

АВТО

КОМПОНЕНТЫ

Столичные премьеры:

накануне выставки MIMS 2018 Automechanika Moscow ведущие производители автокомпонентов анонсировали свои новинки

Электрические машины:

стартер и генератор

Российский авторетейл - 2018:

итоги первого полугодия

PETRONAS SYNTIUM



Разработано для

AMG
PETRONAS
MOTORSPORT



ФОРМУЛА ПОБЕДЫ

ОТ ЧЕМПИОНОВ МИРА - 2017

PARTS-MALL



Поставщик автокомпонентов
мирового уровня

КТО МЫ?

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



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



PMC

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

PARTS-MALL ESSENCE

- Уникальное сочетание качества и доступности по цене
- Клапаны, вкладыши двигателя / Поршневые кольца / Стулцы / Тормозные суппорты / Диски и барабаны / Поворотные кулаки / Топливные насосы / Регуляторы / Шкивы-гасители колебаний коленвала / Шатуны

PARTS-MALL CORPORATION

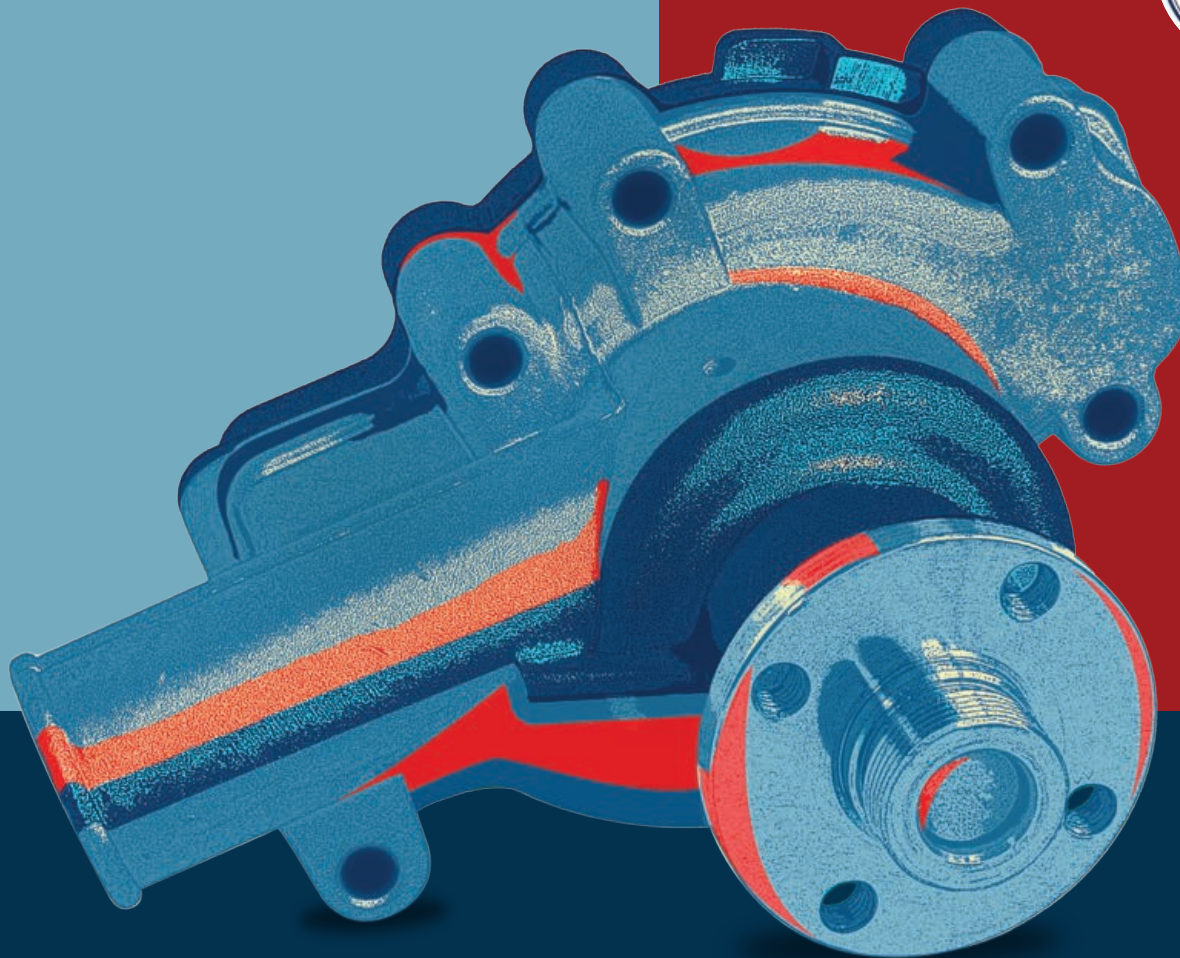
Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



TecDoc
сертифицированная компания
TecDoc
Поставщик А-класса
- Сертифицированный поставщик деталей

kotra
Korea Quality Standard
Награжден за Качество
Высокой Технологичности
и Надежность.





YES WE HAVE

*Более 500 артикулов водяных помп • 87% покрытие парка азиатских автомобилей,
а также помпы для американских и европейских автомобилей*

ПОСЕТИТЕ НАС
AUTOMECHANIKA MIMS, МОСКВА 27-30 АВГУСТА
ПАВИЛЬОН ФОРУМ

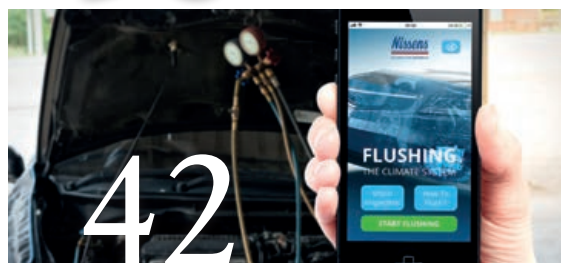
www.japanpartsgroup.com



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:
Дмитрий Болховский
Владимир Кузьменко

Отдел распространения
distrib@maks-m.com

Отдел рекламы
Руководитель – Тамара Поторочина
p.tamara@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. Бутлерова, 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 редак-
ция ответственности не несет. Перепечатка
материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с разрешения ООО «Макс
Медиа Групп». При цитировании ссылка на
журнал «Автокомпоненты» обязательна.

Rm Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 06.08.2018 г.

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

Содержание

Рынок автокомпонентов			
Обновление ассортимента MEYLE	36	Электрические машины: стартер и генератор	60
Безопасность превыше всего	38	Цель СТО. Часть 2	64
Передовые разработки Magneti Marelli	40	CTR: настоящее и будущее	
Новый сервис Nissens	42	Экономика. Бизнес. Практика	
Новый материал Federal-Mogul Powertrain	44	Российский авторетейл – 2018: итоги полугодия	68
Конструкция подшипников SKF	48	ИННОПРОМ-2018. Цифровое будущее	70
Для суперкаров и не только	50	Сервис. Эксплуатация. Оборудование	
МК Kashiyama: Что такое хорошие тормозные колодки?	52	Ремонт и сервис: процесс развития	72
PETRONAS: инвестиции в будущее	54	Инструменты для ремонта	76
Japanparts Group отмечает юбилей	58	Переход на газ: есть ли смысл?	80
		Дело мастера боится	82



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

Старт продаж масел Delphi Technologies в России



Компания Delphi Technologies – один из лидирующих глобальных поставщиков комплектующих на конвейеры ведущих мировых автопроизводителей и компонентов для рынка послепродажного обслуживания автомобилей – обладает глубокой практической экспертизой в области проектирования и производства автозапчастей.

Поэтому в компании убеждены: использование качественных автокомпонентов бессмысленно при использовании некачественного моторного масла.

В ассортименте Delphi Technologies представлены минеральные, полусинтетические и синтетические моторные масла. Состав с пониженным содержанием сульфатной зольности и фосфора гарантирует корректную и долговечную работу систем очистки отработавших газов, которыми повсеместно комплектуются современные автомобили для соответствия строгим экологическим требованиям (Евро-4 и Евро-5). В состав моторных масел Delphi Technologies также интегрированы новые высокотехнологичные присадки для улучшения рабочих характеристик продукта. Все масла производятся на заводе Durand Production в городе Арн (Франция).

За годы присутствия на рынках множества стран мира моторные масла под брендом Delphi Technologies заслужили репутацию исключительно качественного, надежного и долговечного продукта. С недавнего времени весь ассортимент моторных масел Delphi Technologies стал доступен и для российских потребителей. Высокое качество и рабочие характеристики в сочетании с авторитетом известного глобального бренда и умеренной ценой делают моторные масла Delphi Technologies оптимальным выбором для российских автолюбителей.

Эксклюзивным дистрибьютором смазочных материалов Delphi Technologies на рынке Российской Федерации стала компания Capitallube, давно и успешно специализирующаяся на продвижении и поставках импортных легкомоторных смазочных материалов от ведущих мировых производителей.

BERU запускает новый сайт

BERU, премиальный бренд систем зажигания, запустил новый веб-сайт. Обновления касаются удобства в использовании, технической поддержки и совместимости сайта со всеми устройствами, включая смартфоны и планшеты.

Новый функционал дает возможность клиентам оперативно получать техническую поддержку, включая: каталоги продукции; информационные брошюры о свечах накаливания и зажигания, катушках зажигания и другой продукции; курсы онлайн-обучения; схемы поиска и устранения неисправностей в свечах зажигания и накаливания, которые были разработаны специально для этого сайта.

Обновленный сайт также имеет новый раздел «Подобрать деталь», где представлен весь ассортимент BERU. Это удобный инструмент, помогающий точно находить необходимые детали по номеру в каталоге, по модели автомобиля и названию запчасти.

Одним из важных нововведений является обновленный раздел «Продукция», в котором есть информация о технических данных, особенностях, преимуществах, а также качественные изображения компонентов системы зажигания BERU.

Michelin приобретает Camso

Группа Michelin и компания Camso заключили соглашение, в соответствии с которым Michelin приобретает компанию Camso со штаб-квартирой в Мейгоге (провинция Квебек, Канада).

Camso разрабатывает, производит и реализует внедорожные шины с 1982 года. Сегодня компания Camso является мировым лидером в области производства резиновых гусеничных лент для сельскохозяйственных машин и снегоходов, а также цельнолитых и радиальных шин для погрузочного оборудования и входит в тройку крупнейших производителей шин для строительной техники, гусеничных лент и шин для малогабаритного оборудования. Благодаря применению собственных технологий при разработке гусеничных лент, возможностям производственной площадки, расположенной, в частности, на Шри-Ланке, и широкой известности брендов CAMSO и SOLIDEAL, компания Camso продемонстрировала быстрое развитие, заняв свое место на рынке. Об этом свидетельствует средний темп роста на уровне 7% в год начиная с 2012 года. Чистый объем продаж за прошлый финансовый год компании Camso составил 1 млрд долларов США.

