаем с разными брендами, но они в меньшей степени приводят к качественной и ценовой дифференциации, так как служат больше для разделения ассортимента. То есть те марки, с которыми мы сейчас имеем дело, имеют схожий уровень качества и цен. За этим стоит принцип селективного стои́та, с помощью которого мы регулируем количество дистрибьюторов на каком-либо рынке. Мое сугубо личное отношение к более дешевым аналогам предельно четкое:

если я вывожу на рынок новый бренд, который можно закрепить за материнской компанией, то я своими действиями внушаю покупателю, что он может доверять более дешевой марке продукции. И что, после этого он будет покупать более дорогое изделие? В этом я вижу риск уничтожить свой собственный бренд.

«Автокомпоненты»: *Из ваших высказываний следует, что вторичный бренд febi не перейдет в сегмент low-cost.*

– Нет, и этому есть еще одна причина: даже если бы мы ввели на рынок вторичную марку по более привлекательной цене, то никогда бы не стали продавцом с самыми выгодными ценами на рынке. Всегда найдется тот, кто предложит товар еще дешевле. Мы работаем уже более 170 лет, и если мы хотим передать наш бизнес следующему поколению, то должны держаться подальше от продукции низкого качества. На мой взгляд, это было бы настоящим хакири. Гораздо более успешным решением была бы оптимизация имеющегося ассортимента, например, за счет привлечения новых партнеров или внедрения новой технологии производства.

«Автокомпоненты»: *Как вы оцениваете развитие рынка автомобильных запчастей в последние годы и какие последствия это имеет для компании febi?*

– Со стороны производителей и клиентов, то есть торговли, отмечается активная консолидация. Здесь возникают явления, которые нужно отслеживать и анализировать. Но это нас не пугает. А вот за чем я пристально наблюдаю, так это за тенденциями развития сектора оригинальных запасных частей, так как это по-прежнему наш самый большой конкурент.

«Автокомпоненты»: *Какие последствия для вашей компании будет иметь переход на электротягу?*

– Хотя мы и более выгодно смотримся с 55 000 позиций в нашем ассортименте, которые более-менее охватывают все узлы автомобиля, но в случае

вытеснения двигателя внутреннего сгорания это затронуло бы добрую половину всего оборота. Это относится не только к деталям двигателя. К примеру, из-за особенностей такого вида техники тормоза будут подвержены меньшему износу. Сегодня мы анализируем, изнашиваются ли вообще детали электродвигателя, и если да, то какие. Второй аспект: кто сегодня занимается производством таких компонентов? Но если вы спросите меня, опасаясь ли я этой тенденции, то я отвечу: нет, потому что и в этом случае мы должны оставаться реалистами. Вопрос сегодня не в том, смогут ли вообще электромобили завоевать признание, а в том, когда это произойдет. Но я уверен, что не доживу до того дня, когда с европейских дорог исчезнет последний автомобиль с двигателем внутреннего сгорания. Сама поддержка федерального правительства показала, что такой транспорт в целом и соответствующую инфраструктуру в частности даже в Германии еще нельзя назвать массовыми.

«Автокомпоненты»: *Компания febi bilstein сейчас строит новый производственный цех в Эннепестале. Ввод его в эксплуатацию запланирован на середину этого года. Какая стратегия побудила вас инвестировать в собственное производство?*

– Вы меня спрашивали, как мы себя позиционируем – как производственное или как торговое предприятие. Если судить по объемам, то нас можно назвать скорее торговой компанией, но наше самосознание берет свое начало из производства, и зачастую мы думаем как производитель. И новый цех – лишнее тому подтверждение. Он позволит нам эффективно организовать производственные процессы и создаст возможности расширения, в том числе и в отношении новых, например, дополнительных технологий производства. Наша стратегия: мы планируем заниматься производством и далее, при этом сфокусируемся на сегменте автомобилестроения. ■

Hyundai Motor открывает пятый завод в Китае



Hyundai Motor начала выпуск продукции на своем пятом китайском заводе легковых автомобилей. Новый завод в Чунцине стал совместным предприятием Hyundai Motor и Beijing Automotive Industry Holding Co. Концерн имеет производительность 300 000 автомобилей в год.

С появлением нового завода совокупный объем производства легковых автомобилей Hyundai на крупнейшем автомобильном рынке мира достигнет 1,65 млн единиц в год.

После официального открытия завода в Чунцине в августе первой моделью, которая сойдет с его конвейера, станет компактный седан, предназначенный для молодой и активной аудитории. Ожидается, что к концу этого года завод будет выпускать 30 000 автомобилей, а к концу 2019 года начнет производство четырех моделей: двух компактных седанов и двух компактных кроссоверов.

Для удовлетворения меняющихся потребностей китайских клиентов завод Hyundai планирует представлять три-четыре новые модели каждый год и расширить текущую линейку из 12 моделей до 14 к 2020 г. К тому времени в производстве у компании будет уже семь моделей сегмента SUV (четыре из них – в 2017 году).

Hyundai Motor придерживается стратегии развития чистого транспорта в Китае и планирует к 2020 году выпустить шесть экологических моделей. В конце 2017 года появится электрическая версия седана Yuedong, а после нее в первом полугодии 2018 года выйдет подзаряжаемая от электрической сети Sonata Plug-in Hybrid.

HAFT прошел еще одну проверку на прочность

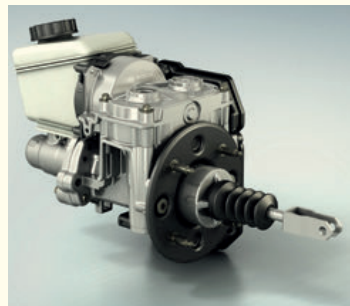
Немецкая компания Carberry GmbH провела очередное проверочное исследование фирменных ШРУСов HAFT.

Специалисты компании регулярно проводят лабораторные исследования своей продукции, в том числе с привлечением независимых экспертных организаций. Такой подход к контролю качества ШРУСов гарантирует, что вся поставляемая на рынок продукция полностью соответствует заявленным показателям.

Недавно компания получила результаты очередных комплексных испытаний своих изделий, которые проводились в специальной лаборатории, функционирующей на базе МИСиС. Эти испытания были инициированы в связи с началом производства ШРУСов HAFT, изготовленных из стали, имеющей улучшенные прочностные показатели. Именно такие шарниры и попали на сравнительный тест в лабораторию, где наряду с продукцией проверялись показатели аналогичных изделий других брендов. Итоги этого тестирования подтвердили высокое качество ШРУСов марки HAFT и их соответствие заявленным параметрам.

90 лет тормозным системам Bosch

Компания Bosch запустила в серийное производство антиблокировочную систему ABS, противобуксовочную систему TCS еще в 1986 году. А также представила в 1995 году систему курсовой устойчивости ESP. За 90 лет инженеры компании установили новые стандарты в области тормозных систем, сделав транспортные средства безопаснее с помощью технических решений, изобретений и патентов.



С 2001 по 2012 год ряд изобретений позволил повысить эффективность работы тормозных суппортов. В 2016 году Bosch представил инновационные тормозные жидкости ENV6 и ENV4, обеспечивающие быструю реакцию современных тормозных систем.

Для достижения прогресса в совершенствовании тормозных колодок

компания всячески развивает технологии производства и сочетает новые материалы. На разработку тормозных колодок значительное влияние оказывают условия движения, действующие законодательные нормы и экологические требования, различающиеся в разных странах. Bosch выпускает множество колодок, которые отвечают специфическим требованиям рынков по всему миру. Например, в 2010 году в штатах Вашингтон и Калифорния в США были изданы законы, накладывающие ограничения на использование меди в тормозных колодках. Инженеры компании первыми разработали состав колодок без содержания меди – за восемь лет до вступления действия этих законов в силу. На европейском рынке также распространяются данные колодки без содержания меди, несмотря на то что подобные законодательные требования здесь отсутствуют.

NGK унифицировала кислородные датчики для VW

Компания NGK Spark Plug вывела на рынок автозапчастей новые лямбда-зонды под маркой NTK Vehicle Electronics. Три универсальных кислородных датчика предназначены для 400 моделей авто из легкой линейки Volkswagen.

Volkswagen Group часто использует на одних и тех же моделях своих машин разные виды соединительных элементов лямбда-зондов. Однако при замене датчика может выясниться, что порт на блоке управления двигателем (ECU) не соответствует разъему датчика. Это касается как оригинальных деталей, так и датчиков, выпускаемых для поставок в СТО и магазины автозапчастей.

Новинка эквивалентна комплектуемым, поступающим на сборочные конвейеры VW. Их разъемы подходят для подключения к ECU моторов концерна. Длину кабелей датчиков можно адаптировать к конкретному транспортному средству, при этом нет необходимости резать кабель при замене разъема ECU.

Новые универсальные кислородные датчики для Volkswagen имеют следующие обозначения. Номер датчика NTK OZA723-EE66 в каталоге NGK Spark Plug – 90517, в каталоге VW – 1K0 998262C/1K0998262E; номер датчика NTK OZA723-EE67 в NGK – 96050, в каталоге VW – 1K0998262Q; номер датчика NTK OZA723-EE68 – 95870, у VW – 1K0998262S.



ВАШ ПРОВОДНИК В МИР OE КАЧЕСТВА

Реклама

С ремнями Gates Micro-V® ваши клиенты всегда будут в выигрыше. Доступно 4 различных типа ремней: Micro-V®, Stretch Fit®, Stop&Start и Unique Fit. Компаунд, корды и ребра ремней Micro-V® производятся по технологии для конвейерной сборки и не уступают по качеству оригинальным запчастям.

GATES MICRO-V®
ПОЛИКЛИНОВЫЕ РЕМНИ В ОРИГИНАЛЕ



WWW.GATESTECHZONE.COM

© Gates Corporation 2017 – Все права защищены.



ЛИДЕРЫ АВТОИНДУСТРИИ ВЫБИРАЮТ КОМПОНЕНТЫ MONROE

Компоненты Monroe устанавливаются на многие современные автомобили. В частности, кроссовер Peugeot 3008 – победитель конкурса «Автомобиль года в Европе» (2017 European Car of the Year) получил инновационную подвеску MTV, разработанную в Monroe. По сравнению с традиционной конструкцией с пассивными клапанами подвеска, сделанная по технологии MTV, обеспечивает улучшенные демпфирующие характеристики и обладает большим ресурсом, а также позволяет добиться оптимального баланса между управляемостью автомобиля и комфортом. Многорежимная клапанная система амортизатора обеспечивает широкий диапазон настроек, низкий уровень шума и отличные ходовые характеристики вне зависимости от типа дорожного покрытия.

Новое поколение семиместных автомобилей Land Rover

Discovery оснащается компонентами и системами очистки воздуха Clean Air, которые соответствуют строгим экологическим стандартам, а также позволяют производителям двигателей и автомобилей применять любые современные конструктивные решения в своих силовых агрегатах. Компоненты для автомобилей Land Rover производятся компанией Tenneco, владельцем бренда Monroe, в Мертил-Тидвиле (Великобритания).

Еще одна передовая разработка Monroe – электронно регулируемая подвеска DRiV, предназначенная для автомобилей различного класса, в том числе для малотоннажных грузовиков. DRiV представляет собой систему адаптивного демпфирования, которая автоматически приспосабливается к дорожным условиям, она улучшает управляемость и контроль над автомобилем и обеспечивает плавную и комфортную езду. Уникальный электрон-

но регулируемый амортизатор имеет модульную конструкцию и не требует сложного электронного блока управления. Электронные компоненты, датчики и программное обеспечение размещены непосредственно в амортизаторе. Благодаря этому систему DRiV проще интегрировать в имеющуюся подвеску, так как она не требует существенной переделки механических и электронных систем автомобиля. Легко интегрируемая конструкция идеально подходит для малотоннажных грузовиков. Она позволяет уменьшить продольную раскачку автомобиля во время торможения, особенно при большой массе перевозимого груза. Система DRiV является частью комплекса решений Monroe® Intelligent Suspension для управления ходовыми характеристиками, она имеет упрощенный модуль-шлюз, который обеспечивает информационную безопасность и связь с CAN-шиной.

Также Tenneco продолжает развивать продуктовую линейку, предназначенную для послепродажного обслуживания. Новый каталог газовых упоров MaxLift® 2017 года содержит более 1200 артикулов – на 150 единиц больше по сравнению с предыдущим изданием. Таким образом, поставщики запасных частей и СТО получают широкое покрытие модельного ряда автомобилей. По аналогии с каталогами амортизаторов, пружин и компонентов подвески под брендом Monroe новый каталог MaxLift® содержит детальные изображения продуктов, которые призваны помочь пользователям максимально быстро подобрать подходящую запасную часть для конкретной модели автомобиля.

Более подробно ознакомиться с продукцией Monroe и задать интересующие Вас вопросы можно с 21 по 24 августа на выставке MIMS Automechanika в ЦВК «Экспоцентр», стенд G205 в павильоне 8.3. ■



Изображение предоставлено Audi в 2016 году®

MONROE
OESpectrum®

**НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ
АМОРТИЗАТОРЫ**

R-TECH²



**ВСЕ ПОД
КОНТРОЛЕМ**

Действует ограниченная гарантия. Ее условия представлены на сайте www.monroe-oespectrum.com

www.monroe.ru
www.monroe-oespectrum.com

MONROE

BREMBO: ЛЮБИМЫЕ НЕМЦАМИ ТОРМОЗА

Читатели пяти ведущих немецких автомобильных журналов единогласно выбрали Brembo в качестве лучшего производителя тормозных систем.

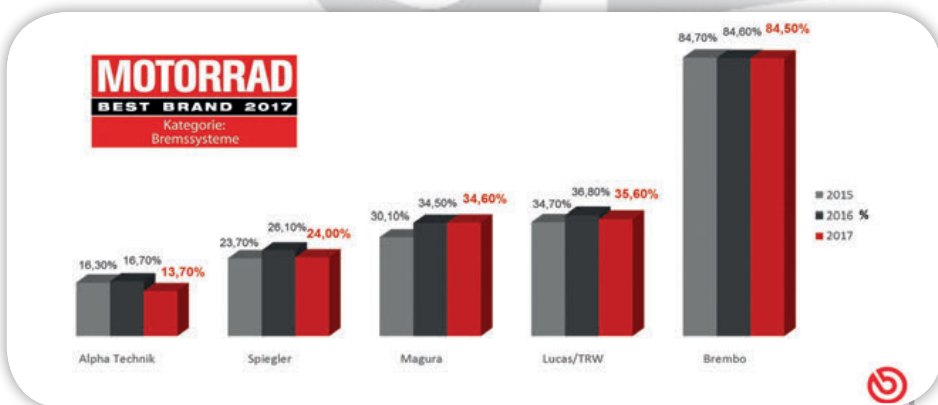


Производитель номер один тормозных систем для мотоциклов, автомобилей и гонок. Brembo получила такое признание в результате независимых опросов читателей, проведенных пятью немецкими изданиями: «Motorrad», «Auto Motor und Sport», «Motorsport aktuell», «PS» и «Autobild».

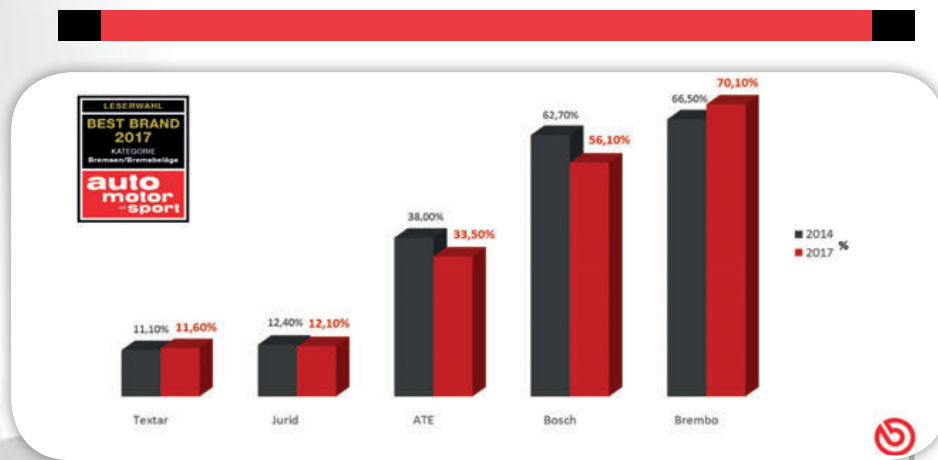
Первое место в пяти различных опросах не может быть случайностью, особенно когда мы говорим о немецких поклонниках автоспорта, которые являются одними из самых компетентных и взыскательных в мире. Более того, Германия лидирует в Европе по продажам автомобилей (3.350.000 в 2016 году) и занимает второе место по продажам мотоциклов (175 000 мотоциклов в прошлом году).

Эти награды - дань непрерывным усилиям Brembo по совершенствованию тормозных систем, проверенных в течение свыше 40 лет на самых требовательных соревнованиях мира: Формула 1, MotoGP, World Superbike, 24 часа Ле-Мана и Чемпионат мира по ралли. Многие из этих систем были переведены в серийное производство, чтобы улучшить торможение для тех, кто ежедневно используют свои автомобили и мотоциклы.

Любители техники могут не иметь одинакового вкуса в автоспорте, мотоциклах и автомобилях, но есть одна вещь, с которой они действительно соглашаются: тормоза Brembo - лучшие в мире. ■



Успех Brembo в голосовании, проведенном **Motorrad** – настольной книги для поклонников двухколесных транспортных средств – не был неожиданным, поскольку бренд занимал первое место в последних 11 опросах. В этом году у Brembo высокие 84,5% от 49 461 поданных голосов. Компания Brembo намерена в течение многих лет поддерживать этот серьезный отрыв от конкурентов, продолжая отвечать потребностям клиентов.



В течение восьми лет бренд Brembo признавался лучшим читателями «**Auto Motor und Sport**», авторитетнейшего немецкого журнала об автоспорте и уличных автомобилях. На этот раз Brembo заработал 70,1% голосов, опередив конкурентов на 15 процентных пунктов.



В девятый раз подряд Brembo возглавила список соперников в опросе читателей, проведенном журналом **Motorsport aktuell**, основанном еще в 1963 году. Это была двойная победа: среди производителей тормозных систем для тюнинга автомобилей компания была признана лучшей 80,4% голосовавших, и среди производителей тормозных колодок для мотоциклов за Brembo было отдано 75,7% голосов.

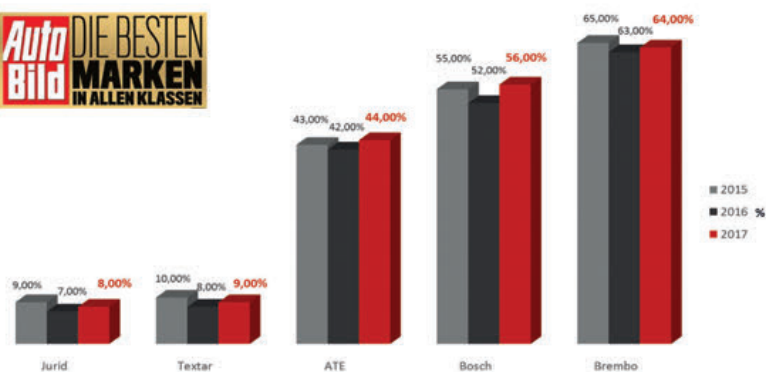


Кроме того, по мнению читателей «PS» компания Brembo была названа «Лучшим брендом» в категории Производители тормозных колодок. Победу в этом журнале Brembo одерживает в течение десяти лет подряд.



Последнее, но не менее важное: по данным опроса, проведенного среди читателей журнала «Autobild», Brembo получает награду в качестве лучшего производителя тормозных систем шестой год подряд. 64% читателей, участвовавших в опросе, проголосовали за Brembo как за «Лучший бренд 2017 года».

Auto Bild DIE BESTEN MARKEN IN ALLEN KLASSEN



**Посетите Brembo на MIMS
Automechanika Moscow 2017**

Москва, Экспоцентр
21-24 августа 2017 года
Стенд F171, павильон «Форум»

www.bremboparts.com



HYUNDAI ПРАЗДНУЕТ ЮБИЛЕЙ

«Хендэ Мотор СНГ», эксклюзивный импортер и дистрибьютор автомобилей Hyundai на территории РФ, провела пресс-конференцию, посвященную десятилетию с момента основания компании.

Несмотря на тяжелую ситуацию в автомобильной отрасли, бизнес Hyundai в России успешно развивается. В Санкт-Петербурге успешно работает завод по производству легковых автомобилей и кроссоверов, на сегодняшний

день это единственное автомобильное предприятие в России, производственные мощности которого загружены на 100%. За последний год здесь полностью обновили модельный ряд, увеличена степень локализации производства. На смену седану Solaris пришла модель нового

поколения, начат выпуск компактного кроссовера Hyundai Creta.

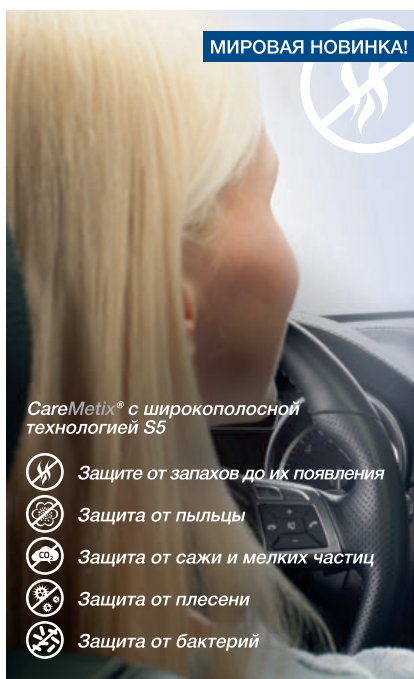
В первом полугодии 2017 года было продано 70 588 автомобилей, что на 10% больше, чем за аналогичный период в 2016 году. За июнь 2017 года компания реализовала 14 673 автомобиля, что является лучшим показателем в этом году. Прирост по отношению к аналогичному периоду в 2016 году составил 22%.

Во многом такого впечатляющего результата удалось достигнуть за счет продаж второго поколения Hyundai Solaris – бес-

спорного бестселлера марки на российском рынке, представленного в феврале 2017 года. В июне было продано 7463 автомобиля, что на 5% выше продаж модели Solaris предыдущего поколения в кузове седан за тот же период прошлого года. Hyundai Creta уверенно держит второе место среди бестселлеров марки с показателем в 4012 проданных автомобилей за прошедший месяц.






Столь высоких результатов удалось достичь благодаря развитой дилерской сети и специальным программам продаж.

САЛОННЫЙ ФИЛЬТР CareMetix: ПЯТИКРАТНАЯ ЗАЩИТА



МИРОВАЯ НОВИНКА!

CareMetix® с широкополосной технологией S5

-  Защита от запахов до их появления
-  Защита от пыльцы
-  Защита от сажи и мелких частиц
-  Защита от плесени
-  Защита от бактерий

Когда автомобиль движется, в салон поступает более 100 000 литров воздуха в час. Обыкновенный cabinный фильтр очищает воздух, не позволяя большому количеству загрязнений попасть в салон. Новый салонный фильтр CareMetix от MAHLE выполняет эту работу гораздо лучше: благодаря технологии широкополосной фильтрации S5, попадающий в кабину воздух очищается от твёрдых частиц, выхлопных газов, неприятных запахов, пыльцы, пуха и других аллергенов.

Забираемый с улицы воздух содержит массу твердых частиц, выхлопных газов, неприятных запахов, которые при попадании в салон циркулируют в условиях закрытого пространства. В итоге эти примеси вызывают аллергическую реакцию, головные боли, раздражение слизистых оболочек и быструю утомляемость, поэтому исключительно важно использовать качественные салонные фильтры. Технология широкополосной фильтрации S5 помогает максимально эффективно очистить воздух от раздражителей дыхательных путей. Состав фильтрующего элемента и геометрия складок играют решающую роль в эффективности любого фильтра. Благодаря пятислойной структуре фильтрующего компонента и оптимальной укладке, фильтр CareMetix от MAHLE обеспечивает идеальную фильтрацию воздуха. Комбинация из слоя фильтрации частиц, молекулярного слоя, слоя с активированным углём, инновационного биоактивного адсорбирующего слоя и защитного покрытия позволяет водителю и пассажирам комфортно себя чувствовать и получать удовольствие от езды даже во время длительных путешествий. Способность адсорбировать выхлопные газы и устранять неприятные запахи делает CareMetix уникальным продуктом, которому нет равных в мире. Новые салонные фильтры MAHLE CareMetix уже доступны покупателям в Европе, России, Беларуси и Казахстане.

- 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 76000 человек, 170 производств с годовым оборотом более 12 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, компрессоры кондиционера, турбокомпрессоры, профессиональные установки по обслуживанию систем автомобиля, стартеры и генераторы.



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
Список официальных дистрибьюторов на www.mahle-aftermarket.com





В апреле 2017 года компания запустила новое, уникальное для российского рынка финансовое предложение – «СТАРТ с нулевым первоначальным взносом». Теперь приобрести Hyundai Solaris второго поколения можно в рамках программы государственного субсидирования кредитов без внесения первоначального взноса и с комфортными ежемесячными платежами. Кроме того, всем клиентам при оформлении покупки

нового Solaris по программе «СТАРТ» полис КАСКО предоставляется на безвозмездной основе. На пресс-конференции был объявлен старт новой программы привилегий для клиентов – «Мир Хёндэ», которая делает владение автомобилем более комфортным, значительно упрощает его эксплуатацию, а также позволяет накопить бонусные баллы за членство в программе и обменять их на ценные подарки. Участникам програм-



мы доступны следующие опции: история сервисного сопровождения автомобиля, запись на тест-драйв в подходящем дилерском центре, специальные предложения по программе трейд-ин, новости, конкурсы и специальные предложения бренда, афиша событий в Hyundai MotorStudio и др.

В первом полугодии 2017 года дилерская сеть «Хёндэ Мотор СНГ» увеличилась на 11 официальных дилерских

центров Hyundai и насчитывает теперь 172 дилерских центра. Компания также открыла в Грозном первый и единственный на данный момент дилерский центр иностранного бренда на территории Чеченской Республики. Также Hyundai активно осваивает Дальневосточный регион, в частности, в этом году открывается дилерский центр на Сахалине. В связи с этим компания «Хёндэ Мотор СНГ» в июле 2017 года запустила специальную программу продаж, действующую в следующих городах на Дальнем Востоке: Владивосток, Якутск, Благовещенск, Хабаровск, Сахалин. Любой собственник автомобиля может сдать его на утилизацию в официальный дилерский центр Hyundai в городах – участниках программы и получить дополнительную компенсацию на приобретение автомобилей марки.

Значимым событием не только для компании, но и для всего автомобильного ретейла в России стало открытие в марте 2017 года первого в России цифрового шоу-рума Hyundai City Store в столичном торговом центре «Метрополис», расположенном на Ленинградском шоссе.

В 2017 году «Хёндэ Мотор СНГ» планирует довести количество автосалонов до 175, и на этом формирование дилерской сети будет завершено. ■



Открытие юбилейного Mobil 1 Центра



26 июля состоялось открытие 400-й станции по замене моторного масла в рамках программы Mobil 1 Центр. Юбилейная станция располагается в Великом Новгороде.

Mobil 1 Центры предлагают услуги по замене смазочных материалов по всей России, Казахстану и Украине. Многие из них функционируют как полноценные СТО, где можно пройти техническое обслуживание и отремонтировать автомобиль. Также специалисты Mobil 1 Центров при замене масла проводят бесплатную диагностику автомобиля по 10 пунктам: состояние трансмиссионных

масел и жидкостей, щеток стеклоочистителей, жидкости для стеклоомывателя, жидкости для гидроусилителя руля, аккумулятора, световых приборов, охлаждающей жидкости, тормозной жидкости, протекторов, состояния давления в шинах.

Все продукты Mobil 1 в Mobil 1 Центрах – оригинальные. Они поставляются дистрибьюторами с европейских заводов. Новый Mobil 1 Центр входит в состав компании «Автомир», которой в Великом Новгороде принадлежат два шинных центра, автомойка и еще семь магазинов автозапчастей в городе и области.

Алексей Харитонов, директор Mobil 1 Центра «Автомир»: «За время нашей работы на автомобильном рынке города мы получили колоссальный опыт. Мы изучили наших клиентов, знаем их потребности, понимаем, какого качества сервисные услуги они хотят видеть. Поэтому мы с уверенностью присоединились к программе Mobil 1 Центр, чтобы предлагать нашим клиентам только лучшие смазочные материалы и профессиональное обслуживание».

Официальная церемония открытия сервисного центра прошла в присутствии генерального директора ООО «Мобил Ойл Лубрикантс», аффилированной компании ExxonMobil, Свена Арнета и представителей российского кластера ExxonMobil. «Программа Mobil 1 Центр приобрела широкую известность как в бизнес-кругах, так и среди потребителей. Mobil 1 Центры – отличная альтернатива обычным сервисным станциям. Они предлагают широкий выбор услуг и ассортимент продуктов Mobil, а главное, заботятся о своих клиентах. Уверены, что с появлением новой станции довольных клиентов станет больше», – выразил свою поддержку Свен Арнет.

НАШИ ЗАПЧАСТИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВИДНО



СВЕТОТЕХНИКА MAGNETI MARELLI ИСКУСТВО ОСВЕЩАТЬ

Передовые технологии, которые пишут историю автомобильного освещения. Нам доверяют ведущие автопроизводители. Magneti Marelli Automotive Lighting это – инновации, революционные технологии, стильный дизайн и надежность.

Присоединяйся к нам: [f](#) [YouTube](#) [v](#) [i](#) [www.magnetimarelli-aftermarket.ru](#)



Смазочный материал Textar для тормозов



Компания TMD Friction пополнила ассортимент марки Textar новым смазочным материалом Hydra Tec. Продукт предназначен для улучшения эксплуатационных параметров подвижных частей гидравлических тормозов и передаточных механизмов.

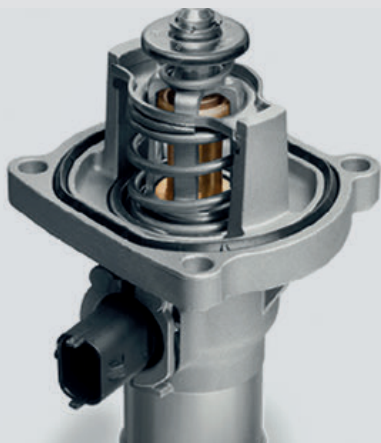
Новинка подходит для смазывания рабочих поверхностей тормозных цилиндров и поршней, а также уплотнительных элементов. Смазка обладает водоотталкивающими свойствами, что обеспечивает защиту поверхности скольжения и

других металлических компонентов тормозной системы от коррозии.

В составе Hydra Tec отсутствуют минеральные масла, что позволяет использовать смазку в непосредственном контакте с уплотнительными элементами из этиленпропиленового каучука. Также ее можно применять вместе с тормозными жидкостями компании, такими как DOT 3, DOT 4, DOT 4LV и DOT 5.1 – совместимость с этими продуктами подтверждена в ряде специальных тестирований.

Специалисты TMD Friction советуют наносить смазку на поверхность тонким и равномерным слоем. Кроме того, категорически не рекомендуется применять смазки на основе минеральных масел: их ингредиенты могут вызывать разбухание уплотнительных элементов, что отрицательно сказывается на работе тормозного суппорта.

Термостат с электронным управлением MAHLE



MAHLE представил новинку – термостат с электронным управлением с каталожным номером TM 41 105, который устанавливается в автомобили Chevrolet Aveo, Cruze, Orlando, Trax, Opel Astra, Insignia, Meriva, Mokka, Signum, Vectra и Zafira.

Автомобильный термостат полностью контролирует температуру мотора, позволяя прогреваться до нужной температуры и в то же время защищая от перегрева. Главные преимущества новинки заключаются в снижении выброса выхлопных газов и расхода топлива. Электронный блок управления постоянно регулирует температуру двигателя, снижая ее, когда это необходимо.

Поставки автомобилей УАЗ в Китай



Ульяновский автомобильный завод успешно прошел аудит производства от официального сертификационного органа «Центр сертификации качества Китая» (CQC).

Проверка производственной системы и возможностей предприятия по обеспечению качества продукции является необходимым этапом сертификации «Китайской системы обязательной сертификации продукции» (CCC) для товаров, импортируемых на территорию КНР.

В процессе аудита на предприятии была проведена масштабная проверка производственной системы и производственных процессов, позволяющих обеспечивать соответствие выпускаемой продукции требованиям Центра сертификации качества Китая. По результатам сертификационного аудита замечания отсутствуют, на предприятии получены отдельные рекомендации по совершенствованию системы контроля производственных процессов и качества продукции.

Положительное заключение по итогам аудита позволяет Ульяновскому автозаводу перейти к следующим шагам процедуры получения «Одобрения типа транспортного средства CCC», что в дальнейшем дает возможность организовать экспортные поставки продукции предприятия в КНР без ограничений по количеству реализуемых транспортных средств.

Стоит отметить, что первые поставки автомобилей в Китай ООО «УАЗ» начало в 2016 году. По итогам успешной сертификации в КНР российский автопроизводитель рассчитывает увеличить свои продажи в данной стране до нескольких тысяч автомобилей в год.

Кадровые перестановки в «Хендэ Мотор СНГ»

Управляющим директором ООО «Хендэ Мотор СНГ» назначен Алексей Калицев, в настоящее время занимающий должность исполнительного директора компании. Кадровые изменения вступили в силу с 1 августа 2017 года. В зону ответственности управляющего директора будут входить стратегическое планирование продаж, маркетинговая политика, развитие дилерской сети и другие направления бизнеса Hyundai и Genesis в России.

Алексей Калицев обладает обширным опытом работы в области маркетинга и продаж на российском автомобильном рынке. С 2010 по 2015 год он занимал должность директора по продажам компании «Хендэ Мотор СНГ». В 2015 году был назначен на должность исполнительного директора «Хендэ Мотор СНГ». За годы работы в «Хендэ Мотор СНГ» Алексей Калицев внес значительный вклад в развитие бренда Hyundai на российском рынке, увеличив долю рынка Hyundai в 2016 году до 10,2%, существенно расширил дилерскую сеть и успешно запустил в России новый премиальный бренд Genesis.

Среди основных задач в новой должности Алексей Калицев видит развитие глобальной стратегии компании, а также повышение операционной эффективности дистрибуции и дилерской сети брендов Hyundai и Genesis в России.

Запчасти для ремонта по ОСАГО стали дешевле

Российский союз автостраховщиков (РСА) с 1 августа 2017 года ввел в действие новые актуализированные справочники средней стоимости запасных частей, которые будут соответствовать практике натурального возмещения в ОСАГО. Об этом сообщил президент РСА Игорь Юргенс.

«Согласно нормативной базе, справочники на запасные части обновляются не реже чем один раз в полгода, поэтому предыдущие актуализации происходили именно с полугодовыми интервалами. Однако с вступлением в силу в конце апреля закона о приоритете натурального возмещения в ОСАГО страховщики решили внести дополнительные изменения, исходя из той практики, которая сложилась за время действия этих новых норм. Введение в действие актуализированных справочников повлечет уменьшение средней стоимости запасных частей на 8%», – пояснил И. Юргенс.

В мае – июне 2017 года страховщики работали со СТО по согласованию порядка работы с целью обеспечения восстановительно-ремонтных автомобилей на условиях и в порядке, установленном законом. В результате данной работы выяснилось, что при оплате стоимости работ в новых условиях могут использоваться актуальные цены на запасные части, исследование которых было проведено в марте – апреле 2017 года. Именно это исследование легло в основу той версии справочника, которая будет применяться с 1 августа 2017 года.

«Мы посмотрели, какие договоры сейчас заключают страховщики, за какие цены станции технического обслуживания ремонтировали автомобили. Общее среднее снижение составляет 8%, однако это не говорит о том, что стоимость всех запчастей снижена именно на такую величину. Стоимость некоторых запчастей увеличена, стоимость других – снижена», – продолжил И. Юргенс.

Расширение ассортимента свечей ЭЗ

С 21 по 24 августа бренд ЭЗ принимает участие в выставке MIMS Automechanika Moscow 2017. Компания представит на крупнейшей в России выставке автомобильных запчастей и компонентов расширение ассортимента свечей зажигания ЭЗ Yttrium для иномарок, а также обновленный дизайн и новые доступные варианты упаковки.

Новые типы свечей зажигания ЭЗ предназначены для автомобилей марок Audi, BMW, Skoda, Opel, Peugeot, Citroen, Mazda, Toyota, Honda, Nissan, Daewoo и др. В списке применимости более 500 различных модификаций и моделей авто. Таким образом, ассортимент свечей зажигания ЭЗ Yttrium в настоящий момент включает в себя практически все наиболее популярные на российском рынке иномарки.

С недавних пор у свечей зажигания ЭЗ стал использоваться обновленный дизайн упаковок. Серия ЭЗ Standard по-прежнему имеет черную упаковку, а ЭЗ Yttrium – синюю. Кроме нового дизайна, комплекты свечей зажигания ЭЗ теперь доступны в новой картонной 4-местной упаковке.

Продукция ЭЗ новых типов и с обновленным дизайном упаковки уже поступила в продажу и доступна на складе. Более подробную информацию, а также каталоги свечей зажигания ЭЗ 2017 года можно будет получить на выставке MIMS Automechanika Moscow.



HYBRID

Wischerblatt
500mm-20"

Hybrid-Technologie
Kombiniert
die aerodynamisch der
Flachblechtechnologie
und der vertikalen
Blatttechnologie
für verbesserten
Reinigungs-
leistung.

NANO
GRAPHIT
For Extra Long Life



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

PREMIUM QUALITÄT
FÜR AUTOMOBILE
www.heynermobil.de

Новинки Bosch на выставке MIMS Automechanika Moscow 2017



С 21 по 24 августа компания Bosch в рамках выставки MIMS Automechanika Moscow 2017 представит концепцию современной станции технического обслуживания – Connected Workshop.

Новое программное обеспечение Bosch Connected Repair позволит объединить диагностическое оборудование СТО в единую сеть. С помощью подключения приборов к сети автомастерская получает ряд преимуществ: результаты диагностики и регулировок автоматически заносятся в общую базу данных, позволяя сохранять всю информацию о состоянии автомобиля и вести историю его ремонта. Сведения по автомобилю клиента в любой момент доступны специалистам СТО.

На стенде Bosch продемонстрирует возможности подключения транспортных средств к сети для компаний автомобильной индустрии и корпоративных парков. Компактное устройство от Bosch способно записывать и передавать на сервер текущие GPS-координаты и всю информацию о параметрах движения транспортного средства. Использование телематики позволит операторам транспортных компаний осуществлять контроль за передвижением каждой машины, собирать статистику перевозок и более эффективно управлять парком предприятия. Автомобильные компании смогут предлагать клиентам удаленную диагностику в случае поломки транспортных средств. Страховые службы получат возможность производить анализ статистики движения при аварийных случаях. Bosch рассматривает различные области применения телематики и сотрудничество с заинтересованными компаниями.

Среди диагностического и гаражного оборудования Bosch будут представлены инновационный бесконтактный стенд измерения углов установки колес FWA 9000, стенд DAS 1000 для калибровки систем помощи водителю, новый прибор ТТМ 2104 для оценки состояния протектора шин. Подобное техническое оснащение впервые демонстрируется в России.

Автозапчасти являются неотъемлемой частью любой СТО. На стенде будет представлен полный ассортимент продукции Bosch для обслуживания автомобилей – от свечей зажигания до рулевых систем. В числе прочих компонентов будут представлены инновационные тормозные жидкости нового поколения Bosch ENV4 и Bosch ENV6. Они разработаны и испытаны в соответствии с требованиями автопроизводителей к современным тормозным системам.



Мировые
Автомобильные
Компоненты

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

Премия «Мировые автомобильные компоненты – 2017» – удачный старт!

Ежегодная национальная премия **МАК-2017** стартовала в шестой раз!

В этом сезоне за получение премии в 16 номинациях соревнуются 193 бренда, официально представленных на российском рынке.

Активно и бурно идет голосование на сайте www.MAK-AWARD.ru – свое мнение уже высказали 10 203 человека из 83 регионов России.

Традиционно для мотивации голосующих организаторы проводят конкурс на выставке MIMS Automechanika Moscow, на стенде журнала «Автокомпоненты» (павильон «Форум», стенд F-783), – разыгрывают ценные призы и подарки.

Работа экспертного совета еще впереди, ему предстоит непростая и сложная работа, поскольку в этом году представлено больше новинок и инноваций.

Сейчас пока трудно судить о лидерах, впереди еще два месяца голосования.

Елена Баракина, руководитель оргкомитета премии «Мировые автомобильные компоненты»: «Мы рады, что наша премия по-прежнему является ведущим исследовательским проектом в автокомпонентной отрасли и собирает множество голосов со всей России».



Toyota расширяет линейку внедорожников в России



Toyota приняла решение о выводе на российский рынок нового рамного внедорожника Toyota Fortuner. Старт продаж намечен на октябрь 2017 года. Покупателям в России будет представлено второе поколение Toyota Fortuner, запуск которого на глобальном рынке состоялся в 2015 году.

Toyota Fortuner станет второй моделью на российском рынке, построенной на платформе IMV (Innovative International Multi-purpose Vehicle). Данную платформу внедорожник делит с пикапом Hilux 8-го поколения, в ее основе рама Heavy Duty, рассчитанная на нагрузки в условиях эксплуатации на бездорожье.

Увеличенный ход подвески предотвращает вывешивание колес даже на очень сложном рельефе, а дорожный просвет в 225 мм наряду с углами въезда 29° и съезда 25° обеспечивает Toyota Fortuner высокую геометрическую проходимость.

В трансмиссии Fortuner использована классическая схема полного привода Part-Time с жестким подключением передней оси и понижающей передачей. Дополнительная механическая блокировка дифференциала задней оси с управлением из салона принудительно распределяет крутящий момент между колесами задней оси в пропорции 50:50, существенно повышая проходимость. Подключение полного привода возможно во время движения на скорости до 100 км/ч. При этом максимальная скорость при жестко подключенном переднем приводе не ограничена, а от возможного перегрева трансмиссии в жаркую погоду защищает дополнительный радиатор.

Toyota Fortuner будет доступен в России с двумя типами моторами. Основная ставка делается на 2,8-литровый четырехцилиндровый турбодизель серии GD с турбиной с изменяемой геометрией, развивающий крутящий момент до 450 Нм и мощность 177 л.с. Также покупателям будут доступны версии с бензиновым двигателем мощностью 163 л.с.

Модули топливных насосов от компании СтартВОЛЬТ

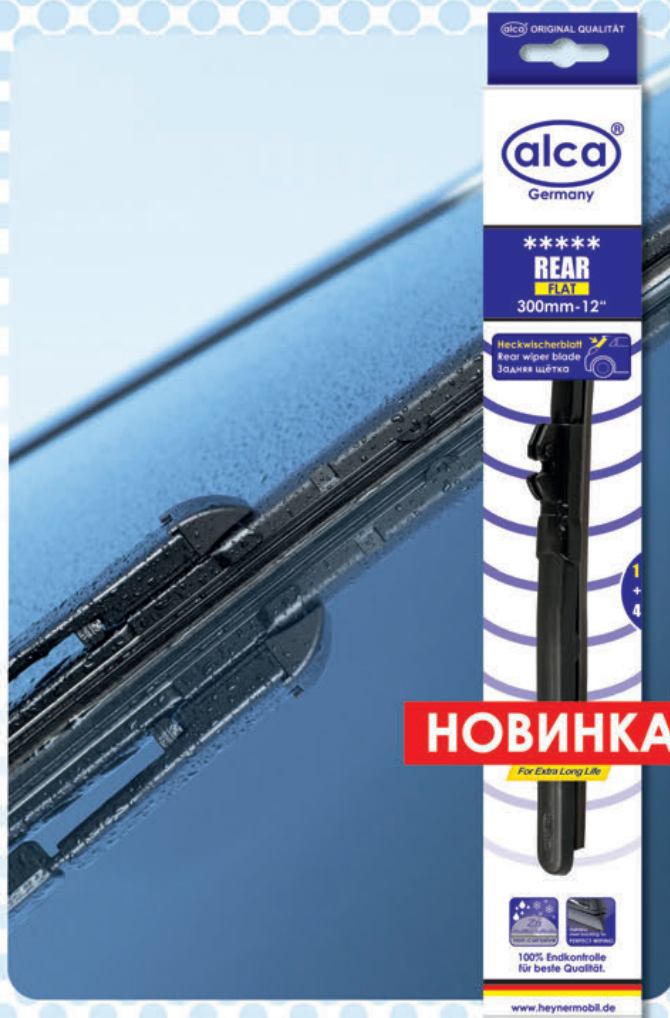
СтартВОЛЬТ начинает поставки новой товарной группы – модули топливных насосов. Ассортимент включает четыре модели для автомобилей LADA, Ford Focus III, а также для коммерческого автомобиля Fiat Ducato 2.3D.

Модуль топливного насоса – это электрический насос погружного типа с датчиком указателя уровня топлива и встроенным регулятором давления топлива. Он предназначен для подачи топлива из бензобака и создания рабочего давления топлива в системе питания двигателя автомобиля, а также обеспечения контроля уровня топлива в баке. Применяется на автомобилях, оснащенных двигателями с системой впрыска топлива.

Данный узел состоит из металлического фланца со штуцерами, пластиковой топливозаборной части, пластикового корпуса с электрическим насосом, пластиковых гофрированных шлангов, проводов с электрическим разъемом.

alca[®]
Germany

Эксперт для заднего стекла



НОВИНКА

For Extra Long Life

100% Endkontrolle für beste Qualität

www.heynermobil.de

Наши два специалиста для идеального заднего обзора



Немецкий стандарт качества

www.heynermobil.de

Пластмассы растительного происхождения



В рамках реализации программы ECO VISION 2025 компания DENSO начнет использовать пластмассу растительного происхождения в качестве сырья для изготовления некоторых своих продуктов. Это позволит уменьшить вредное воздействие на окружающую среду.

Биополикарбонат, который будет использоваться корпорацией, изготавливается из крахмала и уретановой смолы, полученной из касторового масла.

При сравнении биополикарбоната, полученного из крахмала, и обычного поликарбоната на основе нефтепродуктов первый оказался с более твердой поверхностью, улучшенными оптическими характеристиками и превосходной гидролитической стабильностью. Кроме того, у него пониженная светоотражающая способность, он хорошо поддается пигментации и не требует окрашивания перед использованием.

Новый материал позволяет создавать детали сложной формы. Например, он используется для изготовления лицевых панелей навигационных систем Toyota.

Компания разработала термостойкую уретановую смолу на основе молекулярной структуры касторового масла. Она используется в качестве защитного материала для электрических разъемов датчиков, определяющих состояние отработавших газов.

Новая уретановая смола дешевле силиконовых аналогов и выдерживает температуру до 150°C. При этом количество газов, выделяющихся в процессе расплавления и формовки, значительно снижается. Это первая в мире смола подобного типа.

Volvo Cars и Geely объединяют усилия

Volvo Cars и китайская автомобильная группа Geely Holding планируют создать новую совместную компанию для развития существующих и разработки будущих технологических решений. Более глубокая интеграция позволит обеспечить экономию средств за счет увеличения масштаба работы, а также ускорит процесс создания электрифицированных автомобилей следующего поколения.

Согласно подписанному меморандуму о намерениях, Volvo Cars, Geely Auto и основанный год назад китайским автопроизводителем бренд LYNK & CO будут совместно использовать архитектуру автомобилей и технологии двигателей за счет перекрестного лицензирования разработок в рамках нового совместного предприятия. Более тесное сотрудничество также предполагает использование единых поставщиков компонентов и сокращение расходов на закупки.

Volvo Cars и Geely уже практикуют обмен технологиями. Это работает на примере компактной модульной архитектуры (CMA). Она используется в производстве ожидаемой вскоре новой линейки компактных Volvo 40-й серии, а также автомобилей от LYNK & CO.

Разработанные модульные архитектуры автомобилей и другие технологии будут совместно использоваться на основе соглашений о распределении расходов. Компания, возглавляющая разработку, станет владельцем данной технологии, а другие участники получат полный доступ к ней по лицензии, что сократит общие затраты на создание каждой новинки.

Ожидается, что в будущем сотрудничество будет расширено и охватит также компоненты для электромобилей, такие как аккумуляторные батареи, электродвигатели и системы зарядки, что даст группе максимально эффективный результат в рамках сотрудничества.



Финансовые результаты группы компаний «Мишлен» за первое полугодие 2017 года

Жан-Доминик Сенар, президент группы «Мишлен», отметил: «В первой половине 2017 года компания «Мишлен» продемонстрировала отличные результаты роста по сравнению с высокими показателями, достигнутыми за аналогичный период 2016 года, и данные результаты в полной мере соответствуют стратегическим планам группы на период до 2020 года».

Чистая прибыль за первое полугодие 2017 года выросла на 12% и составила 863 млн евро. Объем продаж в натуральном выражении вырос на 4,1% (на 3,6% в сопоставимом периметре). Операционная

прибыль по обычным видам деятельности в размере 1,4 млрд евро стабильна и соответствует стратегическим планам группы.

Во второй половине 2017 года, с учетом преобладающих зимних условий, в компании ожидается восстановление рынка замены после сезонного спада во втором квартале. Динамика спроса на рынке первичной комплектации останется позитивной в сегменте грузовых, крупногабаритных и сельскохозяйственных шин, с незначительным замедлением роста в сегменте легковых и легкогрузовых шин. Объем продаж в горнодобывающей отрасли сохранится на прежнем уровне.

Как заявили в компании, несмотря на рост цен на сырье, которое оценивается приблизительно на уровне 800 миллионов евро, «Мишлен» продолжит гибкую ценовую политику, направленную на сохранение заданного уровня маржинальности и в то же время включающую пересмотр договорных цен в результате индексации стоимости сырья там, где это возможно. Таким образом, во второй половине 2017 года ожидается положительный эффект за счет изменения структуры продаж и цен на сырье.

Panasonic не даст заснуть за рулем

Инженеры компании Panasonic представили решение, которое поможет бороться с сонным состоянием за рулем. Проведя ряд совместных исследований с различными университетами, они пришли к концептуальному решению, которое не только отследит момент, когда на человека начинают нападать усталость и дремота, но и предугадает дальнейшую динамику и создаст условия, в которых водителю больше не захочется спать.