Сотрудничество с компанией Camso позволит Группе создать крупнейшее в мире подразделение по выпуску внедорожных продуктов со штаб-квартирой в Квебеке. В рамках новой организации будут использованы менеджерская экспертиза специалистов компании Camso и давнее присутствие компании «Мишлен» в Канаде – Лавале (провинция Квебек) – и Новой Шотландии. Новое совместное подразделение, занимающее активные позиции на стабильно и динамично развивающихся рынках, включает 26 заводов и около 12 тысяч сотрудников и обеспечит удвоение чистого объема продаж компании Camso.

Новая упаковка щеток Aerotwin



Бескаркасные щетки Aerotwin – флагманский продукт Bosch, который сочетает современный аэродинамический дизайн и отличное качество работы. Недавно упаковка популярных стеклоочистителей обновлена и уже представлена на российском рынке. Она выполнена полностью из пластика с нанесением печати. Графическое исполнение содержит минимальные отличия от уже известного и привычного варианта упаковки.

Внешне новая упаковка осталась удлиненной формы, но выполнена с закругленными углами, что делает ее более эргономичной. Держатель сделан из двойного пластика. Оптимальная по ширине дужка позволяет удобно размещать товар на витринах, а в верхней части коробки появился язычок, с помощью которого можно неоднократно открывать и закрывать упаковку.

На обратной стороне указаны информация по применению на наиболее популярных автомобилях и QR-код со ссылкой на видеоподсказки по установке стеклоочистителей. Снизу упаковка дополнительно зафиксирована прозрачным стикером с кодом производства.

Изменения вводятся только в поштучном ассортименте Aerotwin Retrofit и Aerotwin Plus. Вся важная информация для продажи и подбора стеклоочистителей – 10-значный артикул и короткий код – остается без изменений.



**МЕНЯЕШЬ
АМОРТИЗАТОР,
МЕНЯЙ
И ПРУЖИНУ**

ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ
Подробнее на сайте kyb.ru

Все для безопасности

В России появилось новое решение для маркировки автомобилей, которое сможет повысить видимость автомобилей скорой помощи, полиции и дорожных служб для других участников дорожного движения в дневное и ночное время.

Для решения задачи маркировки специального транспорта ЗМ разработала линейку световозвращающих материалов серии 823i. Для их создания использовались запатентованные клеевые технологии. Они позволяют легко позиционировать пленку на автомобиле без предварительной наклейки на поверхность. Наличие специальных микроканалов в клеевом слое, через которые выходит лишний воздух, способствует нанесению пленки без пузырей. Сам световозвращающий материал изготавливается с применением оптической системы из микропризм, расположенных под разными углами, за счет чего такую маркировку на всех дистанциях под разными углами всегда будет одинаково хорошо видно и заметно, даже если на него попадает небольшое количество света фар идущего рядом автомобиля. Обе технологии, а также качество материалов обеспечивают повышенные свойства световозвращения, долговечность, продолжительный срок службы, а также позволяют надолго сохранить цвет и внешний вид пленки на автомобиле.

Специальный транспорт зачастую вынужден перемещаться в сложной дорожной обстановке на высоких скоростях или, напротив, останавливаться в непростых условиях, становясь неочевидным препятствием для других участников движения, что может привести к дорожно-транспортному происшествию. Существующие сегодня стандарты и используемые решения, направленные на выделение и идентификацию транспортных средств оперативных служб в транспортном потоке, не всегда могут обеспечить безопасность их движения.

Для повышения видимости таких автомобилей во многих странах мира введена обязательная маркировка световозвращающими материалами. С 2010 года в России утвержден список транспортных средств, для которых маркировка светоотражающей лентой является обязательной, однако автомобили специального назначения не попали в эту категорию. В ближайшее время маркировка таких транспортных средств специальными пленками должна стать обязательной для всех видов транспорта спецслужб. Это позволит повысить видимость автомобилей скорой помощи, служб спасения, полиции и дорожных служб, за счет чего возрастет скорость реакции других участников движения.

Новые материалы серии 823i идеально подходят для цифровой печати на любых принтерах, что позволяет наносить на них специальные надписи без снижения эффективности световозвращения или специальные цвета по понтону, стандартно пленки серии 823i выпускаются в пяти цветах и имеют трехлетнюю гарантию. Коэффициент световозвращения новой призматической ленты значительно превышает требования ГОСТ Р 50574 и значения, предписанные в Европейском стандарте для материалов такого класса. Нанесение специальной светоотражающей ленты на боковые и задние поверхности кузова повысит видимость транспортного средства для всех участников дорожного движения в темное время суток или в условиях слабой видимости из-за плохих погодных условий. Использование светоотражающей ленты на кузове автомобиля также позволит лучше определить его реальные габариты. В результате может снизиться риск возникновения нестандартных дорожных ситуаций, уменьшится количество аварий на дорогах с участием спецтранспорта.

Новый продукт «СтартВОЛЬТ»



«СтартВОЛЬТ» начинает поставки клемм АКБ как оригинального оборудования (ОЕ) для популярного грузовика KAMAZ-5490. Для данного автомобиля изготавливается специальная модель медной клеммы с креплением под болт на основе уже имеющейся и востре-

бованной на вторичном рынке модели. Первые поставки уже начались, в дальнейших планах — совместная проработка взаимного интереса в поставках других деталей по специализации «СтартВОЛЬТ».

«СтартВОЛЬТ» входит в четверку ключевых брендов управляющей компании «Карвиль», одного из лидеров по поставкам автозапчастей в России. Специализация бренда помимо клемм аккумуляторных батарей охватывает ключевые детали автоэлектрооборудования для всех популярных в России автомобилей (отечественные, иномарки, легковые, грузовые автомобили), как то: генераторы, стартеры, комплектующие к ним, катушки зажигания, детали системы стеклоочистителя, разнообразные датчики, включая датчики кислорода, клапаны фаз ГРМ и др.

Новинки MILES

MILES представляет на выставке MIMS Automechanika Moscow 2018 несколько интересных и ожидаемых новинок для качественного и недорогого технического обслуживания автомобилей: специальные ремни для привода вспомогательных агрегатов, не оборудованных устройством натяжения, — самонатягивающиеся эластичные ремни MILES; тормозные колодки с новым типом фрикционной смеси — low-metallic, колесные ступицы и ступичные узлы с магнитными датчиками, встроенными датчиками ABS, ремонтные комплекты на их основе, а также амортизаторы подвески с амортизаторным маслом Nippon.

Помимо этого, на отдельном стенде MILES представлены детали и эксплуатационные материалы всего обширного ассортимента продукции, в том числе продукты, которые появятся в ассортименте в конце 2018 года: топливные насосы, топливные модули и сетки; водяные насосы.

Специалистами MILES ведется постоянная работа по совершенствованию и расширению программы поставок автокомпонентов для автомобильного рынка. Сегодня ассортимент продукции MILES насчитывает 18 товарных групп и свыше 6000 наименований деталей и эксплуатационных материалов для обслуживания популярных моделей европейских, японских и корейских автомобилей. В 2017–2018 годах MILES ввел в ассортимент несколько новых групп товаров и значительно увеличил присутствие бренда на рынке России и СНГ. В конце 2017 года начались прямые поставки автозапчастей MILES на рынки Армении, Грузии и Молдовы, что обусловлено растущим спросом на качественные запчасти, услуги, различные клиентские и сервисные программы, предлагаемые MILES профессиональным участникам автомобильного рынка.



BRAKE PAD BRAKE SHOE

NEW *Quiet* **FRICITION**



エムケーカシヤマ株式会社
MK KASHIYAMA CORP.

<http://www.mkg.co.jp/global/ru>

Автомобили смогут обмениваться данными



Ford Motor Company, автомобильная ассоциация 5G (5GAA), BMW Group и Groupe PSA (марки Peugeot, Citroen, Opel) совместно с Qualcomm Technologies, дочерней компанией Qualcomm Incorporated, и Savari объявили о первой в Европе демонстрации технологии C-V2X (Cellular Vehicle-to-Everything), которая обеспечивает прямое взаимодействие между транспортными средствами, в том числе различных производителей, и дорожной инфраструктурой.

C-V2X — это беспроводная система обмена данными между транспортными средствами и объектами дорожной инфраструктуры, призванная повысить безопасность и эффективность дорожного движения, а также способствовать развитию автономного вождения. Во время демонстрации были показаны плюсы использования технологии C-V2X как для предотвращения столкновений между транспортными средствами (V2V, Vehicle-to-Vehicle), так и для связи автомобилей с дорожной инфраструктурой (V2I, Vehicle-to-Infrastructure) — светофорами и различными центрами организации дорожного движения. Работа системы C-V2X осуществлялась путем прямого обмена данными в реальном времени по диапазону частот, выделенному для интеллектуальных транспортных систем. При этом технология работала в том числе вне зоны покрытия сотовой сети. Специалисты подчеркивают, что система C-V2X может быть повсеместно использована в автомобильной отрасли начиная с 2020 года. Превосходные эксплуатационные характеристики технологии, в том числе прямая совместимость с 5G, делают ее более экономичной и подходящей для кооперативных интеллектуальных транспортных систем (C-ITS), чем традиционные технологии.

В рамках шести презентаций была продемонстрирована эффективная работа нескольких автомобильных систем, требующих обмена данными между автомобилями и объектами дорожной инфраструктуры, в том числе система предупреждения о светофорах, система предотвращения столкновения автомобилей на перекрестке, а также технология, предупреждающая водителя о появлении пешеходов. Для демонстрации были задействованы автономные пассажирские автомобили компаний Ford, PSA и BMW, а также двухколесные электроскутеры BMW. Все они были оснащены беспроводной системой обмена данными между транспортными средствами и объектами дорожной инфраструктуры C-V2X на базе чипсета Qualcomm® 9150 C-V2X. Система взаимодействия транспортных средств, прикладное программное обеспечение, а также сама дорожная инфраструктура были предоставлены лидером отрасли компанией Savari.

Технология C-V2X поддерживается всемирными автомобильными экосистемами, включая быстрорастущую ассоциацию 5GAA. В состав 5GAA входят более 85 участников по всему миру: ведущие автопроизводители и поставщики, разработчики программного обеспечения, операторы мобильной связи, производители полупроводников, поставщики тестового оборудования, поставщики телекоммуникационных услуг, сигнального оборудования для регулирования дорожного движения и дорожно-эксплуатационные организации.

Технологии будущего

Компания Crocus Group провела презентацию самого заметного события этого лета в мире технологий будущего — фестиваля технологий «Мобилистика-2018», который пройдет с 29 августа по 9 сентября параллельно с Московским международным автомобильным салоном.

ММАС-2018 соберет ярчайшие инновации современности, «Мобилистика» же станет демонстрацией концептов будущего, таких как электромобили и автономное вождение. Некоторые из фантастических экспонатов фестиваля уже стали частью повседневной жизни благодаря устойчивому развитию интеллектуальных технологий.