Внешне разработка не отличается от салона автомобиля, в переднюю часть которого встроена камера с системой распознавания лиц, а также инфракрасные и температурные сенсоры, подключенные к системе искусственного интеллекта. Для создания последней Panasonic собрал и обработал обширную базу изображений людей, отображающих разные состояния (засыпание, радость, грусть и т.д.). Ее психологический анализ и последующая проверка совместно с общественным институтом Ohara Memorial Institute for Science of Labour позволили создать точную классификацию внешних признаков, соответствующих разным степеням сонливости.



Большинство людей в сонном состоянии непроизвольно подают характерные невербальные сигналы. Меняется выражение лица, замедляется процесс моргания, и даже меняется температура тела. Все эти сигналы дают понять, что водитель скоро потеряет контроль над транспортным средством. Уловив эти признаки, система не даст человеку отключиться.

Теряющего ясность водителя можно привести в чувство, понизив температуру в транспорте, так как многие люди плохо засыпают в прохладной и ярко освещенной обстановке. Главное – найти золотую середину, чтобы сохранить бодрость и не сделать так, что человек ооченеет.

Совместное исследование с Женским университетом Нара позволило инженерам Panasonic разработать технологию оценки «индивидуального ощущения температуры». Она может использоваться внутри автомобиля, где особое значение имеет не только температура, но и распределение воздушных потоков от кондиционера. Гибко подстраивая работу климат-контроля под индивидуальную реакцию водителя (которая зависит даже от количества надетой на человека одежды), система поможет ему оставаться бодрым.

BLITZ

BRAKE SYSTEMS



МОЛНИЕНОСНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ЭЛЕМЕНТЫ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ BLITZ

BLITZBRAKE.DE



Особый фрикционный материал "low metallic" для эффективного торможения в серии HIGH PERFORMANCE



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Соответствие Европейским нормам качества (ECE-R90)



Максимальный комфорт за счёт применения резинометаллической пластины «Антискрип»



CARBERRY.

Performance for value

Hyundai не хватило аккумуляторов для электрокаров



Маркетологи компании Hyundai ошиблись в расчетах спроса на электрическую версию модели Ioniq. Вследствие чего концерн столкнулся с недостатком литий-ионных батарей для полностью электрической версии автомобиля.

Производителем было заказано семь тысяч аккумуляторов, однако высокий спрос на электрокары вынудил южнокорейскую компанию обратиться к фирме LG Chem с просьбой о поставке дополнительной партии аккумуляторов.

Сегодня спрос на Ioniq в Южной Корее превышает ранее прогнозируемый практически вдвое. Hyundai уже увеличила ежемесячный объем производства электрокаров с 1200 до 1800 экземпляров. Но сложившаяся ситуация с нехваткой батарей не дает вывести производство на более высокий уровень.

Porsche планирует отказаться от дизеля



В компании Porsche рассматривают возможность отказа от разработки дизельных двигателей. Немецкий производитель намерен сделать упор на производство бензиновых двигателей нового поколения, а также гибридов и электрокаров.

Такое решение было принято в связи с инцидентом, сложившимся вокруг концерна Volkswagen, который бросает тень на разработчика спортивных автомобилей. При этом в компании подчеркивают, что окончательного решения по этому вопросу еще не принято.

Также ранее сообщалось, что Porsche после 2020 года может выпустить целую линейку электрических автомобилей. Первый серийный электрокар Mission E должен появиться в 2019 году.

Каждому свой цвет

Axalta Coating Systems представила европейским автопроизводителям свою коллекцию автомобильных цветов 2017 Color_gen. Производители легковых автомобилей получили необходимую аналитическую информацию о глобальных цветовых тенденциях, которые будут доминировать на рынке в 2020 и 2021 годах. Разработанная в помощь автопроизводителям для понимания цветовых предпочтений различных поколений автовладельцев, коллекция систематизирует эти предпочтения для трех демографических групп: GENNext, GENHere&Now и GENLux.

Текущая коллекция Color_gen анализирует три ключевые для автопроизводителей целевые группы, что позволяет им лучше понимать предпочтения покупателей, связанные с брендами, типами автомобилей и цветом.

GENNext – демографическая группа включает потребителей в возрасте 16–35 лет. Это поколение воспринимает автомобиль как объект стиля жизни. Прогнозируется, что предпочтения этой группы – от неэффективных пастельных до приглушенных натуральных цветов, таких как оливковый и дымчато-зеленый или терракотовый, и ярких цветов для практичных и функциональных автомобилей.

GENHere&Now ориентирован на людей в возрасте 36–55 лет. Они живут быстрой и активной жизнью на пике своей карьеры и стремятся поддерживать баланс между работой и личной жизнью. Для этой группы Color_gen представляет интенсивные цвета среднего диапазона, необычные и модные металлики для спортивных хэтчбеков и утонченную палитру ахроматических цветов, таких как серый, черный, серебристый и эффектный белый для пар, исповедующих философию «двойной доход без детей».

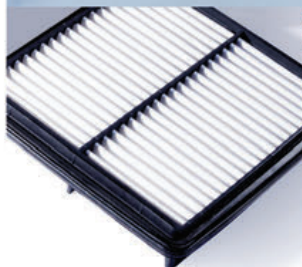
GENLux включает потребителей старше 55 лет. Это наиболее важная группа покупателей автомобилей. У них больше свободного времени и денег, и качество для них играет важную роль. Премиальные эффектные цвета с частицами стекла и неэффективные-эффектные варианты классических цветов, таких как бордовый и вариации British Racing Green, наиболее популярны у этой категории.

MEYLE расширяет ассортимент рулевых тяг

Компания MEYLE расширяет ассортимент рулевых тяг, предназначенных для установки на легковые автомобили и минивэны.

Модели Mercedes-Benz Sprinter и VW Transporter входят в группу высокого риска, поскольку шарниры рулевых тяг подвергаются сверхвысоким нагрузкам при перевозке тяжелых грузов. Рулевые тяги обеспечивают точную передачу усилий на колеса. Износ этого компонента может оказать значительное влияние на эксплуатационные качества автомобиля. Последствия могут быть самыми разными: от ощутимого люфта в рулевом управлении, неравномерного износа шин и проблем с прохождением технического осмотра до увеличения риска дорожно-транспортного происшествия.

Новинка прошла испытание в соляном тумане, которое подтвердило достойную коррозионную стойкость никель-цинкового покрытия. Другой особенностью, которую оценят специалисты СТО, стала подготовка под использование гаечного ключа, упрощающая и ускоряющая монтаж рулевой тяги.



защищенное
качество!

- Максимальная адаптация к российским условиям
- Широкий ассортимент для иностранных и отечественных автомобилей
- Доступная цена

Приглашаем посетить стенд **Finwhale** [стенд В 409 / павильон 2 / зал 2] на выставке MIMS Automechanika Moscow 2017 21-24 августа | Москва | ЦВК Экспоцентр

finwhale.ru

Будем искренне рады видеть Вас на стенде
АО «АВТОКОМ» в выставках
 «MIMS powered by Automechanika Moscow 2017»
 21-24 августа павильон №2.1, стенд № А161,
 «COMTRANS 2017»
 с 04-09 сентября павильон №3, зал №15, стенд № 15-210.



Ливны

АВТОФИЛЬТРЫ

Официальный поставщик
КАМАЗ
с 1975 г.

Официальный поставщик
АВТОВАЗ
с 1970 г.

КАЧЕСТВО

КОНВЕЙЕРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ И

МАКСИМАЛЬНЫЙ

РЕСУРС ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



THE ART OF LIGHT

HELLA

СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ И НЕ ТОЛЬКО

В июле компания Hella провела в столице пресс-конференцию, посвященную новинкам в продуктовой линейке.

Когда мы вспоминаем имя Hella, то сразу же возникает ассоциация с системами освещения, и это не случайно, учитывая то, что данная компания в течение многих лет лидирует в данной области.

Одна из революционных разработок Hella – автомобильные фары на базе жидкокристаллического дисплея. Хотя данная

технология широко применяется при производстве бытовой электроники, в автомобильной отрасли ничего похожего ранее не было. Жидкокристаллическая фара Hella формирует проекцию плотностью 30 000 пикселей, которая направляется на дорогу. Эта передовая технология позволяет непрерывно регулировать весь набор параметров

освещения в реальном времени с учетом конкретных условий дорожной ситуации. Это означает, что регулировка режима освещения все в большей мере будет обеспечиваться программным обеспечением, а водители получат возможность наилучшего обзора дороги. При этом отдельные участки или зоны, например те, где находятся

другие транспортные средства или дорожные знаки с высокими характеристиками светоотражения, могут не освещаться вообще или освещаться в менее ярком (по сравнению с освещением других зон) режиме. Благодаря такому решению также появляются возможности для реализации новых высокотехнологичных функций: например,



лю остается лишь направлять автомобиль в соответствии с лучом света фар. Также такая система существенно повышает безопасность. Мировой дебют жидкокристаллических фар состоится в сентябре 2017 года на международном автосалоне во Франкфурте. В ближайшем будущем данная разработка появится на серийных машинах.

Hella продолжает развивать и линейку галогенных и светодиодных фар. Наиболее заметен прогресс в разработке светодиодных фар. Если сейчас в самых сложных системах освещения используется около 100 светодиодов, то в фарах Mercedes-Benz S-класса 2018 года их уже будет более 1000. В результате системы освещения становятся более гибкими, способными подстраиваться под любые условия движения. Также, хотя производство светодиодов изначально довольно дорогое удовольствие, с ростом объемов выпуска себестоимость постепенно снижается, и сейчас светодиодные системы освещения уже можно встретить не только на автомобилях массовых брендов, но и на некоторых бюджетных.

А вот ксеноновые фары постепенно теряют свою актуальность: по мнению ряда немецких специалистов, уже к 2025 году они перестанут использоваться на автомобилях. Главный недостаток – несмотря на все усилия,



все же не удалось до конца решить проблему ослепления встречных водителей. По этой же причине вряд ли получат широкое распространение лазерные фары. Вообще, в развитии конструкции автомобильных систем освещения сейчас три приоритетных направления: комфорт, безопасность и экология.

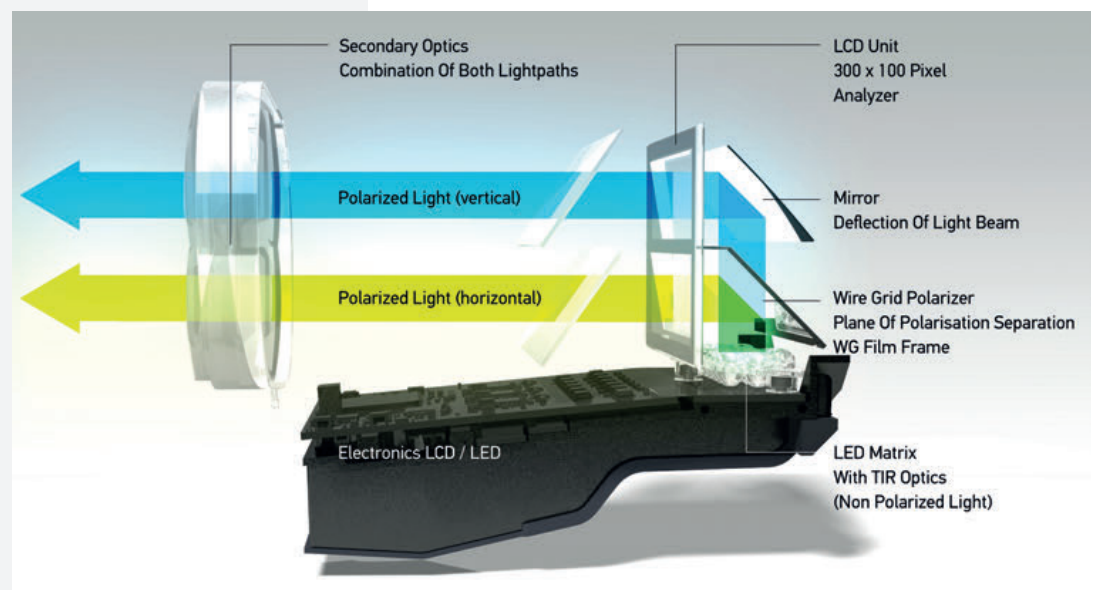
Но Hella сегодня – это не только системы освещения. Компания выпускает широкий ассортимент комплектующих, предназначенных как для поставок на конвейер, так и для независимого рынка автозапчастей. Это электроника, системы охлаждения двигателя и кондиционирования салона, тормозные системы, щетки стеклоочистителя, гаражное и диагностическое оборудование. Все эти сегменты

активно развиваются, только в прошлом году Hella получила 172 патента на технические изобретения.

Hella – клиентоориентированная компания, которая в равной степени уделяет внимание как обеспечению поставок запчастей СТО, так и розничной продаже. Главное, чтобы продукт Hella дошел до клиента и был правильно установлен. Девиз компании: «Hella – настоящий друг автосервисов».

Одним из приоритетных направлений Hella является производство тормозных систем, которое осуществляется в рамках совместного предприятия с Pagid. Продукция Hella Pagid Brake Systems идет на первичную комплектацию автомобилей таких брендов, как Audi,

на дорогу могут проецироваться указатели идеальной траектории движения в виде стрелок или линий. Использование жидкокристаллических фар позволит сам процесс управления автомобилем вывести на качественно новый уровень. Например, можно будет подсвечивать идеальную траекторию движения, как на гоночном треке, водите-





BMW, Mercedes-Benz, Porsche, Volkswagen. Колодки дисковых тормозов Hella Pagid Brake Systems покрывают почти 100% европейского автомобильного парка.

В 2017 году компания выпустила на рынок новый уникальный продукт – тормозные колодки серии NAO (non-asbestos organic), фрикционный материал которых разработан с учетом специфики стандартов и требований, предъявляемых к их составу производителями японских, корейских и американских автомобилей. Фрикционный материал новых тормозных колодок от Hella Pagid Brake Systems из серии NAO не содержит стальных волокон, как в колодках стандартной серии, а состоит из так называемой безасбестовой органики, сочетающей разные комбинации альтернативных волокон и керамики. Новый фрикционный материал серии NAO не только обеспечивает минимальный износ тормозных колодок, но и

существенно уменьшает уровень шума, образования пыли при торможении и снижает износ тормозных дисков. При производстве фрикционной смеси NAO используется натуральный каучук. Это дорогое удовольствие, но локализация производства в Тайване позволила оптимизировать логистику и снизить себестоимость продукции. В результате тормозные колодки NAO даже чуть дешевле стандартной серии, которая также остается в продуктовой линейке.

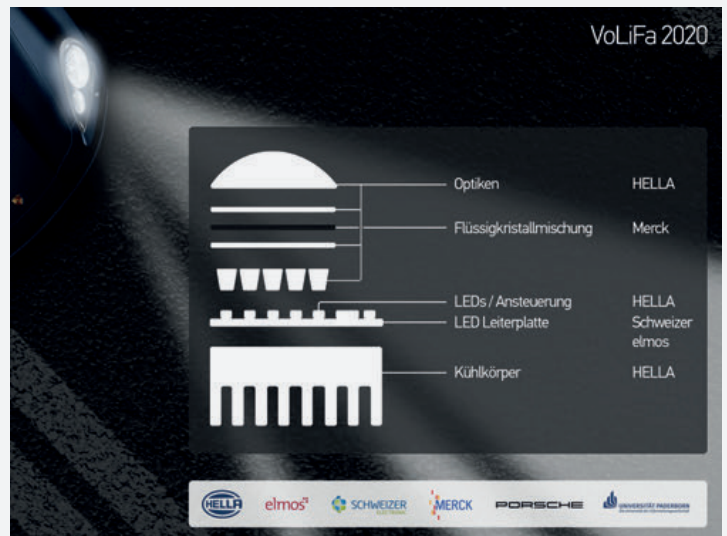
Помимо дисковых и барабанных тормозных колодок Hella Pagid Brake Systems производит широкий ассортимент тормозных дисков и установочных комплектов. Недавно компания предложила покупателям серию дисков Pagid Pro. Их отличительная особенность – порошковая окраска, в результате диски не подвержены коррозии, их не надо обезжиривать при установке, что уменьшает трудозатраты. Еще одна новинка – двухсостав-

ные диски, предназначенные прежде всего для автомобилей BMW, ассортимент которых постоянно расширяется.

Год назад в ассортименте Hella Pagid Brake Systems появились тормозные жидкости, очистители тормозов и монтажные пасты.

Под маркой Behr Hella Service поставляются на вторичный рынок запчастей системы охлаждения двигателя и кондиционирования салона. Компоненты систем охлаждения Behr используются в качестве оригинального оснащения для почти 80% автомобилей европейских производителей. Продукция линейки Premium Line для вторичного

с увеличением производства электрокаров и гибридных автомобилей рынок автокомпонентов меняется. Hella идет в ногу со временем и постоянно выводит на рынок новые продукты. В частности, Hella является эксклюзивным поставщиком вакуумных насосов тормозных систем для гибридов и электрокаров. Также Hella производит электронные педали акселератора. Компания является единственным мировым производителем интеллектуальных датчиков управления аккумуляторной батареей для автомобилей, оснащенных системами старт/стоп.



рынка запчастей производится на тех же линиях, что и детали для сборочных конвейеров. Постепенно Behr осваивает новые сегменты рынка. В частности, недавно в ассортименте появилась продукция для сельскохозяйственной и строительной техники.

Hella производит различные модели щеток стеклоочистителя (каркасные, бескаркасные, гибридные, зимние), которые подходят к 98% всего автомобильного парка. Отличительная особенность щеток Hella – доступные цены и легкость установки, благодаря большому количеству адаптеров, входящих в комплект.

В последние годы в связи

Hella совместно с ZF разрабатывает технологии автономного вождения для легковых автомобилей и коммерческого транспорта, а также специальной техники.

Hella не стоит на месте, инженеры компании постоянно изобретают что-то новое, что в будущем сможет изменить сам процесс управления автомобилем. Одна из таких перспективных разработок – датчики, которые в режиме реального времени позволяют отслеживать повреждения лакокрасочного покрытия кузова с указанием точных координат. Такая разработка особенно актуальна для страховых компаний. ■

ПОДАРОК,
СДЕЛАННЫЙ ОТ ДУШИ –
САМЫЙ ЛУЧШИЙ



ДЛЯ
ДРУГА

HELLA PAGID
BRAKE SYSTEMS

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ
HELLA PAGID BRAKE SYSTEMS
В ПРЕВОСХОДНОМ ИСПОЛНЕНИИ

ВЫБЕРИ СВОИ КОЛОДКИ ЗДЕСЬ:
brakeguide.hella-pagid.com

THE
WORKSHOP'S
FRIEND



Hella в России и СНГ
www.hella-russia.ru



PAGID

BRAKE SYSTEMS



CTR

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

CTR известен, прежде всего, как поставщик более 6000 различных деталей подвески и рулевого управления для мирового автопрома. В последние годы компания также стала активно работать на вторичном рынке запчастей. На вопросы журнала «Автокомпоненты» о том, как развивается бизнес, ответил глава представительства компании CTR в России Роман Картузов.

Сергей Дьяконов

«Автокомпоненты»: Достаточно трудно найти элементы подвески или рулевого управления, которых не было бы в ассортименте CTR. Расскажите, пожалуйста, о новейших разработках в этой области.

– Да, действительно, компания Central Group, которой принадлежит бренд CTR, выпускает почти полный ассортимент элементов подвески и рулевого управления преимущественно для корейских и японских автомобилей. В

последние годы компания осваивает новые для себя сегменты рынка, активно развивается производство различных узлов и деталей для европейских автомобилей.

С 1995 года Central Group производит автокомпоненты для GM, Ford и Chrysler, а в 2005 году начаты поставки продукции на конвейеры Audi и BMW.

«Автокомпоненты»: Где осуществляются разработка и производство автокомпонентов CTR?

– Разработка и производство всей продукции осуществляются

в Южной Корее. У компании есть свой инженерный центр по разработке автокомпонентов, где трудятся более 600 сотрудников. **«Автокомпоненты»:** *Какие конкурентные преимущества у продукции CTR?*

– При производстве деталей CTR для вторичного рынка используются те же технологии и материалы, что и для конвейерных поставок. Благодаря собственному современному центру по разработкам вся продукция выполнена на высоком конструктивном и технологическом уровне. Потребители ценят то, что продукция CTR, предназначенная для вторичного рынка, не уступает по качеству оригинальным деталям. Немалую роль играет и то, что Южная Корея – один из мировых лидеров по производству высокопрочных сталей. Поэтому материалы, которые используются при производстве деталей CTR, – высочайшего качества. Производственный процесс полностью роботизирован, что положительно влияет как на качество продукции, так и на ее себестоимость. Ценовая политика Central Group такова, что норма прибыли несколько меньше, чем у большинства конкурентов. Благодаря этим факторам продукция CTR не имеет себе равных по соотношению цена/качество.

«Автокомпоненты»: *Поставляются ли узлы и детали CTR на конвейеры автозаводов, расположенных в России?*

– Компания производит автокомпоненты для российских автомобилей, в частности рулевые наконечники для LADA Vesta. **«Автокомпоненты»:** *В последние годы CTR значительно расширила ассортимент деталей для вторичного рынка. Планируется ли в дальнейшем развивать деятельность в этом направлении?*

– Это ключевое направление развития компании. Хотя Central Group была основана еще в 1971 году, до 2013 года она занималась в основном производством автокомпонентов для конвейерных поставок. В 2012 году было принято решение развивать



сегмент производства запчастей для вторичного рынка, в связи с этим создано отдельное подразделение NEO CTR. Исторически так сложилось, что Central Group производит преимущественно детали для корейских и японских автомобилей, в последние годы ассортимент выпускаемых деталей значительно расширился за счет продукции, предназначенной для европейских брендов. В настоящее время производственные мощности предприятия, выпускающего детали для вторичного рынка, загружены полностью, в связи с этим производство переносится на новую площадку. А ныне существующий завод будет переоборудован в современный склад готовой продукции.

«Автокомпоненты»: *Как организована поставка деталей для вторичного рынка?*

– Все поставки осуществляются со склада в Южной Корее. В настоящее время в России создана дистрибьюторская сеть. Компания уделяет большое внимание поддержке автосервисов, регулярно проводит обучающие семинары. Цель – в ближайшее время наладить работу таким образом, чтобы обеспечить эффективную поддержку сервисов, работающих с продукцией CTR.

«Автокомпоненты»: *Насколько успешно развивается бизнес в России?*

– Бизнес развивается успешно. По некоторым направлениям продажи за последний год выросли в разы, например в сегменте резинометаллических изделий (втулки, сайлент-блоки и пр.). В целом в первой половине 2017 года продажи продукции CTR выросли примерно на 40%

относительно того же периода прошлого года.

«Автокомпоненты»: *Также CTR производит детали трансмиссии. Есть ли какие-то интересные новые разработки в этой области?*

– Да, элементы коробок передач, карданы – одни из самых интересных направлений развития компании. Также Central Group производит рулевые рейки, в том числе такие, которые предназначены для автомобилей с системой автоматической парковки. У компании много инновационных разработок, таких как, например, системы рекуперации для автомобилей с гибридной силовой установкой.

CTR развивается стабильно и уверенно, ежегодно на протяжении уже пяти лет компания показывает 14-процентный прирост. Такой успех стал возможен благодаря бесперебойной работе над совершенствованием и поддержанием качества продукции, а также над оптимизацией всех производственных процессов и постоянно расширяющегося ассортимента. В настоящее время компания CTR строит в Южной Корее новый завод, что позволит в ближайшее время расширить номенклатуру выпускаемой продукции автокомпонентов. В этом году в Корею готовится к запуску склад готовой продукции, таким образом, срок поставки будет сокращен с 3 до 1 месяца. ■





НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕМОНТА ГОЛОВОК БЛОКА ЦИЛИНДРОВ

Технический департамент компании MS Motorservice International, являющейся подразделением концерна Rheinmetall Automotive – производителя компонентов двигателя премиум-класса совместно с компанией «Мотортехнология» (специалист в области металлообработки и поставщик оборудования для ремонта деталей двигателя) провели технический тренинг-практикум «Дефектовна и ремонт легновых и грузовых головок блока цилиндров в условиях автосервиса».

Сергей Дьяконов

Хотя подобное мероприятие проводилось в первый раз, оно

вызвало большой интерес у участников и сразу приобрело международный масштаб, на тренинг приехали лучшие автомеханики не только из раз-

личных регионов нашей страны, но и из соседней Беларуси. MS Motorservice International представляет продукцию компаний, производящих компоненты двигателей премиум-класса, а «Мотортехнология» более двадцати лет занимается ремонтом силовых агрегатов с использованием уникальных технологий и оборудования, поэтому даже профессионалы в своем деле могли в ходе тренинга узнать много нового о ремонте современных двигателей.

Теоретическая часть тренинга включала в себя основы конструкции головок блока цилиндров, используемые материалы

и конструкции клапанов, седел и направляющих втулок, возможности ремонта в зависимости от конструкции и используемых материалов.

В практической части мероприятия демонстрировались выполняемые на практике операции.