Идея фестиваля «Мобилистика-2018» основана на смелых мечтах его создателей о будущем, когда мобильность станет частью глобального устойчивого социально-экономического развития. Этот вектор отражен в резолюции «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», принятой Организацией Объединенных Наций (ООН) в 2015 году. Это продукт нового типа мышления, в котором неразрывно связаны ответственность за окружающую среду, социальная интеграция и развитие экономики. В Повестке определены 17 целей в области устойчивого развития, призванные обеспечить бережное отношение к природе, конструктивное и гуманистичное развитие человеческой цивилизации.



Посетителям фестиваля «Мобилистика» представится уникальная возможность протестировать электромобильные технологии и испытать неповторимые ощущения на аттракционе виртуальной реальности «Future in a box». Визуальная концепция фестиваля соответствует принципу инновационного и рационального потребления ресурсов — организаторы отказались от претенциозных громоздких стендов и не станут проводить конкурс на самую красивую экспозицию. Пространство на «Мобилистике» будет организовано таким образом, чтобы внимание гостей фестиваля фокусировалось на экспонатах и не переключалось на лишние детали оформления.

Wolf приедет в столицу

Компания Wolf Lubes объявила о своем участии в крупнейшей в России торгово-промышленной выставке рынка автокомпонентов MIMS Automechanika Moscow.

Это будет прекрасная возможность представить как новейшие разработки Wolf, так и широкий ассортимент продукции, доступный в России, благодаря активно развивающемуся партнерству с компанией Amtel. Специалисты Wolf готовы продемонстрировать, как стать универсальным поставщиком превосходных смазок, смешивание компонентов которых выполняется в Европе, а также лучших на рынке инструментов и современных маркетинговых материалов.



MIMS-2018, 27-30 августа, Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне

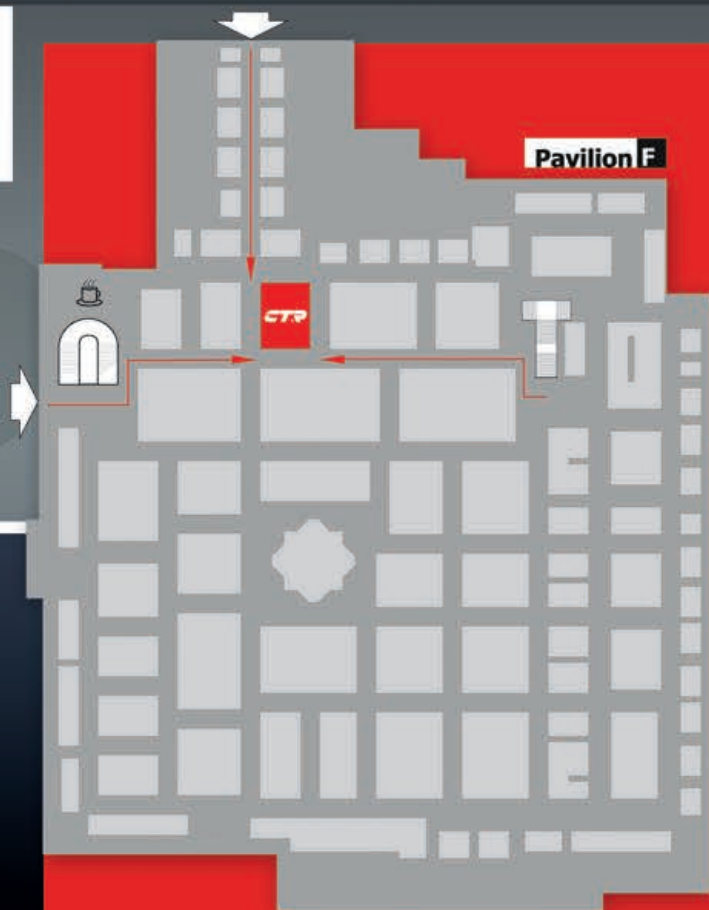
«Пройди **КВЕСТ** и получи подарок от CTR!»

Павильон Форум

Стенд F-151

Вас ждут:

- **НОВИНКИ**
- **ХИТЫ ПРОДАЖ**
- **ТРЕНДОВЫЕ ПРОДУКТЫ**
- **ЭКСКЛЮЗИВ**



CTR®

Ведущий производитель деталей подвески, рулевого управления, элементов трансмиссии и тормозных систем

www.ctr.co.ru

Борис Кормилицин: «Планомерный подход к бизнес-процессам и правильное использование потенциала позволяют нам выходить на новый уровень»



Brembo на протяжении многих лет занимает первую строчку в различных международных рейтингах сегмента автокомпонентов. Особенно заметным является лидерство в голосованиях и опросах, проводимых немецкой прессой: читатели всех ведущих автомобильных изданий ежегодно присуждают бренду первое место с большим отрывом от конкурентов. Не менее популярна продукция Brembo и в России, об этом красноречиво свидетельствует победа в течение четырех лет подряд в номинации «Тормозные диски» премии «Мировые автомобильные компоненты» (МАК). О том, что же стоит за таким всеобщим признанием, мы поговорили с Борисом Кормилициным, территориальным менеджером в странах СНГ компании Brembo.

«Автокомпоненты»: Борис, как вы считаете, какие факторы повлияли на успех Brembo и высокую популярность у потребителей? В чем особенность продукции компании?

- Компания Brembo является разработчиком и новатором в области производства тормозных систем. Весь опыт, накопленный на протяжении более полувека, сконцентрирован в каждом изделии Brembo, именно поэтому заказчиками компании являются крупнейшие автомобилестроительные концерны, спортивные команды в легковом и мотосегменте, а также команды «Формулы-1».

Сегодня результатами накопленного опыта Brembo активно делится с сегментом запасных частей, и, что самое главное, Brembo не делает различий между

первичной комплектацией и вторичным рынком. Все характеристики продукции для вторичного рынка полностью соответствуют характеристикам изделий, идущих на сборку новых автомобилей. Поставляемая в качестве запасных частей продукция производится по технологиям оригинальных комплектующих на тех же предприятиях, что производят детали для конвейерных поставок.

«Автокомпоненты»: Какие конкурентные преимущества выделяют продукцию компании, как достигается знаменитое качество Brembo?

- Качество запчастей Brembo основывается на комплексном подходе к выпускаемой продукции. Важным моментом является то, что Brembo не просто стан-

дартно контролирует качество готовой продукции: контроль осуществляется на каждом этапе производства. Начиная с момента исследований и разработок до создания прототипов, от динамических стендовых тестирований до дорожных испытаний в экстремальных условиях, от полностью автоматизированного процесса литья до механической обработки и вплоть до дистрибуции продукции – вся производственная цепочка строго контролируется. В таком подходе и кроется ответ на вопрос, почему качество продукции Brembo соответствует высочайшему уровню.

Что касается конкурентных преимуществ, то они очевидны: выбирая продукцию под маркой Brembo, потребитель получает премиальный продукт гарантированно высокого качества, полностью соответствующий требованиям автопроизводителей. Добавьте к этому максимально широкий ассортимент, а также возможность онлайн-проверки подлинности наших продуктов.

«Автокомпоненты»: О результатах работы компании в России, в частности, можно судить и по тому факту, что бренд четыре раза подряд одерживал победу в российской премии МАК. На каких принципах базируется стратегия развития бренда в России?



- Компоненты тормозной системы – это сегмент вторичного рынка с очень высокой конкуренцией. Мы внимательно следим за всеми происходящими изменениями, анализируем тенденции, что дает нам возможность быть готовыми к различному развитию событий и принимать оперативные решения. В основе стратегии продвижения бренда на рынке, в первую очередь, лежат долгосрочные партнерские отношения с нашими дистрибьюторами. С одной стороны, мы со всей ответственностью подходим к вопросу заинтересованности дистрибьюторов в сотрудничестве с Brembo, с другой стороны, создаем все условия, чтобы конечный потребитель, выбирая между несколькими предложениями, остановился на Brembo и ни разу не усомнился в своем выборе.

Результатом работы в течение нескольких лет является высокая популярность марки Brembo на рынках России и стран СНГ. Изменилось количество наших дистрибьюторов: в 2009 году их было всего 13, на сегодняшний день – 41. Благодаря развитию сети дистрибьюторов продукция Brembo стала доступна в каждом уголке России и странах СНГ.

Изделия под маркой Brembo принадлежат к премиальному сегменту, в стоимость входят, в том числе, инвестиции в научные исследования, в технологии и качество производства. Любое удешевление продукции отражается на качестве, что для Brembo недопустимо. Поэтому в нынешних условиях экономической нестабильности мы пошли на снижение собственной прибыли в угоду возможности предложить потребителю премиальный продукт по приемлемой цене. И, согласно статистике, Brembo показывает в странах СНГ стабильно высокий рост: так, по результатам за 12 месяцев 2017 года это +24% к 2016 году, а за 6 месяцев текущего года это +23% к 6 месяцам прошлого года. Если же говорить об успехе компании Brembo в СНГ за годы присутствия, то по сравнению с 2010 годом оборот вырос более чем в 6 раз. В этих цифрах отражаются конкретные меры по поддержке наших дистрибьюторов, индивидуальный подход, различные скидки и специальные условия, а также последовательная маркетинговая кампания, обучающие семинары и тренинги. Наша статистика помогает



дистрибьюторам отслеживать «пробелы» в их продажах и заказах. Уже стала традиционной акция для дистрибьюторов «Поездка в Италию с Brembo».

Я убежден, планомерный подход к бизнес-процессам и правильное использование потенциала укрепляют позиции компании и позволяют нам выходить на новый уровень нашего совместного с дистрибьюторами бизнеса. С этой точки зрения постоянный рост наших продаж в России и странах СНГ является вполне закономерным, а не следствием всплесков на рынке.

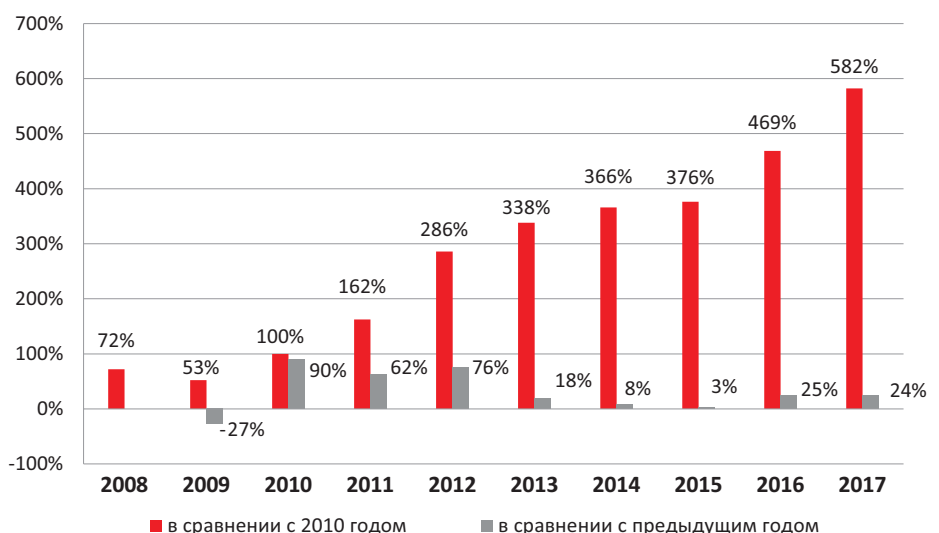
«Автокомпоненты»: Как развивается продуктовый ассортимент Brembo? Как он изменился за последнее время?