Почему первый тренинг был посвящен ремонту головок блока цилиндров? Это одна из самых дорогих деталей двигателя и при этом она чаще других узлов выходит из строя. Любой перегрев, а у современных двигателей тепловой режим становится все более напряженным, может привести к выходу из строя головки



блока цилиндров. При этом при наличии соответствующего оборудования и качественных комплектующих, более чем в 80% случаев головку блока цилиндров можно восстановить.

Любой ремонт головки блока цилиндров начинается с первичного осмотра и дефектовки. Деталь необходимо тщательно отмыть от загрязнений, затем проверить – нет ли внешних повреждений и трещин. На первом этапе разбирать головку блока цилиндров не нужно, поскольку она может быть непригодна для восстановления. Проверка микротрещин может осуществляться различными способами: спреем, магнитами. Также необходимо проверить головку блока цилиндров на плоскости и в случае нарушения параметров, определить величину максимального съема плоскости. Также проверяются зазор в паре клапан-втулка, работоспособность пружин клапанов. Помимо этого надо проверить геометрию клапанов. В случае нарушения параметров все детали подлежат замене.

При заказе нужных деталей необходимо знать, на каком топливе работает двигатель: на бензине, дизельном топливе или

газе, поскольку от этого зависят нагрузка и тепловой режим.

С октября 2005 года фирма MS Motorservice International взяла на себя сбыт афтермаркет-клапанов группы TRW Engine Components. В ассортименте компании более 1100 моделей

» Любой перегрев – а у современных двигателей тепловой режим становится все более напряженным – может привести к выходу из строя головки блока цилиндров.

клапанов, которые подходят для 8 000 легковых и грузовых моделей автомобилей.

Самые простые по конструкции – монометаллические клапаны, состоящие из одного материала. Это самый доступный вариант исполнения впускных и выпускных клапанов. Такие детали применяются в двигателях низкой и средней мощности.

Биметаллические клапаны используются в качестве выпускного клапана, а на двигателях, эксплуатируемых под нагрузкой – в качестве впускного клапана. При изготовлении таких клапанов используется сталь с высокой жаропрочностью в области тарелки, которая обладает немагнитными характеристиками. В области штока применяется износостойкая сталь с магнитными характеристиками. Поэтому

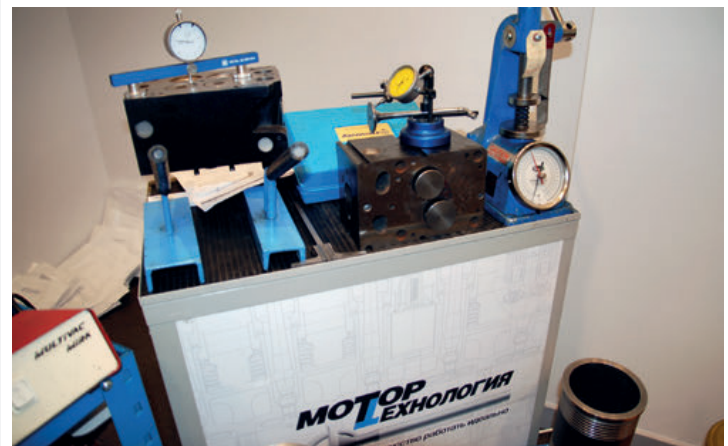
такие клапаны можно проверить с помощью магнита.

Самые сложные и дорогие клапаны – полые биметаллические, заполненные натрием. Они применяются в качестве выпускного клапана. В таких клапанах высверливается полость и частично

заполняется натрием. В процессе эксплуатации двигателя натрий становится более жидким при температуре 97,8 градуса Цельсия и отводит тепло от тарелки в шток клапана. В результате клапан нагревается более равномерно.

Хромирование поверхности штока клапана позволяет повысить износостойкость и увеличить ресурс. Благодаря применению такой технологии повышается устойчивость к образованию задиров при недостаточной смазке. Хромирование выпускных моноклапанов представляет собой низкочастотный способ повышения износостойкости. Для направляющих втулок клапанов из серого чугуна предпочтительно использовать клапаны с хромированным штоком.

В ряде случаев седла клапанов закаливают токами высокой частоты. Также используются клапаны с усиленными концами штока, это позволяет обеспечить максимальную износостойкость, особенно в тех случаях, когда усилие открытия клапана прилагается не по центру.





На что нужно обращать внимание при выборе и заказе клапанов?

Прежде всего, новый клапан должен соответствовать старому по длине и диаметру тарелки. Также надо проверять угол седла и наличие канавок необходимой формы.

При заказе необходимо убедиться подходит ли новый клапан для данного двигателя, для этого производится проверка маркировки и номера детали от оригинального производителя. Также надо учитывать характеристики металла, из которого изготовлен клапан.

Если в ходе ремонта принято решение оставить старые клапа-

ны, то необходимо проверить их радиальное биение на призме с индикаторными часами. Также на поверхности тарелки клапана не должно быть центрального отверстия. В процессе очистки от нагара клапаны нельзя царапать

» *Хромирование поверхности штока клапана позволяет повысить износостойкость и увеличить ресурс.*

или обрабатывать поверхности наждачной бумагой, поскольку возникающие в процессе шлифовальные риски приводят к разрушению материала.

Направляющие втулки клапана не должны быть изношены. Зазор направляющей втулки не должен превышать размер первоначального зазора в два раза. Если зазор слишком велик, втулку необходимо заменить.

При вдавливании или сжатии новых втулок, как правило, внутренний диаметр втулки сокращается на величину точности совмещения между втулкой и глухим отверстием под втулку. Также некруглая форма и деформация глухого отверстия приводят к чрезмерному сжатию.

Несмотря на то, что в каталоге втулки предлагаются в качестве полностью обработанных изделий, необходимо сразу же после монтажа с помощью развертки привести их в соответствие с номинальными размерами. Невыполнение данной операции может привести к образованию задиров от штока клапана в направляющей втулке.

После установки новой направляющей втулки клапана необходимо произвести дополнительную обработку седла клапана на соответствующем оборудовании. Шлифовка с применением притирочной пасты невозможна ввиду возможного нарушения соосности между

втулкой и седлом клапана, в результате чего будет нарушена герметичность клапана, и он будет перегреваться и прогорит в процессе эксплуатации.

После выполнения монтажа новых втулок они должны быть установлены в том же положении в головке блока цилиндров, что и демонтированные втулки. Глубина вдавливания должна быть достаточной (не меньше и не больше заданного значения). Если втулка будет смонтирована в газовом канале слишком свободно, это может привести к перегреву или прогоранию клапана, тоже самое произойдет, если втулка недостаточно глубоко заходит в газовый канал.

При подборе деталей следует также учесть, что ассортимент ремонтных втулок больше, чем у оригинала, поэтому не всегда можно найти нужную запчасть, используя каталог оригинальных деталей.

Направляющие втулки клапанов производят из материалов с хорошими антифрикционными свойствами и высокой теплопроводностью. В этой связи отлично себя зарекомендовали материалы из серого чугуна и латуни со специально подобранными легирующими компонентами.

На что нужно обращать внимание применительно к кольцам седла клапана?

Кольца седла клапана в головке блока цилиндров необходимо подвергнуть дополнительной обработке с применением специального оборудования. Положение седла клапана на кольце необходимо отрегулировать так, чтобы оно приходилось примерно на середину ширины седла. Если положение выбрано неверно, то его необходимо отрегулировать повторным снятием материала на седле клапана. Оригинальная ширина седла клапана должна быть достаточной (не меньше и не больше заданного значения), поскольку этот параметр существенно влияет на температуру клапана.

На что требуется обращать внимание при монтаже клапана?

Прежде всего, требуется соблюсти предписанную производителем глубину монтажа клапана в головке блока цилиндров.

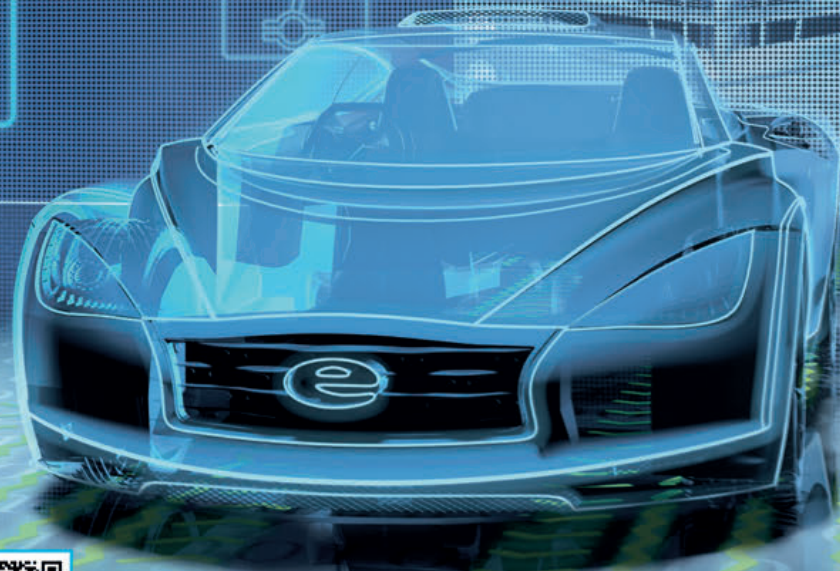


MIMS automechanika MOSCOW

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

Если данная величина будет слишком большой, диапазон регулировки клапана будет превышен. В таком случае клапан не сможет полностью закрываться. Если данный параметр будет слишком мал, клапан в закрытом или открытом положении возможно будет примыкать к поршню. В обоих случаях это может привести к разрушению клапана вследствие излома или перегрева.

Поэтому при слишком большой глубине монтажа клапана в головке блока цилиндров необходимо заменить кольцо седла клапана. При слишком маленькой глубине монтажа требуется произвести дополнительную обработку седла клапана до тех пор, пока не удастся обеспечить надлежащую глубину.

В случае если головка блока цилиндров после монтажа клапана подвергается дополнительной обработке на участке поверхности, где будут смонтированы уплотнения, то при определении глубины монтажа клапана необходимо также рассчитать, сколько материала необходимо снять.

При установке клапана во втулку не должно ощущаться заметного сопротивления. Когда клапан опускают во втулку, он должен самостоятельно заходить в нее, а при контакте с седлом клапана он должен немного отскочить назад. Если при контакте с седлом клапан не отскакивает, это означает, что втулка слишком узкая и ее необходимо подвергнуть дополнительной обработке.

Клапаны которые уже находились в эксплуатации должны быть без фаски на канавках для шпонки клапана. Наличие фаски приводит к соскабливанию материала в процессе вставки клапана во втулку, что в самых неприятных случаях ведет к повреждению клапанов. Также в этом случае, при монтаже уплотнений штока клапана возникают повреждения уплотнительных элементов, что приводит к увеличению расхода масла. Звуки, напоминающие скобление или шлифовку наждачной бумагой, в процессе установки клапана во втулку, указывают на наличие фаски на клапане или загряз-



нений или свидетельствуют о чрезмерном сжатии втулки клапана. В этом случае необходимо демонтировать клапан и установить первопричину.

Во избежание повреждений уплотнений штока клапана при монтаже, требуется использовать монтажные втулки, так как с их помощью удастся предотвратить повреждение уплотнений от острых краев канавок штока.

» Отсутствие жидкой смазки на поверхностях примыкания колец седла и клапанов приводит к повышенному абразивному износу.

Сухари клапанов необходимо заменять ввиду соображений безопасности и во избежание расходов при эксплуатации.

Пружины клапана, которые находятся в погнутом состоянии или не имеют первоначальную длину, требуется заменить.

Перед монтажом все детали необходимо смазать, в особенности это касается штоков клапанов.

При монтаже гидравлического толкателя клапана необходимо соблюдать предписанное время ожидания до запуска двигателя (не менее 30 минут). Это необходимо для отведения избытка масла из рабочей зоны толкателя.

Что касается колец седла клапана, прежде всего, их нельзя обрабатывать по наружному диаметру, поскольку риски от

токарного реза препятствуют передаче тепла.

В последнее время получили широкое распространение кольца седла из спеченных материалов НТ, поскольку они лучше выдерживают тепловые нагрузки. Обозначение НТ расшифровывается как High-Temperature Resistance, то есть стойкость к воздействию высоких температур. Такие детали применяются

для двигателей, подвергающихся высокой термической нагрузке.

Но компания MS Motorservice International пошла дальше и вывела на рынок кольца седла клапана НТ+, выполненные из еще более жаропрочного материала. Прежде всего, такие детали необходимы для современных форсированных турбомоторов с небольшим рабочим объемом и двигателей, работающих на газовом топливе.

Дело в том, что у двигателей работающих на газе есть определенные проблемы, которые влияют на ресурс деталей, многие из которых работают в более тяжелых условиях, чем на жидком топливе.

Время сгорания газа больше, чем у жидкого топлива, в результате детали двигателя подвер-

гаются длительному тепловому воздействию. Отсутствие жидкой смазки на поверхностях примыкания колец седла и клапанов приводит к повышенному абразивному износу. Также при работе на газе отсутствует охлаждающее воздействие (внутреннее охлаждение), как в случае с испарением жидкого топлива. Нет разделяющего вещества в виде топлива. В результате, при повышенной температуре клапана еще быстрее происходит микро-спайка клапана с кольцом седла.

Поэтому для двигателей, работающих на газе, были разработаны специальные кольца седла НТ+.

В моторах, приспособленных для работы на газовом топливе, благодаря применению колец седла из спеченных материалов серии НТ+ удается повысить их рабочие характеристики в несколько раз по сравнению со стандартными материалами седел клапанов в аналогичных условиях эксплуатации.

Использование колец седла клапана НТ+ дает большие преимущества и при использовании в двигателях, работающих на жидком топливе.

Оксиды, образующиеся на поверхности металлов из спеченных материалов, снижают вероятность образования микро-спаек между кольцом седла и самим клапаном. Кольца седла клапана из спеченного материала приобретают дополнительную твердость после монтажа и в процессе эксплуатации. Увеличенный ресурс колец седла клапана и самих клапанов достигается за счет свойств материала обеспечивая самостоятельную смазку. Также детали, выполненные из спеченных материалов, обладают высокой теплопроводностью и хорошими антикоррозионными характеристиками.

Кольца седла клапана НТ+ также отлично подходят для применения в устаревших моделях двигателей внутреннего сгорания, в которых для смазки клапанов использовалось топливо с содержанием свинца. Также такие детали могут успешно применяться для мототехники и тюнинга двигателей. ■

COOLSTREAM
№1 НА АВТОЗАВОДАХ РОССИИ*



COOLSTREAM-
АНТИФРИЗ
ЧЕМПИОНОВ



№1

РЕКЛАМА

Coolstream - Кулстрим.

* По объему поставок антифризов на автозаводы на территории России для первоначальной заправки в 2015 году (по данным исследования ООО «Гид-Маркет» от 23.11.2016 «Поставщики и объемы поставок антифризов для комбинированной заправки на автозаводы России в 2015 году»);

** Команда «КАМАЗ-мастер» одержала восемь побед в международном ралли-рейде «Дакар», применяя антифриз Coolstream.

[Кулстрим]

WWW.COOL-STREAM.RU



АВТОКОМПОНЕНТЫ CARBERRY – КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

Немецкая компания Carberry GmbH активно готовится к выставке MIMS Automechanika 2017, которая пройдет в августе нынешнего года в российской столице.

Компания Carberry GmbH была создана несколько лет назад группой зарубежных инвесторов, имеющих многолетний опыт на рынке aftermarket. Богатый опыт в области производства и дистрибуции запчастей и

компонентов для современных автомобилей позволил Carberry GmbH сформировать ассортимент, полностью соответствующий требованиям потребителя, как по качеству, так и по цене. Строгое соблюдение всех стандартов обеспечивается много-

ступенчатой системой контроля: каждый этап производства подлжит многократным инспекциям и проверкам. Для удобства идентификации деталей и защиты от подделок на продукцию Carberry GmbH наносится индивидуальный QR-код. Все автокомпоненты полностью отвечают требованиям безопасности дорожного движения и европейским стандартам качества, что подтверждено соответствующими сертификатами.

В портфель компании входит продукция шести брендов:

BLITZ, TORR, HAFT, GREEN FILTER, FREE-Z, FIXAR. Все они представляют обширный ассортимент деталей автомобильных компонентов в таких товарных группах, как тормозные системы, амортизаторы, трансмиссия, фильтры, радиаторы, детали подвески. Продуктовая линейка каждого бренда постоянно обновляется.

Все автомобильные компоненты, предлагаемые Carberry GmbH, разрабатываются высококвалифицированными немецкими конструкторами и



технологами и выпускаются на самых современных и передовых предприятиях. Следует отметить, что все заводы Carberry GmbH сертифицированы по системе качества ISO/TS 16949:2009, а выпускаемые детали проходят многократные проверки как на испытательных полигонах и стендах, так и в сложных дорожных и климатических условиях в различных уголках мира. Будучи уверенной в качестве своей продукции, Carberry GmbH установила на нее расширенную гарантию 12 месяцев со дня покупки.

Так, например, тормозные колодки и диски BLITZ разработаны и выпускаются для установки практически на любой автомобиль вторичного рынка, включая наиболее популярные европейские и азиатские марки: Volkswagen, Renault, Ford, Mercedes-Benz,

BMW, Nissan, Toyota, Hyundai, Kia. Большой интерес вызывает у автомобилистов специальная серия тормозных колодок High Performance, разработанная специалистами компании для внедорожников и мощных легковых автомобилей. Усиленная конструкция колодок данной серии обеспечивает высокую эффективность и надежность тормозной системы на высоких скоростях и при повышенных динамических нагрузках. А используемая в качестве фрикционного материала композитная смесь, созданная по специальной формуле premium low metallic с пониженным содержанием металла, гарантирует стабильное и безопасное торможение в любых условиях. В каталог торговой марки BLITZ включены тормозные колодки и тормозные диски более чем для 27 000 различных модифи-

каций автомобилей. Данный ассортимент постоянно расширяется. Недавно в каталоге появились тормозные колодки для моделей Toyota Highlander, Audi Q5 и KIA Sorento.

Выпускаемые компанией Carberry GmbH компоненты системы трансмиссии HAFT – это валы привода, шарниры равных угловых скоростей (ШРУСы), ступицы и пыльники, предназначенные для установки на популярные модели автомобилей основных мировых производителей. Узлы трансмиссии HAFT производятся из легированной стали, а силовые элементы подвергаются закалке токами высокой частоты, что обеспечивает им

Бренд FIXAR объединяет детали и узлы подвески и рулевого управления. Актуальный ассортимент FIXAR включает в себя узлы и детали, которые подходят на автомобили большинства популярных модификаций американского, европейского и азиатского производства. Данный ассортимент позволяет не менять весь дорогостоящий узел подвески, а произвести его ремонт путем быстрой замены неисправной детали. Все детали подвески и рулевого управления FIXAR сертифицированы и соответствуют требованиям законодательства ЕС и ЕАС. Каталог постоянно пополняется новыми деталями FIXAR. Среди новинок тяги стабилизатора для



максимально возможный срок службы. В настоящий момент в каталоге бренда представлена продукция HAFT, которая подходит более чем для 17 000 модификаций автомобилей европейского, азиатского и американского производства, наиболее востребованных на рынке. Каталог постоянно дополняется новыми изделиями HAFT. Среди новинок – ступицы для автомобилей Ford Transit 2006–2014 гг., Volkswagen Golf V, VI и VII поколений, Volkswagen Golf Plus, Volkswagen Caddy III, Skoda Yeti и Octavia, различных моделей Audi и Seat, Ford Focus первого и второго поколений и Ford C-Max.

Mercedes-Benz Sprinter и различных моделей Volkswagen и Audi.

Выпускаемые компанией Carberry GmbH масляные, топливные, воздушные и салонные фильтры GREEN FILTER предназначены для установки на популярные модели автомобилей основных мировых производителей. В каталоге представлены фильтры для наиболее востребованных на рынке автомобилей более чем 19 000 модификаций. Каталог постоянно пополняется новыми фильтрами GREEN FILTER для популярных моделей автотранспортных средств. В частности, недавно появились салонные фильтры для различных моделей авто-





мобилей Volkswagen, Hyundai, Kia, Suzuki Splash, BMW X5 и X6. Каждый из предлагаемых Carberry GmbH типов фильтров имеет свои отличительные черты и конструктивные особенности. Но главное, что вся продукция GREEN FILTER изготовлена из высококачественных фильтровальных материалов, что позволяет достичь максимального фильтрующего эффекта.

Под торговой маркой TORR компания Carberry GmbH в настоящий момент предлагает на рынке амортизаторы и опоры амортизаторов. Ассортимент TORR позволяет подобрать необходимую деталь более чем для 22 000 наиболее популярных модификаций автомобилей, причем данный перечень постоянно пополняется новыми позициями. Из последних новинок, например, амортизаторы для популярных на

нашем рынке кроссоверов KIA Sorento. Продукция, производимая под торговой маркой TORR, объединяет в себе новейшие технические решения и инновации. Вот некоторые из них: изготовление корпусов всех амортизаторов TORR из цельнотянутой бесшовной трубы с высокой точностью обработки, использование для производства штока исключительно 45 стали повышенной прочности с гальваническим покрытием, клапанный механизм дискового типа. Данные технологические и конструктивные особенности позволили инженерам компании Carberry GmbH наладить производство современных типов амортизаторов марки TORR, отличающихся высокой надежностью и длительным эксплуатационным ресурсом.

Выпускаемые компанией Carberry GmbH радиаторы

FREE-Z предназначены более чем для 9800 модификаций автомобилей. И каталог постоянно пополняется! За последний год продуктовая линейка FREE-Z значительно расширилась. В частности, освоено производство радиаторов охлаждения KK0175, предназначенных для установки на популярные автомобили премиум-класса Mercedes-Benz ML/GL/R классов. Для кроссоверов Hyundai ix35 и KIA Sportage с двигателями объемом 2,0 л, выпущенных в 2010

и уникальная конструкция фирменных турбулизаторов, специальных элементов, размещаемых в каналах радиаторов FREE-Z. Благодаря им движение рабочей жидкости в каналах становится более упорядоченным, что заметно повышает эффективность теплообменника. Использование радиаторов FREE-Z – это гарантия надежной работы системы охлаждения двигателя и кондиционирования воздуха вашего автомобиля.

Автокомпоненты торговых марок BLITZ, TORR, HAFT, GREEN FILTER, FREE-Z, FIXAR будут доступны для ознакомления на MIMS-2017 как специалистам, так и широкой публи-



году и позднее, предлагается радиатор охлаждения модели KK0236. Для установки на современные автомобили производства концерна VW последних поколений, такие как Audi A1, Skoda Fabia, Rapid, VW Polo с бензиновыми и дизельными двигателями объемом от 1,0 до 1,9 л, предназначен радиатор KK0187. Если затронуть технические особенности радиаторов FREE-Z, следует отметить, что все типы изделий FREE-Z оснащаются трубками модифицированного профиля, что весьма важно для оптимизации проходящего через радиатор воздушного потока и достижения наибольшей теплоотдачи. Этой же цели способствует

ке, для чего компания Carberry GmbH представит специально разработанный стенд, дизайн которого будет соответствовать тенденциям ее поступательного развития. Посетители стенда смогут познакомиться здесь с новыми компонентами и новыми товарными группами запчастей, поставляемыми на наш рынок, проконсультироваться с ведущими специалистами компании, а также принять участие в технических семинарах.

Carberry GmbH приглашает всех желающих на выставку MIMS-2017, компания представит свою экспозицию в павильоне «Форум» на стенде F631. ■



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+

Magneti Marelli – ИНЖЕКТОРЫ ПЛЮС

Когда речь заходит о современных системах впрыска топлива, на ум приходят такие понятия, как Common Rail или «прямой впрыск». Сегодня они в основном ассоциируются с дизельными топливными системами и, соответственно, с их основными мировыми производителями. Действительно, технологии топливного рейла и непосредственного впрыска были разработаны для решения проблем дизельного двигателя. Однако сегодня прямой впрыск применяется и в бензиновых моторах, поэтому стоит вспомнить о том, как на самом деле появилась на свет эта технология и что может предложить в этой области ее разработчик.

Несмотря на высокие показатели топливной эффективности дизеля, он считался неподходящим для легковых автомобилей из-за шумности и вибрации. Чтобы решить эту проблему, не прибегая к особой звукоизоляции и сложным системам опор двигателя с мощными виброгасителями, надо было как-то изменить сам принцип работы дизеля. А именно, используя детонацию в качестве «поджига», заставить основную порцию топлива гореть так же, как в бензиновом моторе. А для этого, очевидно, был необходим прямой впрыск.

Прототип системы Common Rail был разработан в конце 60-х годов Робертом Хубером в Швейцарии. Далее его технология была развита Марко Гансером из Швейцарского федерального института технологии в Цюрихе. Но первая реально работающая система была разработана концерном FIAT, а если точнее, специалистами Magneti Marelli в сотрудничестве с Centro Ricerche Fiat и Elasis. Однако после того, как FIAT разработал дизайн и концепцию системы, она была продана производителю топливных систем из Германии,

который и довел ее до завершения разработки массового продукта. Тем не менее именно итальянцы первыми применили систему Common Rail в 1997 году на Alfa Romeo 156 1.9 JTD, и только потом она появилась на Mercedes-Benz C 220 CDI.