- Brembo начинала в России с продажи тормозных дисков. Сегодня мы предлагаем тормозные диски и колодки, тормозные барабаны и колодки к ним, гидравлические компоненты, такие как главные и рабочие тормозные цилиндры, цилиндры сцепления и шланги, тормозную жидкость, восстановленные суппорты, смазку. Все новинки ассортимента Brembo практически сразу поступают на рынок России и стран СНГ. Компания постоянно отслеживает состав местного автопарка и пополняет ассортимент востребованными позициями.

Как уже было сказано выше, мы добились устойчивого роста продаж во всех товарных группах. Но хочется отдельно отметить тормозные колодки. Несмотря на то что они появились в ассортименте компании сравнительно недавно, это оказалось очень удачным решением, поскольку многие клиенты предпочитают приобретать детали тормозной системы от одного производителя. Именно одновременное использование дисков и колодок Brembo позволяет потребителю получить максимальную отдачу от тормозной системы и увеличить срок службы этих элементов. В подтверждение этого статистика продаж показывает, что на один комплект дисков мы продаем два комплекта колодок, что соответствует общепризнанным критериям.

Ассортимент тормозных колодок постоянно растет, и сейчас Brembo предлагает более 1400 артикулов на автомобили со

Динамика продаж запасных частей Brembo в страны СНГ



всего света и покрывает 98% европейского автомобильного парка.

«Автокомпоненты»: *Какие инновации и технологии обеспечивают производительность и надежность продукции Brembo? Какие новинки в ассортименте для вторичного рынка вы могли бы отметить?*

- Brembo - мировой лидер в области инноваций: начиная с 1961 года компания зарегистрировала около 2000 патентов в области разработки и производства тормозных систем. Множество продуктов с использованием инновационных технологий представлены в ассортименте для вторичного рынка. В частности, окрашенные по УФ-технологии диски. Для этих дисков применяется особая энергосберегающая и экологичная процедура нанесения защитного покрытия, которое служит для предотвращения коррозии и поддержания эстетичного внешнего вида на протяжении всего срока службы. Кроме того, нет необходимости в удалении защитной смазки, что сокращает время работы при установке.

Перфорированные диски линейки Xtra, отличающиеся эффектным спортивным видом, наряду с дисками линейки Brembo Max с насечками, обеспечивают высокую производительность при любых дорожных условиях.

Двусоставные, в том числе плавающие, тормозные диски сочетают в себе легкость алюминия и прочность чугуна, поскольку состоят из алюминиевой ступичной части и тормозной части из высокоуглеродистого чугуна. Кроме того, соединение частей, используемое, в частности, в плавающих дисках, сводит к минимуму тепловую деформацию. До недавнего времени двусоставные диски были доступны только для конвейерных поставок ведущим автопроизводителям.

Композитные диски Brembo за счет снижения неподрессоренной массы автомобиля улучшают его ходовые качества, что способствует снижению расхода топлива и, соответственно, уменьшению выбросов. Совсем недавно в ассортименте Brembo для рынка запасных частей появились диски со-cast, отличающиеся уникальной технологией производства, при которой



стальная ступичная часть соединяется с чугунной тормозной поверхностью в процессе литья.

И, как уже упоминалось выше, для защиты от подделок выпускаемой для вторичного рынка продукции мы применяем ряд специальных мер, это и лазерная маркировка изделий, голографическая наклейка на упаковке и уникальный код. Любой клиент может ознакомиться с особенностями этой системы защиты и самостоятельно проверить подлинность детали на нашем сайте.

«Автокомпоненты»: *Расскажите более подробно, какие еще возможности доступны пользователям сайта?*

- На сайте www.bremboparts.com, популярность которого постоянно растет - так, только в первом полугодии текущего года сайт посетили около 400 000 уникальных посетителей со всего мира (в большинстве своем из Италии и России), - представлен онлайн-каталог с обширной базой данных всех артикулов, доступных в ассортименте Brembo. Поиск можно осуществлять как по марке и модели автомобиля, так и по коду, где для каждого запрашиваемого продукта вместе с соответствующим артикулом Brembo будут отображаться коды оригинала или конкурентов. Найти ближайшую точку продаж продукции Brembo можно в разделе «Где купить».

Помимо информации о продукции, на сайте создан специальный раздел для представителей сервисного сегмента. Здесь собраны инструкции по ремонту и обслуживанию тормозной системы, видеоролики, бюллетени с информацией

о новинках ассортимента Brembo и применимости продукции, а также график обучающих семинаров, которые мы регулярно проводим на всей территории России. Кроме того, на сайте bremboparts.com есть возможность задавать вопросы нашим техническим специалистам и получать своевременные ответы.

«Автокомпоненты»: *Каким вы видите вторичный рынок автокомпонентов в России в ближайшей перспективе? Какие перемены его ожидают? И какой будет стратегия Brembo на этом рынке?*

- Безусловно, российский рынок будет развиваться и меняться. Но уже сейчас можно говорить о сохранении в ближайшем будущем некоторых наметившихся в последнее время тенденций.

Во-первых, становится очевидным, что российский рынок формируется по европейскому сценарию, и доля продаж через СТО медленно, но неуклонно растет, и этот факт нужно обязательно учитывать в планировании бизнес-стратегии на ближайшее будущее.

Еще один тренд - высокая активность в секторе обслуживания грузового автотранспорта. У Brembo есть большой потенциал в этом сегменте, который непременно будет предложен российскому рынку.

Кроме того, на протяжении нескольких лет в России отмечается рост числа автомобилей азиатских автопроизводителей, эта тенденция, безусловно, продолжится, что является сигналом к расширению ассортимента компонентов для вторичного рынка, покрывающих азиатский парк.

Хочется добавить, что компания Brembo - один из немногих производителей автокомпонентов, у которых есть свои фанаты, как у популярных марок автомобилей и гоночных команд. Это огромное достояние бренда, придающее уверенность. Также с уверенностью можно сказать, какие бы перемены ни принесло нам будущее, Brembo сохранит свое технологическое лидерство, обеспечивая своих поклонников тормозными системами высочайшего качества. ■

КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

Доверяйте Brembo:

мировому лидеру в разработке и производстве тормозных систем, ОЕ поставщику, предлагающему полный ассортимент запасных частей оригинального качества.

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: ssmotors@mail.ru

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

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

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

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

ГРУЗИЯ

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

**Transcaucasian Distribution
Company LTD**
N13, 12km, D. Aghmashenebeli
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, 050039,
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

SRL NICHIMAS
Chisinau, str. Cernaut 20
Tel: +373 22 550 024
spartac@nichimas.md
www.nichimas.md

РОССИЯ

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

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

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

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

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

Аркона
г. Воронеж, проспект Труда, 48
Тел.: +7(473) 22-04-222
www.arkona36.ru

ООО “ВОСХОД-К АВТО”

г. Москва, 117647, Академика
Капицы 20
Тел: +7 (495) 335 40 10
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

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”
МО, г. Подольск,
поселок Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22
Тел.: +7 (495) 995-31-37
www.shate-m.ru

ГРУППА ПАРТНЕРОВ «ТИСС»

МО, г. Балашиха
ш. Энтузиастов, вл. 1а
Тел.: +7 (495) 781-04-04
e-mail: msk@tpm.ru
www.tpm.ru

ROSSKO

Москва, БП Румянцево,
Киевское ш., 1, корп. Г,
подъезд 18, офис 528Г
Тел.: +7 (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

КОМПАНИЯ ЮНИКОМ
Московская область, г. Мытищи,
Тел.: +7 (495) 380-14-63
E-mail: office@msk.uniqom.ru
г. Владивосток
Тел.: +7 (423) 279-0-279
E-mail: vladivostok@msk.uniqom.ru
www.uniqom.ru

Автотрейд
г. Иркутск, ул. Ракитная, 18
Тел.: +7 495 933 99 69
www.autotrade.ru

ТУРКМЕНИСТАН

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

УЗБЕКИСТАН

**“RECORDS TRADING GROUP”
LLC**
Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Glinka street, 14/1
Tel: +99871 2156510
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-АВТОТЕХНИКС”
г. Киев, ул. Закревского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

Компания “ВЛАДИСЛАВ”
г. Днепр, пр-т Богдана
Хмельницкого, 184
Тел.: +38-0562-32-15-15
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

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



Цифровая приборная панель



Марка SKODA предлагает российским клиентам новинку, ранее доступную только в автомобилях более высокого класса, – цифровую приборную панель, которой могут быть оснащены модели Octavia, Superb и Kodiaq 2019 модельного года. Благодаря ей водитель получает возможность выбрать вариант графического оформления экрана, определить, какой тип информации будет размещаться в выбранной зоне, и настроить размер блоков. На дисплее могут быть отображены показатели скорости, оборотов двигателя, уровня топлива, указания навигационной системы, а также данные об аудиосистеме, телефоне и системах помощи водителю. Пользователю предложены четыре варианта оформления: классический, цифровой, инфо-профиль и минималистичный.

Классический вариант оформления подразумевает отображение в боковых частях дисплея спидометра и тахометра, стилизованных под аналоговые приборы. Зону, расположенную между ними, можно настроить индивидуально, например вывести сюда текущий плейлист или масштабируемую карту навигационной системы.

Цифровой стиль означает, что вся ширина дисплея используется для отображения данных, к примеру экрана развлекательной системы или карты навигации. При этом в верхней и нижней его части остается место для цифровых приборов. Здесь могут быть показаны, например, текущая скорость, дистанция до пункта назначения, расстояние или пробег.

Инфо-профиль – это вариант, при выборе которого в центральной части экрана отображается основной блок информации, например карта, при этом слева, сверху и справа остается место для блоков, которые можно сконфигурировать индивидуально. Здесь могут быть размещены текущая скорость, пиктограммы навигационной системы, время в пути, индикатор включенной передачи и другие данные.

Минималистичный формат подразумевает два крупных блока информации. Например, это могут быть текущая скорость или запас хода автомобиля. В верхней и нижней частях экрана также отображаются выбранные показатели, например время. В том случае, если активирован навигатор, в центре дисплея визуализируются подсказки по маршруту.