Со временем технология перекочевала в сферу бензиновых двигателей, и вот тут у Magneti Marelli появилась возможность вспомнить о богатом опыте

разработок в этом направлении. Среди европейских производителей итальянская компания одной из первых начала снабжать автоконцерны инжекторами и блоками управления для систем GDI. И на сегодняшний день широкий спектр инжекторов Magneti Marelli устанавливается на 4-, 6- и 12-цилиндровые двигатели автомобилей, продаваемых на рынках Европы, обеих Америк и даже Азии.

Новые производственные мощности Magneti Marelli, с 2004 года постоянные для производства GDI-инжекторов, позволяют производить форсунки для систем как со Swirl-клапанами (системой завихрения), так и с распылителями, создающими «полый конус» (когда распыл идет по конусу, во внутреннюю часть которого топливо не разбрызгивается). А также с распылителями сложных геометрий с 4–8 отверстиями (т.н. multi-hole тип).

Кроме того, именно компания Magneti Marelli разработала и запатентовала инновационную систему, позволяющую производить цельный штифт инжектора, оснащенный системой антиотскока (который в других случаях может иметь место в момент закрытия инжектора ввиду упругости материалов). Эта технология предотвращает поствпрыск, чем уменьшается шумность, а также продлевается время сопротивления соленоида для обеспечения мультивпрыска с интервалами менее 200 микросекунд между импульсами.

В этом году на международной Шанхайской автомобильной вы-



ставке Auto Shanghai 2017 среди множества высокотехнологичных продуктов, среди которых были и телематика, и системы автономного вождения, и инновации в области гибридных/электрических приводов, Magneti Marelli представила и решения по оптимизации ДВС с системой непосредственного впрыска топлива GDI. В частности, были представлены системы впрыска топлива высокого давления, дополненные электронными блоками управления двигателя, насосами и форсунками, конструкция которых помогает повысить эффективность двигателя внутреннего сгорания.

В наше время многие считают, что потенциал повышения КПД поршневого ДВС уже исчерпан, т.е. достиг своего «технологического потолка». Тем не менее в Magneti Marelli уверены, что удельная мощность двигателей с прямым впрыском и турбонаддувом может быть повышена за счет обеспечения еще большей, чем в нынешних системах, гомогенности (однородности) топливно-воздушной смеси. За счет сочетания впрыска под повышенным давлением со специальными алгоритмами управления впрыском можно добиться оптимального смесеобразования непосредственно в цилиндре. А значит, и более полного сгорания топлива с минимальным образованием твердых частиц.

Естественно, Magneti Marelli также производит и системы традиционного бензинового впрыска, состоящие из топливного насоса, дросселя, блока управления (ECU), топливной

рейки и форсунок, а также коллектора. Все компоненты этой системы Magneti Marelli производит и поставляет ведущим автопроизводителям. Также Magneti Marelli разрабатывает и поставляет автопроизводителям «под ключ» электронные системы впрыска PFI (впрыск во впускной канал). Учитывая глобализацию автомобильного рынка, когда машины могут эксплуатироваться в разных частях света, Magneti Marelli изначально разработала их совместимыми со всеми бензиновыми и этаноловыми смесями. Заводы компании сегодня тоже расположены по всему миру: в Китае, Индии, Германии, Франции, Италии, Словакии.

Автомеханики знают, что сегодня системы впрыска топлива от Magneti Marelli не только доминируют в автомобилях итальянского автопрома, но

также представлены на моделях концернов PSA и VAG. В последнем случае речь снова идет об инжекторах прямого впрыска – для автомобилей немецкого концерна, в линейке которого особое место занимают двигатели FSI и TFSI, их ассортимент у Magneti Marelli весьма широкий. Всего можно насчитать более 80 применений на всех марках и практически всех модельных группах концерна, оснащенных указанными типами двигателей.

Также следует отметить, что Magneti Marelli активно разрабатывает и выпускает системы впрыска для автоспорта, что закономерно для производителя из страны с такими гоночными традициями. В производственной линейке Magneti Marelli Motorsport: IWPR-инжекторы с одиночной/сдвоенной струей, являющиеся доступным решением для ралли и мотоспорта, про-

веренные временем инжекторы верхней подачи IWP Pico, характеризующиеся компактностью в сочетании с многоструйным распылом, а также предназначенные для высокопроизводительных систем гоночного впрыска инжекторы RDI-2XX с настраиваемой формой «факела» распыла или GPI с многолучевым распылом, способные подавать до 2,2 л топлива в минуту.

Конечно, для нашего рынка спортивные инжекторы – это экзотика, но их наличие в портфеле производителя дает представление об уровне технологий, которыми он располагает. Что же касается наших скромных автосервисных занятий с топливной системой «гражданских» автомобилей, то для них у Magneti Marelli есть также датчики положения дроссельной заслонки, датчики оборотов коленвала, массовые расходомеры воздуха. И, конечно, если потребуется блок управления для итальянского авто, без Magneti Marelli не обойтись. Хотя, учитывая исходное качество электроники, такое случается нечасто даже с автомобилями солидного возраста. Другое дело – инжекторы: при ресурсе качественных инжекторов порядка 200 тыс. км это стабильная статья оборота запчастей на СТО. И, если автовладелец хочет, чтобы новые прошли столько же, Magneti Marelli к его услугам. ■





Как правильно выбрать антифриз?

Еще относительно недавно такой проблемы не существовало – берешь голубоватую жидкость под названием «Тосол» и заливаешь в контур системы охлаждения, главное – на контрафакт не нарваться. Однако сейчас даже ведущие компании производят различные антифризы чуть ли не всех цветов радуги: голубые, зеленые, желтые, красные, оранжевые. Как выбрать именно тот, который подойдет для вашего авто? Попробуем разобраться.

Во-первых, что такое антифриз? То, что во всем мире понимается как антифриз (coolant – более популярное название), это этиленгликоль, вода и пакет

присадок. Вода – лучший переносчик тепла/холода, этиленгликоль не дает замерзнуть воде при отрицательных температурах, а пакет присадок решает одну очень важную задачу. Дело в том, что этиленгликоль с водой заставляют металлы, такие как железо, алюминий, медь, цинк, припой и др., корродировать, причем очень сильно. И задача пакета присадок – сдерживать коррозию всех металлов в системе, а также не нанести урон полимерным компонентам: прокладкам, трубкам. Именно поэтому пакет присадок – это важнейший компонент антифриза. Количество и качество пакета присадок определяют качество антифриза.

Если, конечно, этиленгликоль не заменяют глицеринметанольной смесью (что делают в самых дешевых антифризах), которая съедает алюминий и прокладки меньше чем за год. На сегодняшний день крупнейшие мировые автозаводы используют, как правило, карбоксилатные (органические) и лобридные (органические с небольшим добавлением силикатов, фосфатов или других солей) антифризы. Важно помнить, что смешивать антифризы с разными пакетами присадок не рекомендуется.

Как же выбирать антифризы? Часто сотрудники автосервисов рекомендуют выбирать по цвету, что крайне неверно и, даже более

того, опасно. Как было сказано, очень нежелательно смешивать именно разные пакеты присадок. А два антифриза, которые имеют одинаковый или близкий цвет, могут иметь абсолютно разные технологии: например, японские «зеленоватые» антифризы содержат в пакете присадок фосфаты, а немцы в сине-зеленых антифризах – силикаты. Смешение двух составов запрещается в спецификациях как японских производителей, так и немецких.

Второй «классификатор» – это G11/G12. Обычно G11 зеленые (хотя в оригинале антифриз VW TL 774-C (G11) – сине-зеленый), а G12 – красные. G11 считаются похуже, но дешевле, а G12

– органическими, более качественными антифризами. Все это – устаревшая полуправда. Во-первых, G11/G12/G12+/G12++/G13 – это исключительно спецификации концерна Volkswagen для своих автомобилей. Покупать G11, например, для Mazda – это нарушение требований японского автоконцерна. Более того, компания Volkswagen не использует G12 с 2004 года, а G11 – с 2012-го. Сегодня в различные автомобили концерна заливается G12+, G12++ или G13. В какой автомобиль какой антифриз, нужно проверять в руководстве по эксплуатации. Более того, со следующего года выйдет новая спецификация – VW G12 EVO. Она, возможно, заменит все существующие спецификации концерна VW.

Так как же выбрать антифриз правильно? Подход к выбору охлаждающей жидкости примерно такой же, как к выбору масла. Нужно знать спецификацию антифриза, который подходит к конкретной модели автомобиля с учетом года выпуска. Далее можно выбрать один из трех вариантов. Первый, наиболее простой, но и самый дорогой, – купить оригинальный антифриз в дилерском центре. Второй,

пожалуй наиболее оптимальный, – приобрести альтернативный продукт с официальным допуском автопроизводителя для данной модели автомобиля. Третий вариант, наиболее бюджетный, но достаточно рискованный, – купить антифриз, который не имеет официального допуска, но имеет ту же базовую технологию.

Что касается второго варианта, тут нужно обладать «знанием». Например, профессионалы отрасли знают, что коробки пере-

дач для крупнейших немецких автоконцернов поставляет ZF. Поэтому можно найти нужную модель запчасти трансмиссии и купить ее у ZF, а не переплачивать за оригинал. Такая же история и с антифризами.

Например, в России поставкой антифризов на конвейеры большинства иностранных автозаводов занимается компания АО «Техноформ», эксклюзивный партнер компании Artec. Artec – это совместное предприятие



Chevron+Total, европейский лидер в разработке и производстве антифризов на конвейеры мировых автоконцернов, таких как Ford, GM, Volvo, Land Rover, VAG, Komatsu, Caterpillar и пр. При этом для розничного рынка АО «Техноформ» производит антифризы под маркой Coolstream, которые, в силу партнерства с Artec, обладают официальными и подтвержденными допусками для большинства марок автомобилей в нашей стране: Chevrolet, Ford, Renault, Nissan, Skoda, Volkswagen, Hyundai, Kia, Peugeot, Citroen, Mitsubishi, Volvo, LADA, КАМАЗ, ГАЗ и многих других.

При этом цена, что логично, ниже, чем у импортного оригинала, – стандартное преимущество локализации производства, которое и осуществляет Artec с помощью мощностей АО «Техноформ». И сегодня линейка антифризов Coolstream имеет допуски более чем для 85% автопарка России. Поэтому проблема выбора антифриза с помощью Coolstream решается очень легко – вам всего лишь нужно подобрать модель антифриза этого бренда с допуском для вашего автомобиля. ■





WEBASTO

РАЗВИВАЕТ БИЗНЕС В РОССИИ

Компания Webasto, мировой лидер в области разработки и производства отопительного и климатического оборудования, открыла в российском городе Лобня (Московская область) новый центр продаж и обслуживания.

Сергей Дьяконов

В церемонии открытия центра Webasto в Лобне приняли участие почти 150 человек – клиентов и партнеров компании, а также представителей органов государственной власти различных уровней.

На официальной церемонии открытия Хольгер Энгельманн, председатель совета директоров Webasto SE, сказал следующее: «Россия – классический «холодный» рынок – имеет для нашей компании стратегическое значение. Наше дочернее предприятие работает здесь с 2000 года. Перезжая из центра Москвы в новый комплекс зданий к северу от столицы, мы существенно расширяем свое присутствие на местном рынке». Новая российская штаб-квартира подразделения, отвечающего за сегмент отопительного

оборудования, размещается на площади 4000 квадратных метров и включает в себя административное здание, учебные помещения, сборочный цех и две мастерские. В новый центр компания Webasto инвестировала около 10 миллионов евро.

В России качество и надежность отопительного оборудования Webasto высоко ценятся уже не одно десятилетие. «Наши предпусковые обогреватели настолько широко известны в стране, что любое такое изделие буквально так и называют – Webasto», – подчеркнул Хольгер Энгельманн. Спрос на подобное оборудование не снижается. Более того, специалисты компании видят потенциал роста в будущем. «Транспортная инфраструктура Лобни делает новый центр отличной отправной точкой для дальнейшего





расширения бизнеса Webasto в России», – заключил Хольгер Энгельманн.

Руководитель экономического и научного отдела посольства Федеративной Республики Германия в России Томас Граф отметил: «Сейчас достаточно тяжелое время для поставщиков автомобильных компонентов, но есть все основания полагать, что тяжелый период подошел к концу. Особенно это касается автопроизводителей. Сейчас немецкие компании прилагают большие усилия по локализации производства в России. Есть проблемы, но они успешно решаются. Россия

остается интересной площадкой для инвестиций».

Из Лобни отопительные системы Webasto будут поступать на российские заводы мировых автопроизводителей и устанавливаться на конвейере в качестве оригинального оборудования. Кроме того, в будущем именно отсюда будут осуществляться поставки предпусковых обогревателей в четыре дистрибьюторских центра компании в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Новосибирске, а также более чем 60 дилерам и примерно 500 сервисным станциям по всей стране. «Вебасто»

является поставщиком подавляющего большинства российских автобусных заводов – ГАЗ, КАМАЗ и многих других.

Сервисная станция в Лобне может принимать как легкие автомобили, так и тяжелую автотехнику, вплоть до тяжелых грузовиков и туристических автобусов, здесь планируется создать ведущий установочный центр в Москве и области. На его базе будет разрабатываться документация по интеграции аппаратуры «Вебасто» на новые модели машин. Здесь же разместится гарантийный центр по Московскому региону – станция располагает обширным «парком» диагностического и испытательного оборудования.

Производственные площади в настоящее время используются для сборки «легких» жидкостных подогревателей Thermo Top Evo. Уже в этом году предприятие покрывает все потребности завода ГАЗ (подогреватель серийно устанавливается на дизельные модификации «ГАЗели Бизнес», «Некст» и «ГАЗона»), в перспективе здесь же будет производиться сборка Thermo Top Evo для новых легких коммерческих автомобилей «Пежо» и «Ситроен», а также наиболее популярных модификаций для вторичного рынка. Существующая линия рассчитана на производство до 12 тысяч, а производство в целом – до 50 тысяч отопителей в год. Уровень локализации в Лобне будет постепенно увеличиваться, в частности, уже найдены российские поставщики кронштейнов и жгутов, что

позволит снизить себестоимость продукции.

На мировом рынке Webasto знают не только как производителя автономных отопителей салона и предпусковых подогревателей двигателя, но и как поставщика панорамных и кабриолетных крыш, люков для легковых автомобилей, а также различных систем климатизации и охлаждения. Компания постоянно совершенствует технику, производственная линейка постоянно обновляется.

При открытии центра Webasto в Лобне состоялся предпремьерный показ двух новинок. Первая – перспективная модель жидкостного подогревателя Thermo Top Pro 120 и 150, который отличается высокой производительностью при низких эксплуатационных расходах. Теплопроизводительность подогревателя в зависимости от модификации – 12 или 15 кВт, он может работать от бортовой сети напряжением 12 или 24 В. Бесщеточный мотор позволяет обеспечить длительный срок службы. Благодаря компактности и легкости новый подогреватель прост в установке.

Вторая новинка – высоковольтный электрический подогреватель жидкостного контура для гибридных автомобилей. Он отличается высокой эффективностью (КПД более 95%) и производительностью (0,2–7 кВт в зависимости от режима). При этом устройство компактное и весит всего 2 кг. У подогревателя предусмотрены функции рекуперации и форсированного режима. ■





ДА БУДЕТ СВЕТ!

Основные тенденции развития головной светотехники современных автомобилей

Сергей Дьяконов

Наверное, никого не надо убеждать в том, насколько сильно зависит безопасность дорожного движения от эффективности фар. Именно поэтому в последнее время разработчики уделяют большое внимание разработке новых систем освещения.

Практически все основные этапы развития автомобильной светотехники напрямую связаны с кампаниями, направленными на повышение безопасности транспортных средств. Вплоть до середины прошлого века этот вопрос мало кого волновал, поэтому до поры до времени системы освещения практически не развивались, в условиях относительно низкой интенсивности

дорожного движения всех устраивали обычные лампы накаливания. Еще в середине 1919 года Bosch представила лампу с двумя нитями накаливания, и с тех пор конструкция автомобильных фар долгое время существенно не менялась.

Однако в 1960-х резкий рост аварийности в связи с массовой автомобилизацией в развитых странах заставил обратить пристальное внимание на повышение безопасности транспортных средств. В результате появились новые технические решения, многие из которых нашли широкое применение на серийных автомобилях. Среди таких разработок – галогенные фары, которые начали массово применяться в 1960-х годах, а спустя двадцать лет почти полностью заменили

обычные лампы накаливания. Несмотря на то что сейчас есть более совершенные системы освещения, галогенные фары на сегодняшний день наиболее широко распространены. Их конструкция до сих пор продолжает развиваться, и, скорее всего, они сохраняют в ближайшие годы доминирующее положение, особенно в бюджетном и массовом сегментах. В 1990-х годах при изготовлении рассеивателей галогенных фар стали широко использовать поликарбонат вместо стекла, данный материал более прочный и легкий. Также в этот период появились фары с направленными линзами.

Основные преимущества галогенных фар – достаточно высокая эффективность, низкая стоимость, широкая распро-

странность, лампочки можно купить в любом магазине запчастей. В 1970–1980-х годах вообще была распространена практика изготовления унифицированных галогенных фар, которые ставились на автомобили самых различных марок, в результате себестоимость и, как следствие, розничные цены были очень низкими. Но сейчас такого нет, каждый автопроизводитель использует оригинальные системы освещения. Более того, на одной модели в зависимости от комплектации могут применяться все три типа фар: галогенные, ксеноновые и светодиодные.

Основных недостатков у галогенных фар три. Первый – это низкий КПД, только 30–60% преобразуется в световую энергию, остальное идет на выделение



тепла. В условиях жестких экологических норм, когда автопроизводители экономят буквально каждый грамм топлива, это имеет большое значение. Вторым недостатком – небольшой срок службы галогенных ламп, который не превышает 1000 часов. Хотя сами лампы дешевые и их замена, как правило, не представляет сложности, из-за плотной компоновки современных автомобилей доступ к фаре может быть сильно затруднен. Также следует пом-

нить, что установка галогенной лампы требует аккуратности, нельзя повреждать поверхностный кварцевый слой. Третий недостаток – несмотря на то, что конструкция галогенных фар постоянно совершенствуется, они уступают по яркости света более современным системам головного света.

Все эти недостатки не устраивали производителей, прежде всего, скоростных автомобилей премиального класса, и с середи-

ны 1990-х годов стали применяться газоразрядные ксеноновые (так называется газ, который закачивается в данный тип ламп) системы головного света. Сначала такие лампы использовались только для ближнего света фар, а затем и для дальнего (так называемый биксенон). Поскольку в конструкции таких систем освещения нет хрупкой нити, то их ресурс в 2–3 раза выше, чем у галогенных. Также у них более высокий КПД, при работе они

почти не нагреваются и потребляют меньше энергии. Но самое главное преимущество – более высокая яркость света. Ксеноновые фары светят примерно в два раза ярче галогенных и в полтора раза – светодиодных. Но это преимущество имеет обратную сторону медали – ксеноновые фары слепят встречных водителей. Производители с этим недостатком пытаются бороться, в частности, установка газоразрядных фар допускается только при



наличии автокорректора и омывателя фар. Для работы самой ксеноновой системы освещения требуется дополнительный блок поджига. Все это ведет к увеличению сложности конструкции и к росту стоимости. Также следует учесть, что газоразрядные лампы головного света можно менять только парами. Высокая стоимость и сложность ксеноновых фар привели к тому, что широко они распространены только на машинах премиального сегмента, а на массовых автомобилях, как правило, предлагаются в качестве опции.

В настоящее время наиболее перспективными выглядят светодиодные фары. Впервые такая система головного освещения была установлена на автомобиле Lexus LS 600h. Светодиодные фары быстро получили широкое распространение, сейчас они устанавливаются даже на автомобили массовых брендов. Светодиодная оптика – компактная, благодаря этому она пользуется популярностью у дизайнеров, поскольку фарам можно придать различную форму. Они очень долговечные, срок службы составляет 10 000–15 000 часов работы, правда, если речь идет о качественных изделиях, следует учесть, что рынок наводнен



дешевыми и недолговечными подделками. В процессе работы светодиодные фары почти не нагреваются и имеют высокий КПД. Еще одно преимущество – светодиоды моментально достигают максимальной яркости, поэтому изначально их стали использовать в стоп-сигналах. Недостатков немного. Первый – это высокая стоимость, но она постепенно снижается в процессе развития производства. Второй – яркость света все же ниже, чем у газоразрядных ламп. Хотя лучшие светодиодные фары по этому показателю уже приближаются к ксеноновым. Конструкция светодиодных фар постоянно развивается, и такие системы освещения обладают большим потенциалом для раз-

вития. В частности, на автомобилях премиального сегмента получили распространение так называемые матричные фары, в которых используется модуль, состоящий из нескольких десятков отдельных светодиодов. В зависимости от ситуации на дороге, электронный блок управления может включать и отключать отдельные элементы. Благодаря этому удается добиться эффективного освещения для каждой дорожной ситуации, не ослепляя при этом встречных водителей. Например, в дождь система автоматически затемняет светодиоды ближнего света. Фактически матричные фары позволяют постоянно ездить при дальнем свете, не ослепляя при этом встречных водителей. Еще более

совершенная технология – светодиодные фары с лазерной технологией. Основные преимущества – равномерное освещение дороги и большая дальность пучка света. Дальность действия таких фар 600 м, это вдвое больше, чем у обычных светодиодных. Также такие системы освещения самые компактные среди всех существующих, что дает свободу творчества дизайнерам. Но пока такая технология очень дорогая, поэтому применяются лазерные фары крайне ограниченно, на дорогих спорткарах, например на BMW i8 и Audi R8.

Как мы видим, за последние двадцать лет конструкция автомобильных систем освещения заметно изменилась, что позволило существенно повысить безопасность. Но прогресс не стоит на месте. В частности, разрабатываются так называемые противодождевые фары, в которых система управления оптикой способна распознавать траекторию падения капель и направлять свет мимо них. Также ведутся работы по интеграции систем освещения с технологиями автономного управления. Так что не исключено, что в ближайшем будущем конструкция автомобильных фар существенно изменится. ■



PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии*



PMG

**Прорывный 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

Seat of
Excellence
kotra

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



Эх, туманы мои, растуманы...

Можно ли представить себе вождение автомобиля в ночное время без осветительных приборов по неосвещенным улицам? Возможно, в будущем световые приборы и не будут так необходимы, но сегодня вождение в тумане без противотуманных фар порой не менее опасно, чем езда без света. Об особенностях эксплуатации этих приборов – в статье.

Николай Протасов

Противотуманные фары – что они дают водителю?

Противотуманные фары (ПТФ) – это источники света, улучшающие освещенность дороги в темное время суток в условиях снегопада, пылевой бури или ливня. «Противотуманки» не являются в нашей стране обязательным световым оборудованием, но они входят в основную или дополнительную комплектацию многих моделей современных автомобилей. Иногда они интегрированы в основную блок-фару с общим рассеивателем, тогда лампа ПТФ устанавливается ниже основной лампы.

Надо сказать, что ПТФ только частично улучшают освещенность в сложных погодных условиях, они обладают ограниченным действием, поэтому водитель не должен переоценивать их возможности. Однако стремление получить удовлетворительную видимость в самой неблагоприятной дорожной ситуации, а также обозначить автомобиль, сделав его более видимым, и в то же время не вредить ярким освещением другим участникам движения – над этой задачей ученые работают постоянно.

Первые ПТФ были представле-

ны общественности в 1938 г. Фарами, победившими туман, был укомплектован Cadillac V16 90-й серии. Конечно, существовавшие тогда лампы накаливания не могли обеспечить должной видимости в сложных погодных условиях, но, по крайней мере, автомобиль становился виден на дороге.

Сегодня используются традиционные противотуманные фары с галогенными лампами. Появившиеся благодаря инженерам легендарной компании Hella в 1961 г. галогенные лампы H1 произвели революцию. Галогенная лампа создавала световой поток в 1100 лм, а в последующие годы появились



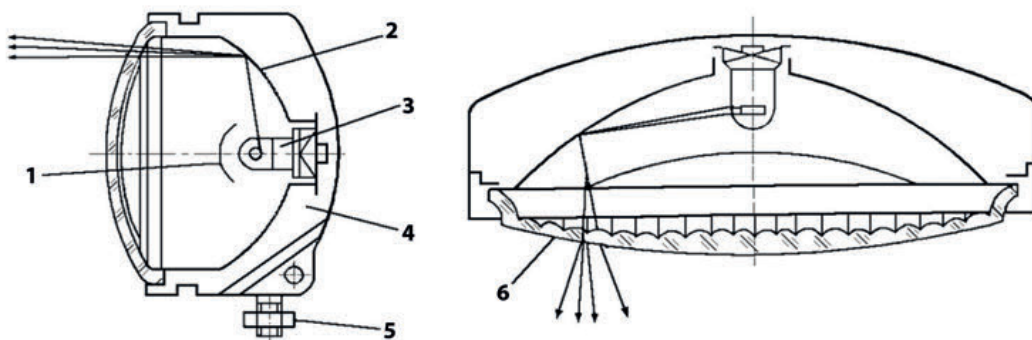
Галогенные противотуманные фары от компании Wesena (Польша). В комплект поставки входят две фары с соединительными штенерами и галогенные лампы H3/12V/55W

более мощные «галогенки» со световым потоком в 1500 и 1700 лм. И сегодня ПТФ с галогенными лампами являются наиболее распространенными на всех континентах.