Автоматическая парковка

Bosch и e.GO заключили соглашение о сотрудничестве в разработке системы автоматической парковки.

Данная система будет запущена до конца года в Ахене на территории Рейнско-Вестфальского технического университета. Паркинг, построенный компанией Immofinanz в 2018 году, будет оснащен устройствами Bosch и электромобилями местного автопроизводителя e.GO.

На первом этапе система сможет обеспечить парковку до 12 электромобилей e.GO Life. Они будут принадлежать корпоративному парку e.GO и будут предоставлены сотрудникам компании для служебного пользования. На втором этапе с помощью системы автоматической парковки Bosch и e.GO намерены оптимизировать использование пространства и увеличить количество доступных машино-мест в гараже.

Автоматизированная парковка автомобилей становится важной вехой на пути к беспилотному вождению. Вот как это работает: водители просто оставляют свою машину у входа в гараж. Используя приложение для смартфонов, они дают автомобилю команду проложить путь к свободному парковочному месту.

Новый бренд

Производитель автомобилей премиум-класса Volvo Cars представляет новую компанию M. Новый бренд позволит расширить бизнес автопроизводителя в области сервисов мобильности по всему миру и обеспечит надежный доступ к аренде необходимого автомобиля через удобное и интуитивно понятное приложение.

Проект M предусматривает изучение поведения пользователей – их потребностей, привычек и предпочтений, – персонализируя таким образом отношения компании с клиентами. Приложение начнет работать в Швеции и США весной 2019 года.

«Volvo Cars – уже не просто компания по производству автомобилей. Мы видим, что в условиях жизни в мегаполисе меняется отношение водителей к традиционному владению автомобилем, и сервис M – это наш ответ на эти изменения. Мы развиваемся и стремимся предоставлять клиентам услуги напрямую, отсюда наша новая миссия – Freedom to Move («Свобода передвижения»), – говорит Хокан Самуэльссон, президент и генеральный директор Volvo Cars.

Запатентованная технология M пока находится на стадии разработки. Ее отличительной особенностью является то, что она заранее интересуется конкретными нуждами пользователя вместо того, чтобы просто информировать его о том, где можно взять автомобиль.

«На сегодня доступные сервисы предлагают лишь альтернативу такси и общественному транспорту, – поясняет Бодил Эрикссон, генеральный директор Volvo Car Mobility. – Наше внимание направлено на то, как люди используют свои собственные автомобили, – именно это нас выделяет. Мы задались целью создать нечто совершенно новое. Это позволит людям жить по устанавливаемым ими правилам и с максимальной продуктивностью тратить время на свои дела. Мы видим возможность предложить действительно премиальный опыт нашим клиентам».



Так же владельцы дают команду выехать из гаража и забрать их в нужной точке. Водителям не требуется отслеживать этот процесс; они могут покинуть гараж, даже если их автомобиль еще паркуется. Это возможно благодаря системам контроля Bosch. Установленные на парковке датчики Bosch передают всю информацию, необходимую для навигации автомобиля. Системы в автомобиле принимают эти сигналы и осуществляют необходимое маневрирование, а также своевременно останавливают транспортное средство при наличии препятствий или при появлении людей на пути. Для подтверждения надежности и работоспособности технологии автоматической парковки уже на начальном этапе Bosch и e.GO хотят привлечь к сотрудничеству немецкий центр сертификации TÜV и местные органы власти.

e.GO стал уже вторым автопроизводителем, с которым Bosch сотрудничает по внедрению систем автоматической парковки. Первым партнером компании является Mercedes-Benz. На парковке Mercedes-Benz Museum в Штутгарте Bosch и Mercedes-Benz воплотили в жизнь идею беспилотной парковки, представив проект широкой общественности летом 2017 года.

У СОЛНЦА ПОЯВИЛСЯ КОНКУРЕНТ

ДАЖЕ НОЧЬЮ МОЖЕТ БЫТЬ СВЕТЛО, КАК ДНЕМ.
МОЩНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЛАМПЫ ОТ HELLA.



www.hella-russia.ru

115088, Москва,
ул. Южнопортовая д. 5, стр. 13
+7 495 789 80 72
rus@hella.com

Реклама.



Обновленный ассортимент NSK

В этом году на выставке Automechanika Frankfurt NSK Europe планирует представить обновленный ассортимент продукции для рынка постгарантийного обслуживания. Популярный набор ProKIT по-прежнему остается лидером в ассортименте, при этом NSK значительно увеличила количество доступных наименований.

На стенде площадью 240 кв. м компания NSK представит инновационные решения и программы, разработанные для повышения доходности бизнеса партнеров и владельцев автомастерских. Также на выставке Automechanika компания продемонстрирует ряд коробок передач и двигателей наряду с продуктами, созданными на основе перспективных технологий.

Помимо технических новинок компания представит часть своей комплексной программы обучения. Обучение посетителей по запросу поможет им лучше разобраться в устройстве ступичных подшипников, монтаже, эксплуатации и техобслуживании. В презентации NSK будут использованы модели подшипников в разрезе и инструменты для правильного выполнения монтажа.

Видеоролики, дополняющие программу обучения, наглядно представят информацию о правильном монтаже ступичных подшипников, рекомендации и полезные советы. Также на стенде будет размещена витрина с наборами подшипников из ассортимента ProKIT. Единые готовые комплекты ProKIT содержат только оригинальные подшипники и высококачественные компоненты, что позволяет проводить ремонтные операции быстрее, безопаснее и надежнее.

Смена руководства в Группе PSA



Группа PSA объявила о смене в руководстве компании ООО «Пежо Ситроен Рус» и назначении Алексея Володина на пост управляющего директора марок Peugeot, Citroen и DS в России. Алексей будет руководить коммерческими операциями концерна в России. Его задачами на данной позиции станут усиление коммерческого предложения марок, увеличение объема продаж и

повышение узнаваемости на рынке.

Алексей Володин сменил на этом посту Александра Мигалю, который покидает компанию по собственному желанию. В рамках стратегии Push to Pass под руководством Александра Мигалю была осуществлена трансформация коммерческого подразделения Группы PSA и внедрена новая бизнес-модель, что позволило компании улучшить финансовые результаты, выйдя на уровень безубыточности.

Алексей Володин имеет разносторонний опыт в автомобильном бизнесе: до назначения в структуре Группы PSA Алексей возглавлял Департамент автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения в Минпромторге России, до этого занимал пост вице-президента Группы ГАЗ, семь лет проработал в Группе Sollers, где был генеральным директором SsangYong в России, руководил продажами брендов УАЗ и FIAT. До Sollers Алексей работал в General Motors, в том числе на заводе Opel, в Германии.

Проекционный дисплей нового поколения



Ford представил первый проекционный дисплей для моделей, предназначенных для европейского рынка. Разработанный специалистами компаниями с учетом реального опыта использования, новый дисплей отличается повышенной яркостью, увеличенным углом обзора, а также специальным покрытием, позволяющим пользоваться им в поляризационных очках.

Проекционный дисплей (или HUD, Head-Up Display) – технология, пришедшая в автомобилестроение из военной промышленности. «Наложение» показаний приборов на ветровое или специально установленное стекло в поле зрения водителя – один из самых удобных и безопасных способов отображения информации. Человек за рулем может полностью сконцентрироваться на дороге: ему не нужно переводить взгляд или менять фокус зрения, чтобы считать показания спидометра или навигационной системы.

Однако все преимущества проекционных дисплеев могут быть перечеркнуты одним взмахом руки водителя, надевающего солнцезащитные очки с поляризационным (антибликовым) фильтром. Этот аксессуар не только стильно выглядит, но и значительно снижает утомляемость глаз в солнечную погоду. Поляризационный фильтр эффективно «отсекает» отраженный горизонтально свет, устраняя режущие глаз блики. Однако свет именно этого типа используется для создания изображения в большинстве проекционных дисплеев. Надев очки с поляризационным фильтром, водитель может обезопасить себя от солнечных бликов, но ему придется вновь переводить взгляд с дороги на приборы, так как изображение на проекционном дисплее для него полностью исчезает.

Проекционный дисплей Ford представляет собой устройство комбинированного типа – с отдельным поликарбонатным экраном за приборной доской, на который проецируется изображение. Чтобы улучшить видимость показаний дисплея в поляризационных очках, инженеры Ford нанесли на его экран многослойное «просветляющее» покрытие, подобное используемому в высококачественных линзах фотокамер и очков. Оно уменьшает отражение от обеих поверхностей стекла и улучшает его светопропускание. Благодаря уменьшению горизонтально отраженных направленных световых волн изображение на проекционном дисплее Ford с многослойным фильтром остается читаемым в любых солнцезащитных очках.

Новые масляные радиаторы LUZAR

В сентябре 2017 года LUZAR начал производство и поставки нового типа теплообменников – масляных радиаторов. Линейка постоянно обновляется, в этом году представлено пять новых моделей масляных радиаторов для автомобилей Chevrolet Cruze/Opel Astra H, Hyundai Santa Fe, Mercedes-Benz C (W203), C (W204), E (W212).



СЦЕПЛЕНИЕ

LuK RepSet - ремонтное решение от лидера рынка.

Надежное решение практически для каждого автомобиля. Исключительное качество всех компонентов обеспечивает простоту установки. Являясь признанным поставщиком автопроизводителей, Schaeffler представляет инновации, обеспечивающие сильное будущее отрасли автомобилестроения.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket

www.rexpert.ru



SCHAEFFLER

Цифровое будущее

Созданная HELLA Ventures инновационная компания Yptokey разработала программное решение для цифровых ключей, которое также может применяться в качестве элемента систем авторизации доступа. Благодаря современной технологии пользователи могут закрывать и открывать цифровые замки, например, с помощью смартфонов или других мобильных устройств, что позволяет быстро и безопасно получить доступ к автомобилю. Изначально технология будет применяться производителями и разработчиками запорных и блокировочных систем, а в среднесрочной перспективе она будет предложена и на автомобильном рынке. Yptokey – второй вышедший на рынок стартап HELLA Ventures. Самый первый успешный проект «инкубатора» – Brighter AI, специализирующийся на технологиях и решениях в сфере анонимизации персональных визуальных данных.

Главный исполнительный директор Yptokey Тобиас Раше рассказывает: «Наша технология легка и удобна в применении, а также исключительно надежна и безопасна благодаря распределенной блокчейн-архитектуре. Сейчас основным приоритетом для нас является эффективное внедрение нового решения не только в автомобильном секторе, но и в других отраслях и направлениях. Технология решения позволяет адаптировать его к системам разного масштаба и назначения, и это дает возможность поэтапно модифицировать его для применения в смежных отраслях. Кроме того, могут открыться новые перспективы и возможности реализации нашего решения за счет применения подходов и решений наших партнеров из таких отраслей».

По прогнозам, новое решение Yptokey будет впервые реализовано в автомобильных системах в ближайшие два или три года. По словам главы HELLA Ventures Тимона Руппа: «Уже сегодня HELLA занимает лидирующие позиции в секторе электронных автомобильных ключей. По нашим данным, спрос на цифровые ключи будет расти не только на розничном рынке, но и в сегменте современного автономного и прочего дорожного транспорта. Поэтому мы будем вводить в наш ассортимент продуктов новые эффективные решения, которые позволят упростить и усовершенствовать обслуживание и применение систем, а также предложить клиентам широчайший диапазон новых функций и возможностей».

Краски для деталей из пластика

Производитель материалов для кузовного ремонта (полиэфирных шпатлевок, грунтов, лаков и полировальных паст) TROTON представит на выставке «Интеравто» широкий ассортимент продукции. Экспорт разработок компании осуществляется более чем в 60 стран.

Команда TROTON на базе собственных лабораторных разработок, современных высоких технологий и производственного оборудования создает инновационные продукты высокого качества. Новые разработки компании будут представлены на выставке.

Среди новинок однокомпонентная акрил-целлюлозная краска, предназначенная для покраски бамперов и других элементов автомобиля из твердой пластмассы. Краска придает поверхности мелкозернистую структуру, имитирующую пластик, скрывающую дефекты основания. Обладает хорошей адгезией и коротким временем высыхания. Продукт можно наносить непосредственно на пластиковые поверхности, без применения грунтовки. Может покрываться всеми видами красок, применяемых для покраски бамперов. Поставляется в двух цветах: черный и серый.

Вторая новинка – краска структурная для пластика, предназначена для восстановления структуры ремонтируемых пластмассовых элементов автомобиля.

Конференция дистрибьюторов «КАРВИЛЬ»



20 июля 2018 года в столице Татарстана под эгидой УК «КАРВИЛЬ» прошла Вторая конференция дистрибьюторов автокомплектующих коммерческого транспорта. Конференция прошла в отеле DoubleTree by Hilton.

В мероприятии приняли участие партнеры из России и Беларуси, среди них компании «Арсенал-Авто», «БезМТЗцентр», «ГрандМаркет», «Интера», «КамаАвтоОпт», «НИКО», «НижБел», «НПН», «Оптимум Авто», «Техномаркет», «ТОПАЗ», «ЮМАЛ-АВТО».

Ведущими спикерами выступили коммерческий директор УК «КАРВИЛЬ» Петр Нечипоренко и директор по маркетингу бренда TRIALLI Кирилл Шипота. Участники конференции представили доклады, посвященные специфике работы компаний в своем регионе, обсудили современные тенденции и перспективные направления рынка грузовых запчастей, а также инструменты повышения эффективности контактов менеджеров и уровня продаж в целом. Особый интерес вызвала презентация нового товарного направления бренда LUZAR – турбокомпрессоров.

Свечи зажигания DENSO

Компания DENSO объявила об изменении спецификаций ряда изделий из ассортимента свечей зажигания, а также об обновлении дизайна их упаковки. Изменения коснутся свечей зажигания линеек Iridium Power, Iridium Tough и Iridium Racing. Обновленные изделия уже поступили в продажу.

Свечи зажигания DENSO линеек Iridium Power, Iridium Tough и Iridium Racing претерпели ряд изменений. Прежде всего, на изолятор изделий больше не будут наноситься концентрические зеленые линии. Следующее нововведение – завальцованный тип клеммы будет заменен на несъемный тип; это коснется 43 артикулов свечей линейки Iridium Power, 24 артикулов свечей линейки Iridium Tough и 5 артикулов свечей линейки Iridium Racing. У 39 наименований свечей Iridium Power и 17 наименований свечей Iridium Racing цвет клеммы вместо медного станет серебряным.

Изменится также внешний вид упаковок свечей зажигания DENSO. На упаковке свечей Iridium Power желтого цвета будет нанесена обновленная техническая информация. Цвет упаковки свечей зажигания Iridium Tough поменяется с голубого на зеленый, техническая информация также будет обновлена. Что касается свечей Iridium Racing, то все изделия из этой линейки получат индивидуальную картонную упаковку (в настоящий момент 9 артикулов имеют картонную упаковку, а остальные 46 – пластиковую).

В течение всего 2018 года в продаже будут присутствовать как обновленные свечи зажигания, так и изделия в упаковках со старым дизайном.



DRIVEN BY POSSIBILITY™

ЛУЧШИЕ КОМАНДЫ РАБОТАЮТ КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ

Компоненты ременного привода изнашиваются неравномерно. Каждая их замена оказывает нагрузку на систему. Во избежание этого компоненты целесообразно менять в комплексе, одним блоком. Если пришло время заменить ремень, произведите полный ремонт системы с использованием комплектов Micro-V® и PowerGrip® компании Gates. Оригинальное (OE) качество, уменьшение количества претензий и повышение уровня удовлетворенности клиентов.

**РЕМКОМПЛЕКТЫ GATES MICRO-V® И POWERGRIP®
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕМОНТУ ДВИГАТЕЛЯ**

WWW.GATESTECHZONE.COM



Пластик для автопрома

Компания 3M анонсирует запуск в России новой марки стеклянных микросфер S32HS – компонента для производства листовых формованных композитов с обеспечением качества поверхности по классу А (окрашиваемые без дополнительной подготовки).

Новый продукт 3M позволит производителям снизить вес деталей из композитного пластика до 40%.



Стеклянные микросферы 3M – это проверенная годами технология, давно используемая при производстве ЛКМ, а также для облегчения пластиковых и композитных панелей в автотранспорте, авиации и ракетно-космической сфере.

«Компания 3M в течение многих лет сотрудничает с ведущими автопроизводителями, в том числе в направлении снижения веса деталей автомобиля. Заменяя традиционные наполнители, полые стеклянные микросферы 3M могут уменьшить вес формованных деталей без снижения прочности деталей и с сохранением их эстетики.

Впервые 3M удалось преодолеть ограничения, связанные с плотностью деталей, сделав сверхлегкие листовые композиты более конкурентоспособными в сравнении со сталью и алюминием, открыв новые возможности для производства инновационных автомобилей, в том числе электромобилей», – комментирует Глеб Трофименко, руководитель бизнес-группы «Промышленность» компании 3M в регионе Россия и СНГ.

Награда Hankook

Производитель шин премиум-класса Hankook в рамках конкурса Supplier Awards, проводимого мировым автопроизводителем Renault, получил премию за корпоративную социальную ответственность.

Ежегодно группа Renault Gruppe награждает своих партнеров со всего мира премией Supplier Award за их выдающиеся заслуги. В этом году двенадцать предприятий получили награды в пяти категориях: «Лучший сервис», «Дизайн», «Инновации», «Экологические закупки» и «Качество».

Компания Hankook Tire получила награду в категории «Экологические закупки» за свою закупочную деятельность, ориентированную на устойчивое развитие. В этой категории учитывается большое количество факторов, связанных с социальной ответственностью предприятия и подразделяющихся на такие направления, как окружающая среда, здоровье и безопасность, права человека и этика менеджмента, а



также меры противодействия климатическим изменениям. Hankook получила наибольшее количество баллов за свой социальный вклад, была номинирована на премию «Лучший поставщик» и награждена премией за ведение по всему миру предпринимательской деятельности в соответствии с принципами устойчивого развития.

В настоящее время помимо кооперации с группой Renault Gruppe компания Hankook Tire поставляет шины для первичной комплектации примерно для 310 моделей 45 мировых марок автомобилей.

Новые продукты TRIALLI

Компания УК «КАР-ВИЛЬ» объявила о начале поставок поликлиновых ремней TRIALLI типоразмера 6PK, номенклатура изделий включает 257 позиций.

В стратегии расширения ассортимента TRIALLI на 2018 год утверждено начало структурной работы по приводно-ременной группе.



Расширение ассортимента группой «РЕМНИ» будет производиться в несколько этапов: первый этап – поликлиновые ремни; второй этап – клиновые ремни; третий этап – ремни ГРМ.

Клиновые ремни AVX планируется вывести на рынок в октябре 2018 года, ремни ГРМ – в ноябре.

Поликлиновые ремни TRIALLI производятся из резиновой смеси EPDM-стандарта, армированы синтетическими ударопрочными волокнами, износостойкими и с минимальным коэффициентом истираемости.

Эксплуатационные и ресурсные показатели приводных ремней TRIALLI сопоставимы с показателями OEM ремней, не уступают им по показателю предела прочности и усилию на разрыв.

Для удобства идентификации и определения размера ремней артикул TRIALLI соответствует международным стандартам и содержит информацию о типе ремня (количестве ребер) и длине.

Ford создает новую компанию

Ford Motor Company объявляет о создании новой дочерней компании Ford Autonomous Vehicles LLC, задачей которой станет ускоренное развитие направления автономных автомобилей для извлечения



выгоды из рыночных возможностей. Компания также подробно рассказала о ключевых организационных изменениях, направленных на повышение эффективности ее операционных процессов и стимулирование роста прибыли.

Ford преобразует направление по разработке автономных автомобилей в отдельную бизнес-единицу Ford Autonomous Vehicles LLC, которая будет заниматься вопросами интеграции систем для автономного управления, исследованием и разработкой передовых технологий для автономных автомобилей, развитием сети автономного транспорта как услуги, совершенствованием опыта использования автономного транспорта с точки зрения клиента, а также будет включать команды по разработке бизнес-стратегии и развитию бизнеса.

Основные мощности новой дочерней компании, которая сможет привлекать сторонние инвестиции, будут размещены в кампусе Ford в Корктауне (Детройт). Компания будет владеть долей Ford в стартапе Argo AI, партнере автопроизводителя в сфере разработки систем автономного управления автомобилем. Ford рассчитывает инвестировать в разработку автономных автомобилей 4 млрд долларов до 2023 года, включая инвестиции в размере 1 млрд долларов в Argo AI.

Турбонагнетатели с изменяемой геометрией



Трудно представить современный легковой автомобиль с дизельным двигателем без турбонагнетателя, который необходим для увеличения мощности мотора.

Скорость турбонагнетателя зависит от количества энергии отработанных газов, заставляющих вращаться турбинное колесо. Если скорость автомобиля маленькая, он работает в экономном режиме и энергии от отработанных газов мало, соответственно, компрессорное колесо вращается медленно и воздух в двигатель нагнетается в малом количестве. Все предельно ясно, но ведь скорость автомобиля меняется в зависимости от маневров на дороге. Например, водитель хочет увеличить скорость, но при маленькой скорости двигателя выпускные газы имеют низкое давление, и его не хватает, чтобы достаточно раскрутить турбинное колесо. В обратной ситуации – при уменьшении скорости двигателя – возникает проблема превышения числа оборотов турбины.