Свет, излучаемый ПТФ, бывает молочно-белым либо имеет желтый оттенок. Оба эти цвета практически не отражаются туманом, и исследования, проведенные английскими учеными, показали, что цвета в ПТФ имеют практически одинаковую эффективность, а вот фары, светящиеся синим или красным цветом, для передних ПТФ не годятся: они не улучшат обзор водителю, попавшему в непогоду.

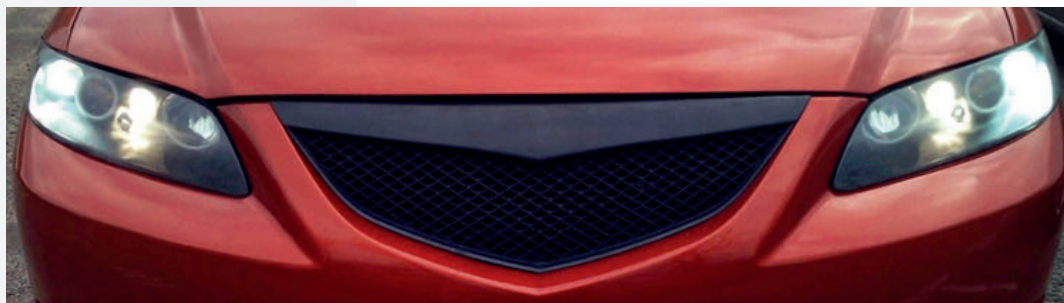
Но наука не стоит на месте. В 1992 году, и опять-таки усилиями специалистов компании Hella, появились автомобильные ксеноновые лампы. Пучок ксенонового света намного шире обычного, что, конечно, улучшает видимость предметов, в том числе и на обочинах дороги. Ксеноновая лампа излучает в два раза больше света, чем галогенная, потребляя при этом в два раза меньше энергии. Срок службы ксеноновых ламп, в которых нет традиционной нити накаливания, 2800–3000 ч, тогда как галогенные работают не более 180–500 ч.

Безусловно, заманчиво взять и просто заменить галогенную лампу на ксеноновую в своей ПТФ, а затем в темное время суток на дороге «почувствовать себя в другом качестве». Хотя многие эксперты доказывают, и вполне аргументированно, что ксеноновые лампы не дают заметную прибавку освещения при ближнем свете, в то время как задача «противотуманок» – именно освещать дорогу непосредственно перед машиной и обочину на расстоянии 15...30 м. Но, как говорится, упаси бог самостоятельно менять галогенные лампы на ксеноновые. Сегодня такая самодеятельность может стоить водителю лишения прав, поскольку нарушается пункт 2.4 главы 3 Перечня неисправностей: «На световых приборах отсутствуют рассеиватели либо используются рассеиватели и



Конструкция противотуманной фары: 1 – экран прямых лучей; 2 – отражатель; 3 – источник света; 4 – корпус; 5 – узел крепления; 6 – рассеиватель

Традиционная конструкция противотуманной фары



«Противотуманки» часто интегрируют в блон-фары. Включаются ПТФ только при включенном ближнем свете



Светодиодные «противотуманки» а) днем; б) ночью



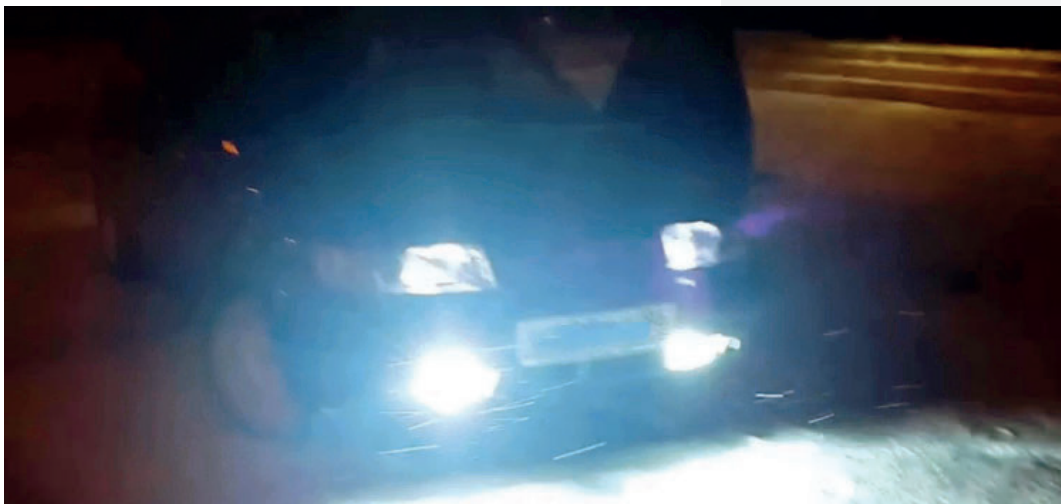
Первые «противотуманки» впервые появились на автомобиле Cadillac V16 90-й серии



Современная галогенная лампа HELLA HI 12V55W+90% благодаря оптимизированному телу накала, увеличению количества витков внутри нити и нанесению специального покрытия на стеклянную колбу дает до 90 % больше света, чем сравнимые с ней стандартные галогенные лампы



Светодиодные «противотуманки» обладают рядом преимуществ: они производят намного больше света на один ватт, чем стандартные лампы накаливания, и при этом практически не нагреваются. Они достигают рабочего свечения значительно быстрее, чем галогенные лампы, имеют увеличенный срок эксплуатации



Ксенонные «противотуманки» могут светить ярче, чем фары ближнего света

лампы, не соответствующие типу данного светового прибора». Замена на ксенон ведет, прежде всего, к ослеплению встречных и попутных водителей, что, безусловно, является угрозой безопасности дорожного движения и здоровью участников движения.

Светодиодные ПТФ – это новый перспективный продукт, который обеспечивает ультраширокий световой спектр и большее световое проникновение, и в этом галогенные ПТФ светодиодным явно проигрывают, да и ксенону в ПТФ светодиоды являются отличной заменой. К тому же светодиодные ПТФ отличаются высокой яркостью и интенсивностью излучаемого света при низком энергопотреблении.

Но неприятности, вплоть до лишения водительских прав, ждут водителя, если он решит самостоятельно установить ПТФ со светодиодами не фабричного производства. Таким образом он нарушает сразу и пункт 3.1 Перечня неисправностей: «Количество, тип, цвет, расположение и режим работы внешних световых приборов не соответствуют требованиям конструкции транспортного средства», и часть 3 статьи 12.5 КоАП РФ, а этого лучше не делать.

Сегодня можно купить и установить специально спроектированные светодиодные ПТФ, изготовленные для определенных марок автомобилей.

Также можно приобрести и универсальные светодиодные ПТФ, в том числе и с функциями дневных ходовых огней (ДХО). Есть и модели, которые кроме функций ПТФ и ДХО с адаптивным поворотным светом.

Задние противотуманные фонари: асимметрия ради функциональности?

Как случилось, что повсеместно присутствующая в легковых машинах симметрия фонарей в конструкциях большинства автомобилей не коснулась задних «противотуманок» и фонарей заднего хода?

Фонари заднего хода – это изобретение не последних лет. Впервые они были использованы

в США, в автомобиле Wills Saint Claire A-68 Roadster, в 1922 г., а серийная их установка развернулась в США уже после 1945 г. Интересно, что обязательной установка фонарей заднего хода стала и в США, и в Европе только в конце 60-х.

Тогда же, в 60-х, появились и первые задние «противотуманки», «колыбелью» такого нововведения стала ФРГ. В связи с большим числом случаев ДТП, связанных с туманной погодой, уже упоминавшийся выше немецкий производитель световых приборов компания Hella предложила в 1965 г. прототип будущих современных задних «противотуманок», установив их для тестирования на Ford Taunus 17M.

В результате положительного результата, полученного в ходе испытаний, руководство компании представило доклад Минтрансу ФРГ, где предлагалось поддержать внедрение нового продукта в автомобилестроении. Разрешение было получено, и с июля 1966 г. новый осветительный прибор стал реализовываться в качестве дополнительного.

Однако первые модели задних «противотуманок» не выглядели слишком эстетично. Это были достаточно крупные изделия, и монтаж их осуществлялся под задним бампером. В основном монтировали один фонарь с левой стороны.

Интенсивность излучаемого задними «противотуманками» света должна быть выше света габаритных огней, поэтому сегодня в них устанавливают светодиодные лампы, например P21W (21 Вт). На многих современных автомобилях доступно независимое включение передних и задних «противотуманок».

Наиболее часто встречаются четыре конфигурации установки задних противотуманных фонарей (ЗПФ), кроме, конечно, ситуации отсутствия ПТФ в автомобиле в принципе. Эти схемы установки относятся и к легковым автомобилям, и к грузовым, и к автобусам. В первом варианте, наиболее распространенном на легковом транспорте, ЗПФ устанавли-

вается со стороны водителя, а со стороны пассажира симметрично располагается фонарь заднего хода. Во втором случае из двух симметрично установленных «противотуманок» та, что со стороны пассажира, – просто муляж. Правда, это порой вызывает вопросы, в том числе и у покупателей новых автомобилей: почему в их машине не светит фонарь и не следует ли обратиться к автоэлектрику. В третьем варианте оба ЗПФ работают и светят симметрично по обе стороны автомобиля, а в четвертом два фонаря заднего хода симметрично закреплены по обеим сторонам автомоби-



В Европе редко можно встретить легковой автомобиль с двумя работающими противотуманными фонарями, у нас же автолюбители их часто включают, считая, видимо, частью дизайна автомобиля

ля, а один противотуманный фонарь помещают посередине и крепят к заднему бамперу.

Автомобильные эксперты разделились по вопросу задних «противотуманок» на два лагеря, и у каждой группы есть свои, заслуживающие внимания аргументы. Например, противники двух ЗПФ говорят о том, что сильный, ослепляющий свет одной-то задней «противотуманки» мешает водителю, едущему сзади, а если включаются сразу две таких лампы, то ДТП избежать сложно. Также они утверждают, что свет двух ЗПФ может путать едущего позади водителя, который может посчитать, что едущая впереди

машина тормозит. К тому же, по их мнению, использование одной «противотуманки» можно назвать и страховкой от пресловутого «человеческого фактора», ведь водители зачастую включают заднюю «противотуманку» не в густом тумане или в пылевой буре, а по халатности или на всякий случай, при вполне удовлетворительной видимости, но идущем, скажем, проливном дожде.

А приверженцы применения двух фонарей убеждены, что автомобиль с двумя ЗПФ гораздо лучше виден в тумане или в снегопад и водителю, едущему позади, проще оценить расстоя-

устанавливают дополнительный фонарь. Так что путаница может возникнуть, но при движении за грузовиком, поскольку грузовики дополнительных фонарей, дублирующих сигнал торможения, не используют.

Защитники одного фонаря не сдаются и говорят о том, что хоть и допускается установка центральной «противотуманки», то она таки может запутать водителя. Но им тут же возражают оппоненты, что в любом случае расстояние между стоп-сигналом и «противотуманкой» не может быть менее 10 см и это также снижает риск ошибки.

Спор, видимо, разрешится со временем, потому что уже есть примеры, когда ЗПФ и фонари заднего хода оснащают регулировкой интенсивности свечения. Водитель или автоматика устанавливают интенсивность в зависимости от времени суток и погодных условий. Такое регулирование оказывается, например, необходимым и при буксировке прицепа, поскольку отражение от переднего борта прицепа светящихся ЗПФ может ослеплять едущих во встречном направлении водителей.

Совсем недавно ученые получили возможность использовать лазер в качестве источника света, новейшие исследования сразу же взяли на вооружение автопроизводители. Параллельно ведутся разработки по адаптивному освещению, основанному на управлении световым излучением различных оптических приборов в автомобиле с помощью компьютера. На конкретные изменения в дорожной обстановке компьютер реагирует включением тех или иных приборов освещения либо же корректирует их работу. Возможно, традиционные световые приборы скоро заменят какими-то универсальными системами, но сегодня безопасное движение автомобиля в условиях тумана, пылевых облаков или интенсивных осадков обеспечивается противотуманными фарами и фонарями, и от их эффективности зависит жизнь многих участников движения. ■

LUXE — качество высшего класса!

Слово «люкс» на разные языки переводится различно, но, несмотря на это, его основное значение — «высококачественный» — остается неизменным.

У бизнес-ассоциации Delfin Group есть своя версия перевода: LUXE — это высококачественная автохимия, созданная по последним технологиям на самых современных производственных линиях.



Из истории

На заре эпохи машин для охлаждения двигателей внутреннего сгорания использовали обычную воду. Вода не была идеалом в этой технической ипостаси, наличие солей обуславливало образование осадка и накипи, температура кипения была недостаточно высокой, а в холодное время года в неработающем двигателе вода замерзала, теряла свою текучесть и разрушала двигатель. Поэтому в 20-е годы XX века появилась первая низкозамерзающая охлаждающая жидкость, получившая название антифриз (от греч. «anti» — против и англ. «freeze» — замерзать). Она была изготовлена на основе глицерина. Проблемой использования глицерина стали высокая вязкость и недостаточная текучесть такого рода охлаждающей жидкости. Проблему пытались решить с помощью различных составляющих, пока в 30-е годы не нашли полноценную замену, и основой охлаждающих жидкостей типа антифриз стал

двухатомный спирт — этиленгликоль. В СССР охлаждающая жидкость на основе этиленгликоля получила название тосол. Тосол — это, если можно так выразиться, советская марка антифриза. Но, приобретая как антифриз, так и тосол, водитель не получает стопроцентной гарантии его качества. Только покупая продукты известных производителей, отлично зарекомендовавших себя, можно быть уверенным в том, что не ошибся с выбором. Среди производителей охлаждающих жидкостей одним из лидеров российского рынка является бренд LUXE.

Слово «люкс», в переводе с латинского — «luxus», с итальянского — «de lusso», с испанского — «de lujo», означает роскошь, великолепие, пышность. У англичан сложился более сдержанный и элитарный образ этого понятия — «luxe» означает «отличающийся высоким качеством». К продуктам марки LUXE эту характеристику можно отнести в полной мере.

Антифризы LUXE

Одним из приоритетных направлений производства специалисты торговой марки LUXE считают выпуск охлаждающих жидкостей, ведь с тех пор, как на смену воздушному пришло жидкостное охлаждение двигателей, эта категория продукции стала необходимой. От антифриза напрямую зависят мощность автомобиля и расход двигателя, антифриз предотвращает перегрев двигателя, благодаря снижению нагрузки при эксплуатации, препятствует коррозии деталей.

Компания Delfin Group имеет многолетний опыт работы на рынке охлаждающих жидкостей, поэтому вся линейка антифризов, выпускаемых под торговой маркой LUXE, отличается высоким качеством и безукоризненной репутацией.

На сегодняшний день большинство антифризов LUXE являются карбоксилатными — то есть в состав этих органических антифризов входят самые современные специальные присадки на основе солей карбоновых кислот, которые хорошо защищают металлы от коррозии и продлевают срок службы двигателя.

Наиболее востребованными и популярными среди потребителей продукции являются антифризы -40 зеленый G11 и красный G12+. Они имеют увеличенные сроки службы: интервал замены для легковых автомобилей составляет 5 лет, для грузовых — 6 лет (250 000 км и 650 000 км пробега соответственно). Все антифризы LUXE — это охлаждающие жидкости самой высокой категории качества, отвечающие самым передовым техническим регламентам стран ЕС.

Лобридный антифриз G12++

Специалисты компании Delfin Group тщательно следят за

тенденциями мирового автомобильного рынка, поэтому они регулярно выпускают новые высококачественные продукты, отвечающие международным требованиям. Одним из последних продуктов, выпущенных под торговой маркой LUXE, стал лобридный Антифриз G12++, содержащий в своем составе органические кислоты и силикаты. Принципиальным отличием лобридных охлаждающих жидкостей является неограниченный срок службы при заливке в новый двигатель.

Антифриз G12++ защищает жидкостные системы охлаждения двигателя и других устройств от перегрева, коррозии и замерзания, обеспечивая отличную теплоотдачу с малыми потерями на испарения. Антифриз способен сохранять свою эффективность при низких температурах, а также его можно смешивать с любыми охлаждающими жидкостями, которые не содержат нитриты, амины, фосфаты.

Высокое качество продукции, выпускаемой под торговой маркой LUXE, постоянно подтверждается получением допусков от международных производителей автомобильной техники. В настоящее время антифриз G12++ имеет допуски MB-Approval 325.5 и MAN 324 TYPE Si-OAT, а антифриз G12+ — обладает допуском MAN 324 TYPE SNF.

Благодаря высокой стабильности работы систем охлаждения двигателя, которая достигается при использовании антифризов LUXE, каждый автовладелец может быть уверен в том, что автомобиль не подведет его на дороге в самый неожиданный момент.

Удачи на дорогах! ■



Meets/approved: VW TL 774 D/F | MAN 324 Typ SNF
MTU MTL 5048 | Ford WSS-M 97B44-D | MB-Approval 325.3

Meets/approved: VW TL 774-C | Opel GM QL 130100
MB-Approval 325.0/325.2 | BMW GS 9400 | MAN 324 NF



Meets/approved: VW TL 774 G | MAN 324 Typ Si-OAT
MB-Approval 325.5 | Cummins CES 14603

АНТИФРИЗЫ LUXE – ОДОБРЕНО!

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.luxe-oil.ru

ПУТИ К КОМПРОМИССУ



20 июля состоялась очередная конференция Ассоциации российских автомобильных дилеров (РОАД), на которой был рассмотрен ряд вопросов, актуальных как для всех участников бизнеса, связанного с процессом продажи и технического обслуживания автомобильной техники, так и для рядовых автовладельцев.

Владимир Кузьменко

Пресс-конференцию открыл президент РОАД Олег Мосеев с целым набором глобальных вопросов. Прежде всего, он

отметил, что падение рынка в целом наконец прекратилось, существенного роста пока не наблюдается, но и то, что есть, вполне можно квалифицировать как весьма отрадное явление.

Отрасль балансирует на грани, однако благодаря некоторым мерам, принятым в том числе и со стороны Правительства Российской Федерации, ситуацию удалось почти нормализовать – пока отечественный автомобильный бизнес все еще на плаву.

Самим дилерам в сотрудничестве с дистрибьюторами пришлось серьезно пересмотреть концепцию, оптимизировать модельные ряды и заняться наконец вторичным рынком, причем не в прежнем стиле

трейд-ин, а как полноценным бизнесом, полностью отделенным от реализации новой техники. В принципе, рост вторичного рынка – явление не сугубо наше, зародившееся исключительно на волне очередного кризиса, а общемировое, так что здесь какую-то нехорошую подоплеку видеть не нужно. Проблема в том, что к цивилизованному пути развития этот сегмент должен прийти сам, поторопить его извне не получится, хотя попытки, даже крайне интересные и настойчивые, уже были.

В ситуации, когда предложение существенно обгоняет спрос, наращивать производственные мощности бессмысленно – имеет смысл вкладываться в продажи: обучать персонал, предоставлять клиенту более выгодные условия кредитов и лизинговых программ.

К счастью, правительство выделило очередные субсидии на развитие отрасли в размере 7,5 млрд руб., в результате чего возник ряд новых схем кредитования и появилась возможность брать машины в лизинг даже для частных лиц.

Кроме этого, с июля этого года помимо действующих заработало несколько новых целевых программ поддержки спроса на автомобили, адресованных кон-





- Пожалуйста, расскажите кратко о Вашем предприятии «PARTS-MALL».

Наша компания была основана в 1999 году как специализированный центр по реализации автозапчастей.

После выхода на рынок автозапчастей сегмента афтермаркет (AFTERMARKET) в 2002 году мы оптимизировали автоматизированную систему управления своим предприятием. Основываясь на нашей конкурентоспособности по качеству и объему предоставляемых услуг, мы создали компанию под названием PMC в 2003 году и запустили ЧАСТНЫЙ БРЕНД.

В 2005 году мы построили склад площадью 5 500 кв. м в пригороде Сеула. В 2011 году - расширили склад до 12 000 кв. м, а все логистические операции автоматизировали при помощи системы управления.

Мы также управляем сбытовыми филиалами в России, Малайзии и Южной Африке, диверсифицируя продажи и поставки в соседние страны. Кроме того, через собственные подразделения на территории ОАЭ и Китая, мы выкупили различных поставщиков через операцию по покупке корпораций. Мы гордимся широким ассортиментом, охватывающим как корейские, так и зарубежные модели.

Кроме того, Parts-Mall первым среди всех корейских компаний был зарегистрирован в качестве поставщика TEC-DOC, что позволяет получать точную и детальную информацию о продукте и легкий доступ для потребителей.

Мы получили Президентскую Грамоту Республики Корея за наши выдающиеся достижения, завоевали «Знак отличия» от правительственного агентства (KOTRA) и Корейскую награду Global Brand Award, Мы любимы нашими клиентами за качество предоставляемых услуг.

-Что представляет собой созвездие брендов «PARTS-MALL» и каков основной рынок для его торговых марок?

PMC является основным брендом, охватывающим все группы продуктов, все произведено в Республике Корея. В дополнение есть PMC-ESSENCE, который оптимизирован для каждой категории продуктов, берущих начало в ассортиментах CAR-DEX, DASHI, EX-TRIM, AZTEC, UNION, WINGSTER и RAON, где мы предлагаем широкий ассортимент продукции нашим клиентам, предоставляя китайские и тайваньские производственные детали в рамках этого бренда. В настоящее время Parts-Mall Corp. продает продукцию для автомобильного афтермаркета более чем 250 клиентам в 73 странах, включая партнеров, состоящих в закупочных союзах AD, ATR, TEMOT и GROUP AUTO UNION. Через дилерскую сеть на рынке СНГ, включая Россию, мы создали понимание PMC как бренда, специализированного для автозапчастей.



- Каковы сильные стороны «PARTS-MALL» по сравнению с другими дистрибьюторами?

Мы изначально считали, что невозможно доминировать на рынке, просто занимаясь расходными материалами, которые любой может легко предоставить. А вот у нас – и детали двигателя, где важен контроль качества, и комплекты сцеплений, сделанные с учетом потребностей клиентов. Единственный бренд PMC - это стало основным преимуществом «PARTS-MALL» для охвата самого широкого ассортимента корейских моделей. Кроме того, заработав репутацию экспортера №1 в Корее, мы также разрабатываем автозапчасти для японских и европейских автомобилей, реализуя расширение экспорта и диверсифицируя нашу бизнес-сферу.

-Есть ли еще какие-либо преимущества?

Большинство компаний-производителей комплектующих имеют большой запас востребованных частей и низкие запасы тех деталей, которые не востребованы. Тем не менее, детали с высоким спросом могут быть изготовлены быстро, но детали с низким спросом трудно произвести или доставить немедленно. Тот факт, что PMC работает на крупнейшем складе в отрасли и регулярно реагирует на потребности клиентов, агрессивно запасая автокомпоненты, которые не отличаются быстрой оборачиваемостью и имеют долгие сроки изготовления, является еще одной силой. Мы гордимся нашим быстрым и стабильным снабжением более 90% нашего предложения.

Кроме того, для удовлетворения потребностей различных клиентов мы через нашу китайскую закупочную компанию в Шанхае и арабскую закупочную компанию ОАЭ Дубай разрабатываем и поставляем различные товары и запчасти для иностранных автомобилей, которые трудно найти в Корее. В результате «PARTS-MALL» предлагает решение «Одного окна», которое может поставлять не только корейские модели, но и иностранные модели, корейские изделия, а также конкурентоспособные китайские детали.



-Как вы оцениваете свое будущее на рынке СНГ?

За последнее десятилетие наш бизнес быстро развивается на рынке стран СНГ, и данный рынок является важнейшим стратегическим рынком для успеха нашего бренд-бизнеса.

Из-за глобального экономического спада, рынок распределения запчастей в странах СНГ, похоже, сильно изменился от существующих высокотехнологичных продуктов до низкокачественного рынка предпочтений. Отражая эти тенденции, ряд новых брендов китайских производителей вышел на рынок в последние годы и добился успеха по-своему, но это, по-видимому, несколько ограничено из-за неустойчивого контроля качества и проблем с поставками.

Большинство наших фирменных продуктов, которые составлены от корейских производителей, считаются сбалансированными по наилучшему качеству и цене в этой рыночной среде. Кроме того, мы подготовимся к будущей стратегии агрессивного развития и распространения различных запчастей для иностранных автомобилей, отделившись от бизнес-модели, которая была специализирована на существующих корейских автомобильных деталях. Хотя и будут возникать определенные проблемы, мы уверены, что на основании опыта работы на данном рынке, мы вырастем как минимум вдвое.

- В конце концов, ключ к расширению бизнеса новых продуктов (иномарки) при сохранении силы существующих корейских автомобильных продуктов (бренд). Есть ли у Вас что-то специально подготовленное для этого случая?