Для решения задачи контроля наддува существуют турбонагнетатели MAHLE с изменяемой геометрией турбины. Вокруг колеса турбины расположены направляющие, которые регулируют угол подачи отработанных

газов на турбинное колесо в зависимости от числа оборотов двигателя, таким образом обеспечивая нужное давление наддува.

При низких оборотах двигателя направляющие турбонагнетателя с изменяемой геометрией располагаются под большим углом. Они концентрируют и ускоряют движение потока отработанных газов, направляя его на внешнюю часть турбинного колеса.

Так вал турбонагнетателя набирает скорость без резкого увеличения количества отработанных газов. При увеличении числа оборотов направляющие раздвигаются, открывая путь потоку отработанных газов.

При замене турбонагнетателя иногда возникают некоторые проблемы, например, давление отсутствует, несмотря на то что агрегат новый. Специалисты MAHLE советуют: не обвиняйте во всем турбонагнетатель, а главное – ни в коем случае не меняйте заводские настройки!

Причина может крыться в том, что тракт наддувочного воздуха негерметичен или, хуже того, там находятся инородные предметы. Возможно, в памяти компьютера двигателя остались старые данные о поломке. Также стоит проверить, не засорен ли сажевый фильтр и подсоединены ли датчики и шланги. Только тщательный визуальный контроль сможет обеспечить надежную работу турбонагнетателя.

Компания MAHLE славится качеством своих деталей и заботится о сохранности автомобиля. Каждый турбонагнетатель в процессе изготовления проходит тщательный функциональный контроль, а на конечном пункте выполняется его точная калибровка. Высокий международный статус концерна доказывает: комплектующие детали MAHLE заслуживают безоговорочного доверия покупателей. ■



- 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 66 000 человек, 150 производств с годовым оборотом более 10 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 рынок стран Таможенного союза – России, Белоруссии и Казахстана, а также обеспечивает послепродажное сервисное и гарантийное обслуживание.

- Ассортимент продукции MAHLE включает в себя детали двигателя, фильтры и фильтрующие элементы, термостаты, турбокомпрессоры, профессиональные установки по обслуживанию систем автомобиля.

Чтобы получить самую исчерпывающую информацию, узнать последние новости из мира одного из мировых лидеров в области производства автомобильных компонентов, а также получить список компаний-дистрибуторов mahle, посетите наш веб-сайт:

www.mahle-aftermarket.com

MAHLE

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ ВАШЕГО ДВИГАТЕЛЯ

Турбонагнетатели MAHLE



WWW.MAHLE-AFTERMARKET.COM

Льготы продлены

Программа льготного автокредитования продлена до 2020 года. Программа льготного автокредитования действует с 2015 года и предполагает предоставление кредитной организации скидки на уплату первоначального взноса по кредиту в размере 10% от стоимости приобретаемого автомобиля с последующим возмещением из федерального бюджета.

Для жителей Дальнего Востока скидка, предоставляемая в рамках программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», увеличена до 25%. Общий объем финансирования программ – 15 млрд рублей.

Ожидается, что принятые решения позволят в 2018 году реализовать по механизму льготного автокредитования 45 100 автомобилей, из них 5800 – в Дальневосточном федеральном округе.

Также до 2020 года продлена программа льготного автомобильного лизинга. Планируется по этому механизму реализовать не менее 4 тысяч машин в 2018 году, не менее 4,5 тысячи в 2019 году и не менее 4,9 тысячи в 2020-м.

Масла для экстремальных условий

Специалисты ООО «РН-ЦИР» совместно со специалистами ООО «РН-Смазочные материалы» разработали моторные масла для Арктики и Крайнего Севера, обеспечивающие надежную работу машин и механизмов при температуре окружающей среды до минус 60°C.

Новые масла приготовлены на базе низкотемпературной основы, которая получена по собственной запатентованной технологии «Роснефти», а также специальных компонентов, разработанных в «РН-ЦИР». Данные технологии на сегодняшний день являются уникальными и не имеют аналогов в России.

«Роснефть» последовательно реализует стратегию развития собственных технологий с целью повышения производственно-экономической эффективности по всем направлениям бизнеса и обеспечения независимости от импортных технологий.

Производство современных арктических масел планируется организовать в 2019–2020 гг. на мощностях АО «Ангарская нефтехимическая компания». Это позволит выпускать порядка 10 тысяч тонн моторных масел в год.

Новый уровень

Bosch и Daimler ускоряют развитие автоматизированного и беспилотного вождения в городах. Беспилотное вождение планируют вывести на новый уровень (4/5 по классификации SAE). Партнеры выбрали Калифорнию в качестве пилотной локации для тестирования автопарка беспилотных машин. Во второй половине 2019 года Bosch и Daimler предложат клиентам беспилотные такси по фиксированным маршрутам в технологическом центре Калифорнии. Планируется, что Daimler станет оператором тестового автопарка. Пилотный проект продемонстрирует возможности технологий искусственного интеллекта для сервисов городской мобильности наподобие каршеринга и влияние на будущее систем передвижения. Партнеры выбрали американскую технологическую компанию Nvidia в качестве поставщика вычислительной плат-

Хонли, старший вице-президент отдела беспилотного вождения компании Bosch.

Решающий фактор для беспилотного вождения в городской среде – это способность автомобиля точно воспринимать окружающую среду при помощи различных сенсоров. Анализ получаемой информации и интерпретация ее в команды за очень короткий промежуток времени требуют невероятной компьютерной мощности, поэтому автоматизированное транспортное средство можно назвать мобильным суперкомпьютером. В то же время для обеспечения полностью автоматизированного вождения по городу на автопилоте необходима многофункциональная платформа, архитектура которой включает систему резервного копирования для сохранения работы после отказа одного или нескольких составляющих компонентов и характеризуется



формы для искусственного интеллекта.

Для того чтобы совместно разработать и предложить рынку тщательно подготовленные и безопасные инновации, Bosch и Daimler полагаются на опыт десятилетий своей экспертной работы. «Для обеих компаний главными принципами являются безопасность, надежность и развитая система беспилотного вождения, – говорит доктор Майкл Хевнер, глава отдела беспилотного вождения в компании Daimler. – Безопасность имеет наивысший приоритет для нас и учитывается на всех этапах на пути к серийному производству. Если мы где-то сомневаемся, то тщательный подход к изучению проблемы становится важнее скорости решения».

«Довести автоматизированное вождение до уровня серийного производства – это как настоящее десятиборье. Хорошо разбираться в одной или двух сферах недостаточно, необходимо быть мастером всех дисциплин. Только в этом случае мы сможем успешно внедрить автоматическое вождение в городе», – говорит доктор Стефан

высоким уровнем функциональной безопасности. Для обеспечения максимальной безопасности и надежности необходимые вычислительные операции выполняются одновременно несколькими схемами. Таким образом обеспечивается постоянный доступ системы к результатам этих параллельных вычислений при необходимости.

Для автоматического движения используется система, которая состоит из нескольких блоков управления. Американская технологическая компания Nvidia предоставляет платформу для реализации алгоритмов искусственного интеллекта Bosch и Daimler. Сеть блоков управления объединяет данные со всех датчиков – радиолокационных, видео-, лидарных и ультразвуковых (происходит слияние данных), оценивает их за миллисекунды и планирует движение транспортного средства. Суммарно сеть блоков управления имеет вычислительную мощность в сотни триллионов операций в секунду. Для сравнения: аналогичную производительность имеют несколько вместе взятых современных автомобилей S-класса.



Каждый клиент уникален
**Решение по ремонту
есть для каждого**

СПЕЦИАЛИСТ ПО СИСТЕМАМ ТРАНСМИССИИ

VALEO D.M.F.*

- > Оптимальное поглощение вибраций
- > Снижение уровня шума
- > Комфорт при вождении



Новое предложение Valeo FullPACK DMF™:

**Благодаря идеально подобранным
компонентам процесс ремонта
значительно упрощается**

Техническая информация
и инструкции по установке здесь:

www.valeo-techassist.com

Нужна консультация
по техническим вопросам?

Звоните 8 880 555 52 50

*Двухмассовый маховик

Valeo
Service

TRUST THE SPECIALIST

We care
4you



DENSO:

Новые технологии и продукты

Аленсей Стрючков, старший специалист по продажам ООО «Денсо Рус» в России, Беларуси и Армении, рассказал о новых технологиях продуктовой линейки DENSO.

«Автокомпоненты»: DENSO производит самые различные автокомпоненты. В каких областях в последнее время прогресс наиболее заметен?

DENSO действительно производит множество различных компонентов – продукция компании устанавливается на конвейере в 9 из 10 автомобилей, едущих по дорогам всего мира.

Если рассматривать данный вопрос в разрезе компании в целом, то наиболее заметен прогресс в области производства

компонентов для систем терморегулирования: несколько лет назад этот сегмент определенно стал наиболее емкой частью бизнеса DENSO в денежном выражении. Этому способствовало множество факторов. К примеру, в 2001 году компания DENSO приобрела производственную площадку в Италии, которая раньше принадлежала концерну Fiat. В 2004 году на этом предприятии был запущен стратегический проект с созданием отдельной бизнес-единицы,

полностью посвященной рынку послепродажного обслуживания автомобилей. Из сравнительно недавнего – представленный в 2014 году первый в мире универсальный блок климат-контроля. Этот легкий, компактный и эффективный модуль может использоваться в большом количестве различных моделей автомобилей – от малолитражных компактных до премиальных седанов и внедорожников.

Что касается развития новых продуктов в глобальном контексте, здесь компания видит перспективы в технологиях, способствующих повышению безопасности дорожного движения, – именно в этом направлении сейчас идут основные



разработки. Например, в мае компания объявила о выпуске двух новых продуктов, которыми будет оснащена Lexus LS 2018-го модельного года – автомобиль

будет доступен в конце осени в Японии и США. Новый датчик стереофонического зрения и радиолокационный датчик миллиметрового диапазона помогут повысить безопасность путем более точного обнаружения препятствий и дорожных полос на дорогах. Новый радарный датчик обеспечивает высокую эффективность обнаружения пешеходов, при этом изделие выполнено в очень компактном модуле. Более частые излучения радиоволн обуславливают повышенную чувствительность, что помогает более качественно обнаруживать препятствия, в особенности пешеходов, приближающихся сбоку.

«Автокомпоненты»: *Какие еще новинки DENSO представила в последнее время?*

Основные новинки для российского рынка послепродажного обслуживания сконцентрированы в ассортименте изделий для систем терморегулирования. Весной DENSO представила сразу две совершенно новые группы продуктов – резисторы вентилятора отопителя (59 артикулов) и сервоприводы воздушных заслонок системы вентиляции (9 артикулов). Новые компоненты обеспечивают 1719 вариантов применений и соответствуют 159 наименованиям оригинальных компонентов. А в июне мы выпустили 25 новых наименований компрессоров кондиционеров (56 новых вариантов применений, соответствующих 31 наименованию оригинальных изделий).