Учитывая текущую рыночную ситуацию, которая становится все более конкурентоспособной, ключом к поддержанию конкурентоспособности в существующем корейском сегменте автозапчастей, по-видимому, является тщательный мониторинг рынка. Используя ANTENNA OFFICE, мы готовим бизнес-процессор, который отслеживает цены продуктов каждого конкурента в режиме реального времени и немедленно отражает цену их продуктов. Благодаря этому мы стремимся представить клиентам самые конкурентные цены по тому же происхождению и качеству. Кроме того, расширение RANGE важно, чтобы стать более отличительным брендом. В рамках этих усилий мы заключаем контракты и Меморандумы о взаимопонимании с различными OEM-производителями в Корее, чтобы иметь возможность включать широкий спектр продуктов, которые могут поставляться только с ОРИГИНАЛЬНЫМИ ЧАСТЯМИ.

Разработка продуктов для японских и европейских автомобилей была подтверждена различными элементами разработки, и мы находимся в производстве и поставках и планируем продолжить расширение позиций. В 2017 году мы стремимся к тому, чтобы на рынке СНГ были представлены от 70 до 80% конкурентоспособных марок фильтрующих, тормозных, подвесных и рулевых автокомпонентов. После завершения разработки необходимо провести активную рекламную деятельность. Я уверен, что на начальном этапе я продемонстрирую четкую конкурентоспособность по качеству и цене.

- Спасибо за интервью. Надеюсь, что бизнес «PARTS-MALL» в СНГ будет успешным в будущем.

Спасибо.

кретным покупателям, что также окажет положительное влияние на рост продаж.

Под государственную программу, которая дает конечную скидку пользователю в 10% для частных лиц, попадают проекты «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Для помощи предпринимателям родились три новых проекта: «Российский тягач», «Свое дело» и «Российский фермер», которые призваны хотя бы частично нивелировать падение доходности грузоперевозок и поддержать сельское хозяйство. Скидкой для отраслевых коммерсантов станут все те же 10% при покупке.

Однако Олег Мосеев отметил, что, хотя в целом падение продаж и остановилось, в дилерской сети положение остается трудным: за шесть месяцев 2017 года закрылось 189 и открылось 206 дилерских центров. Если государство, решив, что все пришло в норму, прекратит поддержку отрасли, возможно дальнейшее ухудшение ситуации – в общем, российский автобизнес пока не готов остаться один на один с рынком в существующих реалиях.

Огромнейший интерес, безусловно, вызвали очередные готовящиеся поправки по ОСАГО. Дабы они вступили в силу, двум конкурирующим организациям: РОАД и РСА (Российский союз автостраховщиков) – необходимо сначала договориться.

Процесс идет, и РСА в настоящий момент учел примерно 80% замечаний в проекте по ОСАГО, которые внесла РОАД, но прения сторон продолжаются – об этом поведала собравшимся Наталья Жильцова, вице-президент Ассоциации, которая в настоящий момент и курирует данный вопрос.

К сожалению, споры в кулуарах идут не о нынешней стоимости полиса ОСАГО, которая неуклонно приближается к полноценному прайсу КАСКО, а о регламенте выплат или ремонта. Безусловным успехом РОАД стал ряд поправок к закону, согласно которому износ деталей теперь не учитывается как при возмещении затрат деньгами, так и при полноценном восстановлении транспортного средства. Еще одним несомненным плюсом стала возможность для владельцев новых автомобилей ремонтироваться в авторизованных техцентрах, однако договориться на весь гарантийный срок с РСА пока не получилось – договоренность действует только для машин возрастом не более двух лет. Но Наталья Жильцова заверила, что это лишь вопрос времени и скоро все гарантийные авто будут ремонтироваться там, где и обслуживаются, – у официальных дилеров марки.

Наиболее ожесточенные споры у всех причастных к кухне ОСАГО вызывает даже не стоимость ремонтных работ, а официаль-

ные цены на оригинальные запчасти, которые в России сложно назвать низкими, неоригинал не рассматривается вообще, и этому есть логическое объяснение: согласно европейским нормам, неоригинал, тем более кузовные детали на новые машины, не выпускается и не продается. Этот незыблемый закон в целом соблюдается, несмотря на некоторые частности – например, светотехнику хорошего европейского производителя на конвейерную машину купить все-таки можно. А вот «железо» – строго нет. Это правило не соблюдают лишь многочисленные независимые поставщики запчастей из Китая, которые выпускают и продают все подряд, невзирая на частности, но тут уже возникает проблема качества: китайский пластик зачастую хрупок, а кузовные детали подходят не всегда, поэтому твердо рассчитывать на детали из Поднебесной никак не получается.

Так что со стоимостью «железа» пока возникла легкая пробуксовка, к окончательному мнению ни РОАД, ни РСА так и не пришли, хотя уже звучат знакомые фразы: «Средняя стоимость запасных частей», «Рекомендованная стоимость запасных частей». Создается ощущение, что подвинуться придется и РОАД, и РСА – для восстановительного ремонта по ОСАГО, вполне возможно, будут применяться иные коэффициенты наценки, нежели

во всех остальных случаях. Не исключено, что имеет смысл воспользоваться зарубежным опытом и применить стандартные решения, принятые уже во всем мире. Цивилизованный рынок уже давно работает по определенным правилам, стоит ли России изобретать свой собственный велосипед?

Заключительное слово взял Оскар Ахмедов, представивший свой новый курс обучения для автодилеров под названием «Академия РОАД». Понятно, что квалификация как обслуживающего персонала, так и руководящего звена в это непростое время является решающей в деле удовлетворенности клиента. Естественно, с падением доходности приходится оптимизировать и количество работников отрасли, ну а чтобы не потерять в качестве, персоналу необходимо дополнительное образование, которым и занимается Академия РОАД. Подготовка идет по всем направлениям деятельности дилерских организаций и включает в себя как семинары по продажам, так и мастер-классы по обучению техническим тонкостям процессов ремонта и обслуживания автомобилей.

В общем, пока беспокоиться о доступности покупок и возможности обслуживания техники по официальному каналу не стоит, однако грядут перемены, будем надеяться, исключительно позитивные. ■





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@vincodrf.ru

<http://вин-код.рф>





СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ

РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК – ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ

В столице состоялся медиапикник «АВИЛОН», посвященный итогам первого полугодия 2017 года. Главные вопросы, которые обсуждались на данном мероприятии, – это тенденции развития российского автомобильного рынка и проблемы, связанные с натуральными выплатами по ОСАГО.

Сергей Дьяконов

Конференция прошла на оптимистичном фоне. После затяжного падения, впервые за пять лет российский автомобильный рынок по итогам первого полугодия продемонстрировал положительную динамику. По данным Комитета автопроизводителей АЕБ, рост продаж в июне 2017 года по

сравнению с тем же периодом прошлого года составил 15%, по итогам второго квартала – 12%, по итогам первого полугодия – 6%. При этом положительную динамику продемонстрировали все сегменты рынка и почти все основные автопроизводители, представленные в России.

В начале мероприятия с докладом о состоянии рынка выступил генеральный дирек-

тор, председатель правления АГ «АВИЛОН» Андрей Павлович.

По итогам полугодия АГ «АВИЛОН» зафиксировала увеличение продаж на 12%. Показатели выручки дилера увеличились более чем на 8% в 2017 году по отношению к 2016 году и составили 27,1 млрд рублей без НДС. Недавно в портфеле автомобильных марок «АВИЛОН» появился двадцатый бренд – Cadillac.

Сегмент люкс показал стабильные результаты. Значительный рост продемонстрировал бренд Aston Martin за счет выпуска новой модели DB11 – было продано более 20 автомобилей.

Из премиальных брендов рост в геометрической прогрессии (в шесть раз) показал бренд

Maserati. Такой рост объема продаж в сравнении с прошлым годом обусловлен появлением новой модели в классе люксовых внедорожников – Maserati Levante. В премиум-сегменте перевыполнил план первого полугодия бренд BMW, у которого максимальным спросом пользовалась модель X5. Большие надежды связаны с появлением новых BMW 5-й серии калининградской сборки. Положительную динамику в 10% за шесть месяцев продемонстрировала марка Mercedes-Benz (наиболее популярные модели серии ML, E-класса). Продажи автомобилей Jaguar Land Rover увеличились на 24%.

Среди продаж в массовом сегменте традиционно лидируют

Ford (прирост – 18%, наиболее популярная модель – Focus), Hyundai (прирост – 10%, наиболее популярная модель – Solaris), Volkswagen (прирост – 27%, лидер – Tiguan). Продажи автомобилей Jeep и Chrysler выросли на 81%, что обусловлено изменением в коммерческой политике бренда и увеличением маркетинговой активности «АВИЛОНа».

За шесть месяцев продажи автомобилей с пробегом увеличились на 3% – с января по май включительно было реализовано 2200 авто в рамках trade-in, где средний чек составил 1,6 млн руб. В онлайн-продажах как поддержанных, так и новых авто лидируют Ford, Hyundai и автомобили премиальных марок.

В июле открылся новый салон «АВИЛОН ТРЕЙД», который предлагает клиентам автомобили с пробегом преимущественно массового сегмента. В основном здесь представлена продукция таких брендов, как Volkswagen, Ford, Hyundai, Nissan, Mazda, BMW, Mercedes-Benz, Audi, Land Rover.

Затем наступила сессия вопросов и ответов, касающихся ситуации на российском и мировом авторынках. Рост продаж на российском рынке, который мы наблюдаем в последние месяцы, связан с увеличением спроса прежде всего на автомобили массовых брендов. Hyundai, Volkswagen и Ford сумели в сложный период создать в нашей стране мощную производственную базу и теперь наращивают выпуск автомобилей. В массовом сегменте производители за последний год обновили почти все модели.

Продажи автомобилей премиум-сегмента зависят прежде всего от политики импортеров, своевременного обновления модельного ряда и кредитных предложений.

В сегменте Luxury главный фактор успеха – своевременный выход на рынок новых моделей. Также большое значение в данном сегменте имеет общая финансовая стабильность, а также эмоциональный фактор. В частности, холодное столичное лето в этом году отрицательно

сказалось на спросе, клиенты стали реже посещать автосалоны. Тем не менее ближайшей осенью и весной следующего года ожидается много новинок, и спрос на автомобили сегмента Luxury, скорее всего, вырастет.

Один из основных трендов последних лет – рост продаж автомобилей с пробегом. Технология продаж подержанных авто в России еще заметно отстает от цивилизованного рынка, поэтому в этом сегменте есть большие резервы для развития. Рынок еще не столь прозрачен, как хотелось бы. Тем не менее уже сейчас сдать автомобиль по схеме трейд-ин стало намного проще, чем раньше, а стоимость выкупа приблизилась к рыночной цене. Каждый автопроизводитель имеет сейчас свои программы продаж автомобилей с пробегом, выгодные для потребителя. Падение спроса на новую продукцию позволило сформировать новые предложения по продаже подержанных машин.

Говоря о глобальных тенденциях мирового авторынка, Андрей Павлович отметил: «Вся Европа через 5–6 лет начнет постепенный переход к электромобилям». Здесь важно соблюдать правильный баланс, чтобы не повредить авторетейлу. Оптимальное соотношение – если автомобилей с бензиновыми, дизельными двигателями и электромоторами будет продаваться примерно равное количество.

Еще одна тревожная ситуация для дилерских центров – рост продаж автомобилей онлайн, особенно это заметно в США, где все идет к тому, что в ближайшие пять лет структура бизнеса автодилеров полностью изменится. В России почти все импортеры пообещали помогать дилерам в защите торговли от интернет-агрегаторов. Но, тем не менее, и нас дилеры должны быть готовы к переменам, для успешной работы бизнес должен стать более клиентоориентированным.

Партнер аналитического агентства «Автостат» эксперт Игорь Моржаретто в своем докладе о ситуации на российском автомобильном рынке отметил: «Не могу сказать, что

кризис закончился, но некий признак стабильности наступил. На состояние экономики очень сильно влияет политический фактор. Общий вывод: кажется, начинает срабатывать фактор отложенного спроса». В сытые времена жители мегаполисов меняли автомобили примерно раз в четыре года. За последние три года срок владения машиной превысил пять лет, и значительная часть автомобильного парка в стране сильно изношена. Также положительное влияние на спрос оказывает господдержка. По-прежнему на состояние российской экономики влияет стоимость энергоресурсов. При условии, что до конца года баррель нефти будет стоить примерно 60 долларов, а курс рубля останется прежним, по итогам года продажи могут увеличиться на 15%, до 1 550 000 автомобилей. Если до конца года стоимость барреля нефти упадет до 40 долларов, то прогнозируемый объем продаж – 1 350 000–1 400 000 автомобилей.

Рынок автострахования стал одной из основных тем, которые обсуждались на медиапикнике. В сессии, посвященной этому вопросу, приняли участие: Олег Мосеев – президент РОАД, Александр Никонов – вице-президент РОАД, операционный директор АГ «АВИЛОН», Юрий Нехайчук – руководитель направления внешних коммуникаций СК «АльфаСтрахование», Оксана Сёмина – директор департамента страхования и финансовых услуг АГ «АВИЛОН».

Напомним, что в конце апреля 2017 года вступили в действие новые правила ОСАГО, согласно которым возмещение ущерба производится только в виде ремонта транспортного средства, в то время как раньше покупатель мог выбрать денежную компенсацию. Однако все ранее подписанные договоры действуют до окончания срока действия.

Олег Мосеев отметил, что большинство дилеров в целом положительно оценивают изменения в законе. Несмотря на то что новых полисов на руках еще немного, уже сегодня ремонт в случае ДТП выбирает при-

мерно половина автовладельцев. Но при этом закон содержит множество недоработок, что не позволяет ему работать эффективно. Самая большая проблема – цена деталей, которые указаны в справочниках. Она на 35–75% ниже реальной стоимости оригинальных запчастей. Также непонятно, почему принято обязательное требование ремонта у официальных дилеров только для автомобилей не старше двух лет, в то время как на продукцию многих брендов распространяется пятилетняя гарантия. Также в законе указано, что станция техобслуживания должна находиться не далее 50 км от места ДТП или проживания владельца, а ремонт должен быть закончен не позднее чем за 30 дней. Во многих регионах эти требования выполнить невозможно.

В результате закон фактически не работает. Коэффициент убыточности для страховых компаний составляет 120–140%, в результате многие компании уходят с рынка ОСАГО. На практике выяснилось, что страховые компании практически не могут ремонтировать гарантийные автомобили. В итоге реально для клиента ничего не изменилось. Закон нуждается в срочной доработке. Возможно, нужен какой-то новый продукт, который будет оптимальным решением как для дилеров и страховых компаний, так и для автовладельцев. Так, например, в ряде европейских стран действует единый страховой полис, включающий ОСАГО и КАСКО.

Еще один вопрос, который обсуждался в рамках медиапикника, – это комплаенс как обязательная процедура для дилерского центра. Напомним, что термин «комплаенс» пришел в автомобильную отрасль из банковского сектора. Он означает «внутренний контроль за соответствием деятельности предприятия законодательству». Введение комплаенса в условиях дилерского центра позволяет минимизировать все риски компании, особенно это актуально для тех предприятий, которые участвуют в госзакупках. ■



ОРИГИНАЛ ИЛИ НЕОРИГИНАЛ – ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Владелец любого автомобиля часто сталкивается с проблемой, какие запасные части лучше использовать при ремонте автомобиля, оригинальные или неоригинальные. Понятно, что если гарантия закончилась, то можно делать выбор по собственному усмотрению, а допустимо ли использовать комплектующие независимых производителей при гарантийном обслуживании и ремонте? Попробуем разобраться.

Сергей Дьяконов

В России на независимый автосервис долгое время оказывалось давление сразу с нескольких направлений. С одной стороны, автопроизводители пытались ограничить доступ независимых игроков рынка к оригинальным запчастям и информации по технологиям ремонта, были даже судебные разбирательства в связи с этим. С другой стороны, автомобильные дистрибьюторы

пытались представить в глазах потребителя рынок независимых компонентов и станций технического обслуживания как грязный, непрозрачный и не заслуживающий доверия. Также предпринимались попытки (и не безуспешные) убедить клиентов, что обслуживание и ремонт в гарантийный период возможны только у официальных дилеров с использованием только оригинальных запчастей. Все это негативно сказалось как на российском рынке автокомпонентов,



правительство с просьбой о разрешении параллельного импорта запчастей. Федеральная антимонопольная служба поддержала дилеров и недавно разослала письма ряду дистрибьюторов о недопустимости ограничений параллельного импорта. Так что лед тронулся.

Широко распространено мнение, и оно часто поддерживается в СМИ, что в период гарантии автомобиль должен обслуживаться только в дилерских центрах с использованием оригинальных запчастей. В противном случае потребителю могли отказать в гарантийном ремонте, указывая на то, что в законе «О защите прав потребителей» есть ссылка, по которой изготовитель отвечает за недостатки, если не докажет, что возникли они из-за нарушения потребителем правил использования, хранения или транспортировки товара, действий третьих лиц или непреодолимой силы. Дилеры указывают, что в условиях гарантийного обслуживания технические работы должны проходить исключительно в определенных СТО. В противном случае автовладелец теряет право гарантийного обслуживания.

Однако по тому же закону отказ в гарантийном ремонте обоснован только в том случае, если независимой экспертизой будет установлено, что поломка машины возникла именно из-за проведенных работ в независимом автосервисе или несвоевременного проведения технических работ обслуживания.

Для отказа в гарантийном ремонте автомобиля в случае несвоевременного прохождения ТО, автосалон должен доказать причинно-следственную связь между несвоевременным прохождением ТО и выходом из строя детали. Доказывается только экспертизой. Только сам факт несвоевременного прохождения ТО не является основанием для отказа в гарантийном ремонте.

В соответствии с законом «О защите прав потребителей», условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными. Таким образом, если пункт договора или сервисной книжки

противоречит действующему законодательству о защите прав потребителей и ущемляет права клиента, он признается недействительным, независимо от наличия в ней подписи потребителя. В соответствии с законом, запрещается обуславливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг). Убытки, причиненные потребителю вследствие нарушения его права на свободный выбор товаров (работ, услуг), возмещаются продавцом (исполнителем) в полном объеме. Запрещается обуславливать удовлетворение требований потребителей, предъявляемых в течение гарантийного срока, условиями, не связанными с недостатками товаров (работ, услуг). Никто не имеет права ограничивать потребителя в выборе и тем более создавать монополию места проведения технического обслуживания. Гарантийные обязательства продавца ставятся в зависимость от условий, не связанных с недостатками товара. Также, в соответствии со статьей 209 ГК РФ, собственник имеет право без ограничений пользоваться и

так и на бизнесе независимых автосервисов.

В последние годы ситуация потихоньку начинает меняться к лучшему. Первой попыткой урегулировать отношения между дистрибьюторами, официальными дилерами и независимыми сервисами стало создание так называемого «Кодекса поведения», разработанного более трех лет назад Комитетом автопроизводителей АЕБ. Этот документ, хотя и направлен на защиту интересов, прежде всего, дистрибьюторов и дилеров, уже не ограничивает доступ независимых сервисов к оригинальным запчастям и технологиям по ремонту. Но, к сожалению, Кодекс не имеет юридической силы, и каждый дистрибьютор трактует его по-своему. В прошлом году Российская ассоциация автомобильных дилеров обратилась в



распоряжаться принадлежащим ему имуществом.

Еще на что могут ссылаться дилеры при отказе от гарантийного ремонта, это на то, что поломка произошла в результате некачественного обслуживания, поэтому ТО все же лучше проводить в автосервисах, которые сертифицированы по ГОСТ-Р. Но при этом надо помнить, что с претензиями по гарантии все равно придется обращаться к официальному дилеру, поскольку гарантию предоставляет автопроизводитель, а дилер, в свою очередь, представляет его интересы.

Многие скажут: а чем дилерский центр плох для обслуживания и ремонта автомобиля? Ведь там современное оборудование, при ремонте используются только качественные оригинальные запасные части. Во-первых, как ремонт, так и запчасти в дилерском центре, как правило, дороже, чем в независимом сервисе. Во-вторых, у многих дистрибьюторов сеть недостаточно развита, и зачастую на ТО надо ехать за сотни километров. В-третьих, если мы говорим о высоком качестве оригинальных деталей, то безоговорочно это относится только к автомоби-

лям премиального сегмента. В массовом сегменте неоригинальные запчасти от известных независимых производителей могут быть лучше оригинала. А в бюджетном сегменте это правило действует почти всегда. Кроме этого, следует учесть, что для некоторых отечественных и китайских моделей автомобилей оригинальных запчастей в достаточном ассортименте просто нет в наличии. И бывает, что дилеры вынуждены использовать для ремонта детали, бывшие в употреблении, или даже разукрупнять новые автомобили. Также такая ситуация возникает, когда тот или иной дистрибьютор уходит с рынка по тем или иным причинам. Хотя автопроизводитель даже после снятия модели с производства обязан поставлять оригинальные запчасти не менее десяти лет, на практике это происходит далеко не всегда. Кроме того, часто бывает, что при тех же габаритах и стандартах, что и оригинальные изделия, детали от независимых производителей обладают большим ресурсом и отличаются меньшей трудоемкостью при установке, особенно это актуально для деталей подвески.

Так что неоригинальные запчасти зачастую не только дешевле, но и выше по качеству, чем оригинал, и, соответственно, предпочтительнее при установке.

Кстати, использовать неоригинальные запчасти даже при гарантийном ремонте ни один закон напрямую не запрещает. Данный вопрос регулируется договорными отношениями между дистрибьютором и дилером. В разных компаниях действуют различные ограничения. Например, многие дистрибьюторы лояльно относятся к использованию при ТО вместо оригинальных масел производителей в том случае, если на нее есть официальный допуск автопроизводителя. Более того, во многих случаях это даже приветствуется, поскольку масло первой заливки не всегда высокого качества, особенно это касается массовых брендов. Многие помнят, как у одного из известных немецких автопроизводителей случился массовый выход из строя двигателей в гарантийный период из-за некачественной партии оригинального масла. Тогда дилеры сами рекомендовали клиентам покупать на замену масло любых других производителей, у которых есть допуск.

Более того, широкое использование качественного оригинала могло бы не только снизить расходы дилера на ремонт, но и в ряде случаев поднять репутацию автопроизводителя. Вспомним, например, историю, которая случилась шесть лет назад, когда сразу на нескольких моделях массовых корейских автомобилей, созданных на одной платформе, были установлены неудачные по конструкции амортизаторы, которые уже через несколько тысяч километров пробега теряли свою эффективность. Конструктивный дефект устранили только через два года, а до этого при замене дилеры вынуждены были ставить столь же неудачные оригинальные амортизаторы, что отрицательно повлияло на репутацию автопроизводителя. В то время как многие независимые поставщики оперативно отреагировали на данную проблему и начали производить более удачные по конструкции детали. Что мешало их ставить при гарантийном ремонте? И таких примеров можно привести сотни.

Но при этом, конечно, следует учесть, что не все запчасти от независимых поставщиков, что называется, одинаково полезны.



Если с оригиналом все понятно, то классификация деталей независимых производителей во многом запутанна и не систематизирована. Это может быть и продукция именитых брендов, сделанная на том же оборудовании, по тем же технологиям и из тех же материалов, что и оригинальные детали, которые идут на конвейеры автопроизводителей, а могут быть и изделия непонятного качества, произведенные неизвестно кем и неизвестно где.

Например, в «Кодексе поведения» Комитета автопроизводителей АЕБ все автокомпоненты разделены на три категории.

«Оригинальные запасные части» – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей, а также распространяемые участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя и маркируемые товарным знаком автопроизводителя.

«Идентичные запасные части» – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей,

полностью соответствующие оригинальным запасным частям, но не маркируемые товарным знаком автопроизводителя, а также распространяемые участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя.

«Запасные части соответствующего качества» – запасные части такого же качества, что и оригинальные запасные части, но не распространяемые участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя, не маркируемые его товарным знаком и изготовленные либо производителем оригинальных запасных частей, либо иным производителем в соответствии со стандартами автопроизводителя, а также в отношении которых имеются документы, подтверждающие одобрение их использования, от соответствующего автопроизводителя. Обязанность по доказыванию соответствующего качества таких запасных частей возлагается на соответствующего поставщика таких запасных частей или дилера.

Согласно Кодексу, в гарантийный период официальные дилеры обязаны использовать детали первых двух групп, а

для ремонта и ТО в послегарантийный период допускается использование «Запасных частей соответствующего качества» – то есть неоригинальных.

Между тем именно рынок независимых производителей автозапчастей в последнее время развивается наиболее интенсивно. Это связано со многими факторами. Первый – производство автомобилей активно переводится в страны Юго-Восточной Азии, Восточной Европы и Южной Америки. В свою очередь, это приводит к развитию автокомпонентной отрасли в данных регионах. Например, немецкие автомобили уже примерно на 30% состоят из китайских комплектующих. В свою очередь, автокомпоненты новых производителей поступают и на вторичный рынок, причем часто под независимыми брендами. Собственно говоря, это не должно волновать потребителя, но у него должна быть уверенность, что он приобретает качественную деталь.

В связи с этим необходимо создать работающий закон, который бы защищал интересы не только дистрибьюторов и официальных дилеров, но и независимых поставщиков

автозапчастей, сервисов и потребителей.

Тем более ничего изобретать не нужно, в Европе такой закон давно есть, и он эффективно работает, в результате рынок независимых автокомпонентов активно развивается, при этом не в ущерб дистрибьюторам. Как можно заметить, продажи новых автомобилей в большинстве европейских стран также растут.

Согласно европейскому закону BER461/2010, запчасти независимых поставщиков, но соответствующих спецификациям автопроизводителей, могут использоваться официальными дилерами наравне с оригинальными, в том числе и при гарантийном ремонте. При этом владельцы независимых СТО также имеют право проводить гарантийный ремонт. В свою очередь, автопроизводители обязаны предоставлять независимым сервисам подробную информацию об узлах автомобиля, агрегатах, диагностике, технологиях ремонта. Что называется, почувствуйте разницу, у нас дистрибьюторы могут предоставлять такую информацию, но никому ничего не обязаны, поскольку закона до сих пор нет. ■





Владимир Кузьменко

В свете вышесказанного любому ремонтному предприятию на сегодняшний момент желательно иметь свой собственный склад, дабы потенциальный клиент не ушел в другую, более продвинутую и удобную инфраструктуру. С другой стороны, это требует дополнительной квалификации от обслуживающего персонала и определенной статистики по реализации деталей и объемам работ. Обычно СТО и автомагазины сосуществуют вместе, целыми кластерами, взяв хотя авторынок в «Кунцево», однако у хозяина сервиса при таком раскладе не всегда есть возможность повлиять на общий процесс, так же как и у владельца магазина.

Все ходы, которые нужно предпринять, дабы обеспечить собственную СТО бесперебойной работой, известны – опыт развитых стран у всех на виду, главное – не совершать ошибок на выбранном пути. Рассмотрим, к примеру, самую автомобилизированную страну мира – США, там давно все сделано для удобства клиентов, и народ уже даже не понимает, что бывает как-то по-другому. Возьмем сеть супермаркетов Walmart. По-настоящему, что сейчас мы заходим с другого конца – создания дополнительной услуги при магазине – небольшой СТО, в которой можно обслужить автомобиль, пока хозяин набивает тележку продуктами. Приехал – поставил машину не на стоянку, а в сервис, и, пока делаешь покупки, тебе полностью проведут ТО: поменяют масло, антифриз, тормозную жидкость, ATF в АКПП, при желании колодки и дворники. В общем, выполняют несложные, но самые необходимые в процессе эксплуатации автомобиля работы, и для этого не надо куда-то специально ехать, что-то отдельно покупать и вообще терять время. Все расходники имеются в наличии, ассортимент уже давно устоялся – наверняка мастера знают в лицо как своих клиентов, так и их автомобили. В общем, 98% посетителей полу-

За правильный выбор

Говорят, именно лень – двигатель прогресса. Не будем спорить, так это или нет, однако определенные тенденции во всех сферах обслуживания, в том числе и в авторемонте, прослеживаются однозначно. Клиент больше не хочет нарезать круги по магазинам, искать запчасти и расходные материалы, а потом мынаться по ближайшим сервисам в поисках свободного мастера. Ныне он хочет записаться, приехать на станцию техобслуживания и получить услугу сразу и целиком, безо всяких промежуточных этапов.

чают услугу, как говорится, не отходя от кассы.

Естественно, плановые ТО – вариант достаточно простой, хотя и тут есть своя специфика. Это раньше существовало два вида колодок: на «классику» и на «Самару», а у современных зарубежных производителей даже одинаковые модели могут иметь разную тормозную систему в зависимости от модификации, особенно часто это бывает у автомобилей премиальных марок, соответственно, даже на склад расходников придется потратить определенную сумму.

Но при формировании склада возникает вопрос: «Каким брендам можно доверять, а каким все же не стоит?» Тут поможет прежде всего опыт, ну и логическое мышление, конечно. Можно, как говорится, зайти сразу с козырей: например, если обслуживаешь автомобили премиальных брендов, то ставишь оригинальные комплектующие, но это самый дорогой путь, и далеко не факт, что самый удачный и прибыльный. Средний возраст автомобиля в мире, как утверждает статистика, 11 лет, за это время машина теряет львиную долю своей стоимости, маловероятно, что нынешний хозяин готов обслуживать свою «ласточку»

почти по тем же расценкам, что и десять лет назад. Про «оригинал» мы здесь говорить вообще не будем, надеюсь, у владельца СТО хватит ума не переплачивать 50% за картонную коробочку с логотипом бренда при облуживании старого автомобиля.

Так что же делать? В свое время немцы, оправдывая свой национальный принцип «Ordnung muss sein», попытались привести независимых производителей автокомпонентов к единому знаменателю, и, надо сказать, в этом направлении ими было сделано очень немало. Отрадно, что сверки (кроссы) оригинал-неоригинал явились важным, но не единственным достижением глобального «орднунга» – параллельно шла сертификация предоставленных образцов. В результате появилась всеобъемлющая программа под названием TecDoc, а главным партнером, контролирующим качество предоставленной продукции, стало мюнхенское Объединение технического надзора – TUV SUD. Европейским производителям автокомпонентов деваться было некуда, тем более программа оказалась действительно чрезвычайно полезной для идентификации по применяемости деталей. Однако стоит поделиться не-

которыми соображениями, дабы потенциальные пользователи «Техдока» правильно оценивали ситуацию и не впадали в эйфорию. После сертификации и внесения в каталог, по многолетним наблюдениям, прежде доступные запчасти сильно дорожали. Что это? Плата за участие в программе или навязанная ценовая политика? Вопрос сложный, и ответа на него пока нет. Еще один момент: TUV гарантирует не конвейерное качество, а лишь безопасность эксплуатации – не факт, что шаровая малоизвестного производителя прослужит столько же или хотя бы половину того же срока, что и оригинальная деталь, но есть гарантия, что у машины при эксплуатации шарнира не отвалится внезапно колесо.

Азиатские производители компонентов и комплектующих далеко не так радужно восприняли появление вездесущего программного обеспечения и не всегда сотрудничают с правильными европейцами, а ведь запчасти у японцев, к примеру, всегда отменного качества, проблема в том, что оригинальные номера не дают кроссов на неизвестную TecDoc`у фирму, приходится пользоваться внутренними каталогами самого производителя.

Поэтому при формировании склада стоит обратить внимание на «неприсоединившихся» – именно в этих рядах может оказаться продукт выгодного сочетания цена/качество. Например, в свое время японская «дочка» Hitachi, Allied Nippon, довольно активно зашла на российский рынок, однако не приняла участия в европейской программе TecDoc, сохранив таким образом (или каким-то другим) чрезвычайно привлекательные цены при весьма достойном качестве.

Впрочем, следует учесть, что есть достаточно группа клиентов, которые буквально обожают свой автомобиль и требуют поставить при ремонте или обслуживании детали самого высокого качества. Причем такие есть даже среди владельцев недорогих машин, например LADA. Поэтому на складе необходимо держать и продукцию премиальных брендов. Тем более что между премиальным качеством и ценой нет прямой зависимости. Например, общеизвестный концерн Brembo, знаменитый своими тормозными системами на экстремально мощные автомобили, с определенного момента озабочился массовыми марками и моделями. И, несмотря на участие во всех европейских программах,





компаниям удалось сохранить весьма приемлемые цены на свою продукцию. В общем, дабы создать склад, удовлетворяющий всем потребностям как продавца, так и покупателя, необходимо тщательно изучать соответствующий рынок.

Красной строкой среди всевозможных производителей и поставщиков запчастей выделяется поистине общемировой бренд Bosch, компания настолько известная и вездесущая, что представлять ее не имеет смысла. Кроме конвейерных поставок, концерн покрывает своим ассортиментом почти весь рынок расходных материалов, причем не только по европейским, но и по азиатским автопроизводителям. Несмотря на участие во всех возможных глобальных программах-сверках-кроссах-TUV, Bosch неизменно предлагает чрезвычайно выгодный прайс, видимо, у глобального «орднунга» для своих имеются прямые фантастические скидки.

В представительствах иностранных компаний по производству автомобильных компонентов правила для всех одинаковы и действует накопительная скидка, так что, найдя для себя приемлемый вариант, лучше не расплываться, а бить в одну точку. Получил максимальные бонусы

– увеличил уровень рентабельности, тут все как всегда.

Частично оптимизировать проблему выбора в бескрайнем море автокомпонентов помогут компании-«паковщики». Это вообще тренд последних лет. Такие фирмы сами определяют целевую аудиторию и гарантируют определенный уровень качества запчастей, упакованных под фирменным брендом. Основываясь на собственном опыте,

можно сказать, что претензий к качеству упакованной продукции не возникает почти никогда, с другой стороны, если набирать данные позиции по отдельности, может выйти дешевле, но это всегда так: время – деньги, выбираешь, что для тебя важнее.

Ну и последний абзац стоит посвятить тем, кто отчетливо понимает, что склад необходим, но возиться с ним нет сил, времени или денег, а возможно, и

всех трех необходимых компонентов. Сейчас существуют сетевые сервисы-франшизы, как глобальные, так и региональные, способные взять на себя определенный объем работ. Не хотите заниматься автозапчастями – ими займется за вас: по первому требованию представители сетевых компаний сами найдут и привезут нужные детали, а если вдруг что-то не подойдет, увезут и привезут другие. Естественно, при таком раскладе сеть забирает часть прибыли себе, но так всегда: меньше работы – меньше денег. В любом случае доступность и своевременность услуг помогут привлечь больше клиентов, а зарабатывать на качестве или количестве – выбор индивидуальный. Следует учесть, что грамотно подобранный ассортимент запчастей на СТО позволяет не только повысить прибыль и снизить издержки при ремонте автомобилей, но и дополнительно зарабатывать на продаже деталей. В европейских странах сервисы в основном зарабатывают именно на продаже запчастей. Рано или поздно эта тенденция дойдет и до нас, и тогда многие СТО, которые не будут заниматься продажей запчастей, не выдержат конкуренции и будут вынуждены уйти с рынка. ■



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



ИННОПРОМ-2017

НА ЧЕМ ПОЕДЕМ ЗАВТРА?

Международная выставка ИННОПРОМ, которая ежегодно проводится в Екатеринбурге, сегодня стала одной из главных площадок в нашей стране для демонстрации перспективных разработок в различных отраслях промышленности, в том числе в автопроме.

В этом году на форуме наиболее широко были представлены компании из Страны восходящего солнца, поскольку Япония – официальный партнер выставки, но и отечественные предприятия также показали ряд перспективных разработок.

В рамках международной промышленной выставки ИННО-

ПРОМ состоялась встреча топ-менеджеров компании Nissan: Хитоши Кавагучи – старшего вице-президента и директора по устойчивому развитию Nissan Motor Co., Ltd., Пола Уиллкокса – главы Nissan в Европе и Джеймса Райта – вице-президента Nissan в Восточной Европе с Президентом Российской Федерации В.В. Путиным.

В ходе беседы Хитоши Кавагучи и Пол Уиллкокс рассказали российскому президенту о том, как развивается бизнес Nissan в нашей стране.

Стабилизация автомобильного рынка и надежда на дальнейшее улучшение ситуации позволили руководству компании принять решение об увеличении объема производства на своем санкт-петербургском заводе. Для этого в октябре будет введена вторая смена, и на заводе появится около 450 новых рабочих мест. Наряду с наймом новых сотрудников возможность для развития карьеры получают и те, кто работал на заводе все это время и показывал хорошие результаты.

В 2017 году в России наблюдается некоторое оживление автомобильного рынка, с марта этого года количество продаваемых автомобилей показывает положительную динамику. Так, в марте был зафиксирован рост рынка легковых и малотоннажных автомобилей на 9,4%, в апреле – на 6,9%, в мае – на 14,7%, в июне – на 15%, а в целом за первое полугодие автомобильный рынок России показал прирост на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эта же тенденция наблюдается и в объемах продаж машин Nissan, которые в апреле, мае и июне текущего года достигли повышения на 11, 7 и 15 процентов соответственно.



В ходе своей беседы с российским президентом Хитоши Кавагучи и Пол Уиллкокс подчеркнули: «Россия всегда была и остается стратегическим рынком для Nissan. Развивая в стране собственное производство, наращивая уровень локализации и расширяя экспортные проекты, компания вносит свой вклад в экономику страны. В 2017 году Nissan ожидает увеличения про-

изводства на собственном заводе примерно на четверть по сравнению с предыдущим годом».

Являясь общемировым лидером по продажам полностью электрических автомобилей, Nissan активно изучает рынок и готовится к выводу на рынок России своего электрического бестселлера Nissan Leaf.

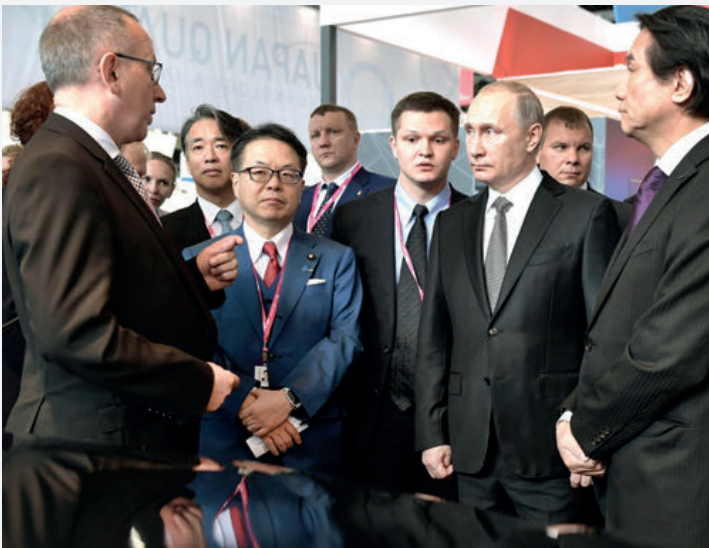
Чуть позже состоялась встреча Хитоши Кавагучи и Пола

Уиллкокса с Аркадием Дворковичем, заместителем Председателя Правительства Российской Федерации. На встрече обсуждались планы компании Nissan в России и предложения по необходимым мерам поддержки автомобильной отрасли. «Долгосрочная стратегия развития автомобильной отрасли имеет очень важное значение для наращивания производственных объемов, углубления локализации и увеличения экспорта», – подчеркнул Хитоши Кавагучи. Пол Уиллкокс обратил внимание на необходимость расширения возможностей экспорта для автокомпонентной отрасли и важность режима промышленной сборки (Постановление 166) как долгосрочного механизма поддержки автомобильной промышленности.

На стенде Nissan был представлен кроссовер Nissan Murano, производство которого с июня 2016 года налажено на собственном заводе компании в Санкт-Петербурге. Nissan Murano стал первой моделью в продуктовой линейке Nissan, на которую устанавливается

система «Эра-Глонасс». Перед постановкой на конвейер завода в Санкт-Петербурге Murano был технически переработан российскими инженерами Nissan. В результате проведенных изменений автомобиль отлично адаптирован к нашим дорожным условиям и полностью соответствует требованиям российских покупателей.

Официальный дистрибьютор автомобилей Mitsubishi в России компания ООО «ММС Рус» совместно с Mitsubishi Corporation представила на выставке новинку и ключевую модель для российского рынка – дизельную версию внедорожника Mitsubishi Pajero Sport. Mitsubishi Corporation – глобальная интегрированная компания, имеющая более 200 офисов и филиалов в около 90 странах, а также приблизительно 1200 консолидированных компаний группы по всему миру. В России Mitsubishi Corporation развивает бизнес во многих направлениях. Одними из основных являются участие в проекте «Сахалин-2», а также сборка и продажа автомобилей Mitsubishi.





Компания Toyota представила на выставке стенд, посвященный локальному производству. В ходе посещения стенда Президенту Российской Федерации В.В. Путину были представлены основные принципы организации производства на заводе Toyota в Санкт-Петербурге, направленные на оптимизацию производственных процессов и обеспечение стабильно высокого качества автомобилей. Министр экономики, торговли и промышленности Японии Хиросигэ Сэко отметил, что производство в Санкт-Петербурге соответствует высоким стандартам Toyota по всему миру. Среди ключевых принципов производства Toyota «Принцип постоянного улучшения», или Kaizen, в рамках которого каждый сотрудник производства ежемесячно предлагает и внедряет идеи по улучшению качества, безопасности, производительности, а также по снижению затрат. На стенде Toyota были представлены модели, локализованные в России: кроссовер RAV4 в комплектации Exclusive и обновленный бизнес-седан Camry.

Ульяновский автомобильный завод представил на выставке экспериментальный автомобиль с гибридной силовой установкой. Машина разработана специалистами научно-технического

центра ООО «УАЗ» при поддержке ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ» на основе нового коммерческого автомобиля УАЗ «Профи» полной массой до 3,5 т, серийное производство которого планируется начать в сентябре 2017 года.

Первый прототип УАЗа с гибридной силовой установкой представлен «в разрезе», что позволяет визуализировать распределение энергии в гибридах с последовательной схемой в различных режимах эксплуатации.

Экспериментальный образец включает в себя бензиновый атмосферный двигатель, стартер-генераторную установку мощностью 84 кВт, тяговый электродвигатель мощностью 105 кВт и крутящим моментом до 469 Нм, высоковольтную аккумуляторную батарею 25 кВт, вспомогательные устройства распределения и трансформации электроэнергии.

Кроме того, представленный образец УАЗ «Профи» оснащен

элементами интеллектуальной системы помощи при вождении, которые позволяют предупреждать водителя о непреднамеренном уходе с полосы движения, распознавать дорожные знаки, светофоры и пешеходов, а также определять расстояние до идущего впереди автомобиля. Это позволит УАЗу обеспечить в будущем продукте автоматизацию управления до уровня «2» и «3» (по стандарту SAE J3016).

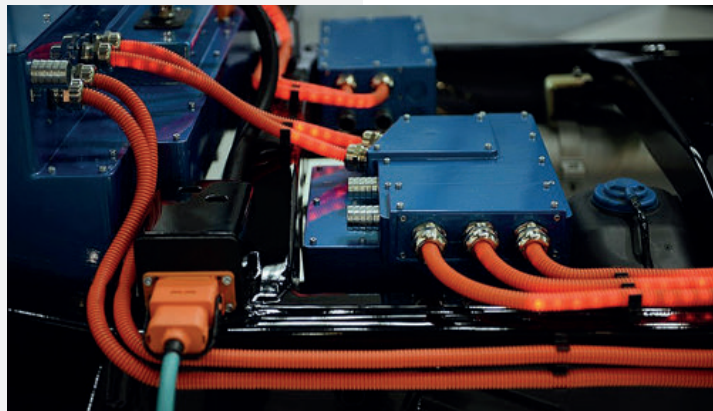
В будущем автомобиле УАЗ, оборудованные гибридной установкой, будут способны преодолевать на одной заправке до 1000 км, расходуя около 7 л топлива на 100 км. Кроме того, автомобиль будет способен обеспечить до 100 км пробега только на электротяге. Предполагается, что данные модели будут оснащены зарядным устройством, поддерживающим зарядку батареи переменным и постоянным током. Характеристики электромашины позволят практически в два раза поднять моментную характеристику, объединив в себе преимущества бензиновых и дизельных моторов. Гибридная силовая установка предполагает выполнение самых жестких экологических требований, предъявляемых законодательствами стран Евросоюза и других потенциальных экспортных рынков.



Опытную эксплуатацию УАЗ «Профи» с гибридной силовой установкой планируется начать в 2019 году.

Перспективный УАЗ «Профи» будет также оборудован оригинальной телематической платформой УАЗ, позволяющей удаленно контролировать состояние автомобиля и взаимодействовать с ним, что существенно облегчит управление автопарком и значительно снизит общие расходы на эксплуатацию. При поддержке создаваемой в России инфраструктуры V2I (Vehicles to Infrastructure) будущие автомобили УАЗ также предоставят клиентам возможности использовать широкий спектр онлайн-сервисов: от автоматизированной технической помощи и навигации до информационно-развлекательных услуг.

Генеральный директор ООО «УАЗ» В.А. Швецов отметил: «Мы прогнозируем, что в течение нескольких лет в России, как и на всех крупнейших автомобильных рынках, начнется активное распространение транспорта с альтернативными источниками энергии, и основная доля рынка здесь будет приходиться именно на гибридные автомобили. Наша цель – за счет внедрения новых технологий создать максимально



эффективное решение для клиентов УАЗа, которое обеспечит не только высокие экологические характеристики, но и максимальную топливную эффективность, а в комплексе с системой ADAS и телематической платформой позволит значительно повысить безопасность и снизить стоимость владения в любых, даже самых сложных условиях эксплуатации. Кроме того, новая разработка имеет большой экспортный потенциал и позволит УАЗу развивать поставки на крупнейшие рынки, в частности в Китай и в европейские страны». Вместе с тем ключевыми факторами успешного развития тематики электротранспорта в России, по словам В. Швецова, являются локализация технологий производства аккумуляторных батарей и снижение их себестоимости. «Локальное производство батарей должно обеспечить их стоимость на уровне 150 евро за кВт, в этом случае и сами батареи, и автомобили будут конкурентоспособны на мировом рынке. Это направление развития было полностью поддержано президентом, и мы надеемся начать активную работу с потенциальными российскими поставщиками уже в самое ближайшее время», – заявил Швецов. ■



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 _____										
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 _____										



МАК 2017

Мировые Автомобильные Компоненты

19 октября

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ



При поддержке:

MIMS
automechanika
MOSCOW

ITEM
EXPO



messe frankfurt

AGV Aftermarket
Global Vision



Smart



Медиапартнеры:

автс КОМПОНЕНТЫ

5КОЛЕСО

ST-KT.ru

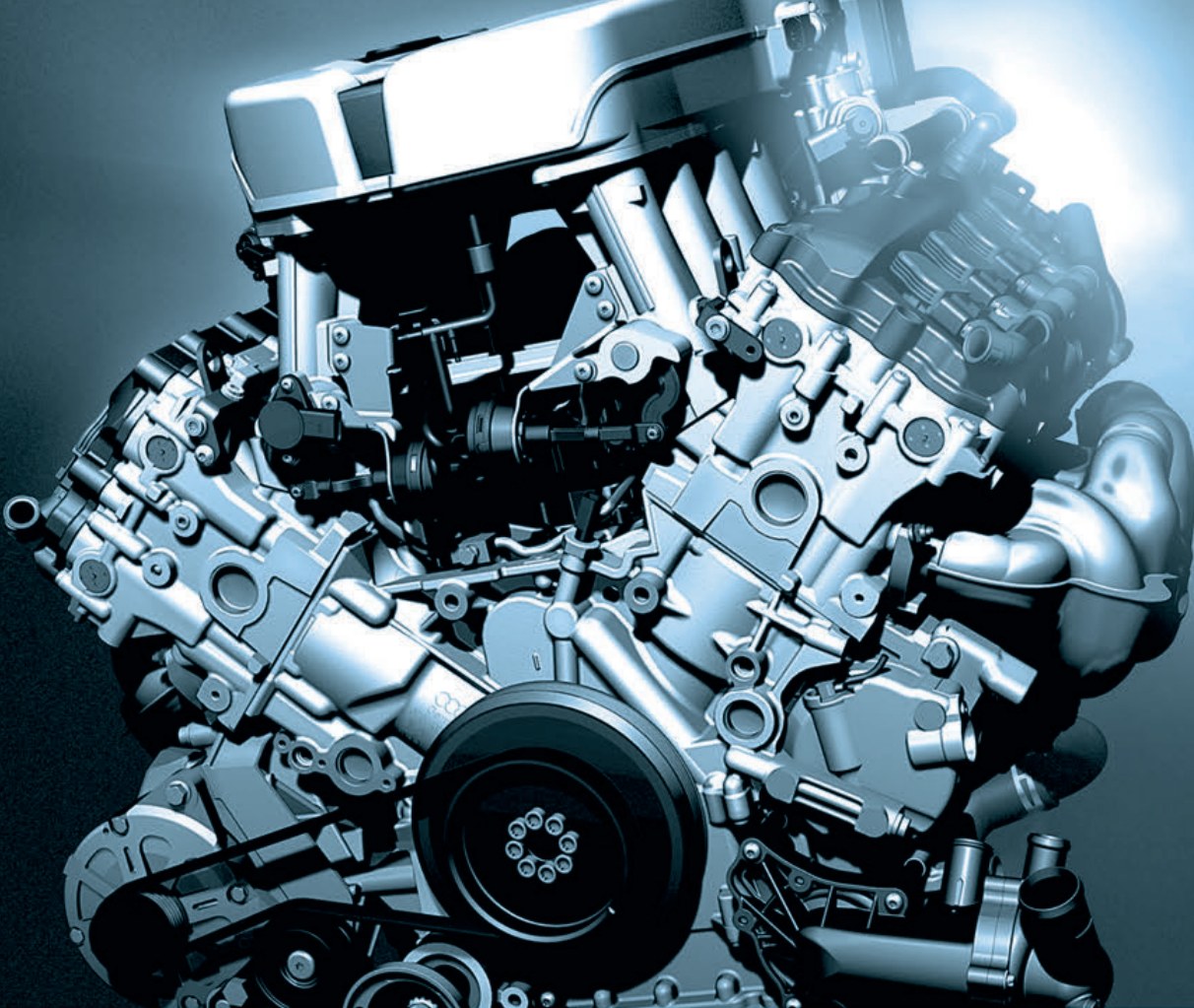
INFO PARTS
CARS & TRUCKS

Автобизнес

www.A-KT.ru



www.mak-award.com



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®