«Автокомпоненты»: *Каковы*

основные конкурентные преимущества продукции DENSO?

Преимущества продуктов DENSO для вторичного рынка не меняются десятилетиями: это широчайший ассортимент, оригинальное качество и репутация надежного поставщика оборудования на конвейеры ведущих мировых автопроизводителей. Прежними остаются и приоритеты, главный из которых – исключительное качество запасных частей.

«Автокомпоненты»: *Где разрабатываются и производятся автокомпоненты DENSO?*

Штаб-квартира DENSO находится в г. Кария, префектура Айти, Япония. По всему миру компания представлена более чем 200 дочерними предприятиями в 38 странах, включая Японию. Ежегодно порядка 8–9% от годового оборота расходуется на исследования и разработки, которые осуществляются в семи научно-технических центрах по всему миру (в Японии, США, Германии, Великобритании, Италии и Швеции), где ведутся интенсивные исследования и разрабатываются новые технологии. Сами производственные площадки расположены в Японии, США, Канаде, Мексике, Великобритании, Германии, Испании, Италии, Франции, Венгрии, Польше, Португалии, Чехии, Турции, Марокко, Индонезии, Таиланде, Малайзии, Китае, Тайване, Вьетнаме, Австралии, Индии, Пакистане, Камбодже, Мьянме, Корее, Бразилии,

Аргентине, ЮАР, Саудовской Аравии, на Филиппинах.

«Автокомпоненты»: *Поставляются ли компоненты DENSO на автомобильные заводы, расположенные в России?*

Конечно, на все российские заводы международных автоконцернов.

«Автокомпоненты»: *Насколько перспективен российский рынок? Как организована дистрибуция в России?*

Российский рынок по-прежнему считается одним из главных в структуре продаж Denso Europe Aftermarket, его доля – наибольшая среди всех регионов подразделения. Мы продолжаем считать, что российский рынок обладает очень большим потенциалом. Поэтому мы убеждены, что при усердной совместной работе с партнерами нас ждет уверенный рост объема продаж. Тем более что у нас для этого есть все условия: уникальный ассортимент, собственные технологии и ноу-хау, защищенные патентом, что выгодно отличает продукцию DENSO от изделий многих конкурентов.

Мы демонстрируем постоянный устойчивый рост с 2006 года – именно тогда компания официально вышла на российский рынок. С тех пор мы значительно усилили собственные позиции. Например, в 2013 году был открыт склад в Москве, с которого дистрибьюторы смогли гораздо быстрее получать уже растаможенный товар, приобретая его у российского юридического лица.

В 2017 году открылся еще один склад, уже во Владивостоке. Это существенно сократило время поставки в отдаленные регионы востока России. Сегодня DENSO осуществляет поставки через 35 дистрибьюторов в России, которые, в свою очередь, работают более чем с 40 000 оптовых компаний, торговых точек и СТО.

Один из главных критериев совместной работы с дистрибьюторами – системное обучение собственных клиентов специфике работы с продукцией компании. В среднем в год сотрудники российского офиса проводят около 3700 визитов к дистрибьюторам, оптовым компаниям, магазинам и СТО. Ежегодно проводится более 100 семинаров и тренингов для клиентов дистрибьюторов и торгового персонала дистрибьюторов: более 2550 специалистов проходят полный курс обучения с получением именных сертификатов. Дальше уже эти специалисты продвигают бренд конечным автовладельцам, используя полученные знания.

Таким образом, мы не просто «присутствуем» на отечественном рынке. Как нам кажется, мы способствуем его развитию в сторону все большей прозрачности и открытости. В этом контексте главными для нас являются интересы конечного потребителя, который должен получать гарантированно качественные автокомпоненты по адекватным ценам. Мы считаем, что такая расстановка приоритетов – единственно верная. ■



Новый топливный фильтр «Ливны»



АО «АВТОАГРЕГАТ» (г. Ливны) разработало и начало реализацию фильтра очистки топлива ФТ 034.1117040 (аналог WDK 962/12) для двигателей КАМАЗ 740.63-360, 400, 740.61-320, 740.64-420 и ММЗ 245-260 Евро-4–5 с системой впрыска Common Rail.

Основные преимущества нового фильтра:

- высокая пропускная способность;
- высокая степень очистки топлива с тонкостью не более 3 мкм;
- повышенная грязеемкость и влагоотталкивающие свойства. Грязеемкость, степень очистки, влагоотталкивающие свойства обеспечиваются особой конструкцией и высококачественными фильтровальными материалами;

- конструкция фильтра выдерживает повышенный перепад давления и гарантирует качественную работу системы Common Rail;
- предотвращение износа и коррозии системы впрыска топлива и, как следствие, отсутствие необходимости в дорогостоящем ремонте;
- эксплуатационная надежность в течение всего срока службы;
- удобный монтаж и демонтаж фильтра.

Все новинки ТМ «Ливны» будут представлены на выставке MIMS 2018 на стенде АО «АВТОКОМ», также на стенде можно будет ознакомиться с широким ассортиментом фильтров на все виды техники, получить информацию о продукции предприятия у технических специалистов.

Инструменты AIRLINE

Компания AIRLINE сообщает о расширении товарной линейки инструментов. Новые наборы в серых пластиковых кейсах отвечают концепции «Ничего лишнего». Эти наборы имеют упрощенный состав при высоком качестве самих инструментов.

Инструменты изготовлены из высококачественной хромованадиевой стали. Металлические части изготовлены методом горячейковки, что придает им высокую прочность и долговечность. Финишное прочное хромированное покрытие защищает инструмент от воздействия коррозии, делает его более износостойким и легко очищается от загрязнений. Финишная обработка двух типов (частичная полировка) головок придает им отличный внешний вид.

Продуманный профиль рабочей части торцевых головок смещает пятно контакта с ребра грани на ее поверхность, что предотвращает повреждение болтов и гаек даже при самых высоких нагрузках.

Эргономичный профиль рукояток приводов и воротков позволяет развивать большее усилие без риска повреждения кистей рук.

Надежный трещоточный механизм на 72 зуба значительно повышает производительность труда и снижает нагрузки на организм.



Автопроизводители дают добро



Компания Liqui Moly получила новые допуски от мировых автопроизводителей для следующих продуктов.

Допуск Jaguar Land Rover: STJLR.03.5007 на HC-синтетическое моторное масло Special Tec F 0W-30.

Peugeot и Citroen: PSA: B71 2312 на полусинтетическое моторное масло Top Tec 4310 0W-30.

Также компания Liqui Moly сообщает об обновлении допусков и рекомендаций на следующие продукты:

- минеральное трансмиссионное масло Hypoid-Getriebeoil 85W-140, допуск MIL-L: 2105 D;

- HC-синтетическое трансмиссионное масло для АКПП Top Tec ATF 1800 и Top Tec ATF 1800 R, допуск Honda ATF-3.

Новый каталог электрических стеклоподъемников Magneti Marelli

Компания Magneti Marelli Aftermarket опубликовала новый каталог электрических стеклоподъемников. Каталог насчитывает более 1200 артикулов, обеспечивающих покрытие внушительного модельного ряда автомобилей. Столь широкий ассортимент способен удовлетворить каждодневные потребности сервисных центров и магазинов розничной продажи запасных частей.

Новое комплексное предложение от Magneti Marelli включает в себя более 600 наименований стеклоподъемников в сборе и 550 наименований механизмов для самых разных моделей автомобилей.

В качестве наиболее важных новинок можно отметить 36 вариантов предустановленных на дверную панель механизмов стеклоподъемника, значительно ускоряющих процедуру ремонта. Еще одно не менее важное пополнение, повышающее эффективность ремонта, – 30 наименований моторов стеклоподъемника.

Благодаря высоким стандартам производства, а также тому, что каждый продукт разработан непосредственно самой компанией, обеспечиваются исключительная точность параметров и гарантированная идеальная совместимость изделий с дверями автомобиля. Кроме того, все продукты прошли испытания на соответствие заявленным рабочим характеристикам, уровню шума и надежности.

Новый каталог Magneti Marelli на 2018 год, доступный как в печатном формате, так и в цифровой версии, отличается более современным графическим дизайном. Буквально для всех продуктов созданы новые фотографии и описания. Благодаря обновленному формату данных процесс поиска и подбора необходимой детали стал более интуитивным и легким.

MIMS automechanika

MOSCOW

22-я Международная выставка запасных частей,
автокомпонентов, оборудования и товаров
для технического обслуживания автомобиля

27 – 30 августа 2018

ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия

- > **1300** компаний из **41** страны
- > **10** национальных павильонов
- > **300** часов бизнес мероприятий
- > **26 000** посетителей из **66** стран
- > **45 000** м² экспозиции

ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!

Получите бесплатный билет!

www.mims.ru

info@itemf.ru

Организатор

ITEMF
EXPO



Новые фильтры MANN + HUMMEL

MANN + HUMMEL представляет новую серию фильтров Farioucomfort для систем кондиционирования воздуха и вентиляции. В отличие от обычных фильтров данные продукты обладают антиаллергенными и противомикробными функциями. В четвертом квартале 2018 года также будет доступен Freciouscomfort со слоем активированного угля, который обеспечивает дополнительную защиту салона от неприятных запахов и вредных газов.

Антиаллергенная функция достигается за счет покрытия фильтра полифенолом. Это природное вещество встречается, например, в зеленом чае или в цитрусах. Свободные аллергены – это мельчайшие белковые частицы, которые вызывают аллергические реакции. Когда пыльца достигает фильтра, свободные аллергены высвобождаются. Полифенол связывает до 95% свободных аллергенов, и в результате они становятся безвредными.

Фильтры Freciouscomfort также обладают антибактериальными функциями. Специальный материал предотвращает распространение плесени и бактерий на фильтрующем материале.

Компания MANN + HUMMEL предлагает фильтры Freciouscomfort в нескольких вариантах: AIRPOCKET, AIRCUBE и AIRPANEL. Версии Farioucomfort Carboactiv с активированным углем будут доступны как фильтры AIRCUBE и AIRPANEL с сентября 2018 года.

BorgWarner ставит на электричество



BorgWarner открыл новый технический центр в Ноблсвилле, штат Индиана (США). В данном техническом центре оборудованы современные лаборатории, позволяющие увеличить объем научных исследований и разработок компании в области компонентов для электротранспорта. Продуманная, открытая концепция офисного пространства зда-

ния призвана стимулировать творческий подход сотрудников, чтобы помочь BorgWarner сохранить свою позицию мирового лидера в предоставлении чистых и эффективных решений для двигателей транспортных средств.

В новом техническом центре будут разрабатывать и испытывать различные продукты силовой электроники, а также двигатели, генераторы и стартеры компании BorgWarner. В специальной камере можно будет проводить тестирования по уровню шума, вибрации, жесткости изделий. Также в лаборатории есть оборудование для исследования состава материалов, координатно-измерительная машина с широкими возможностями для калибровки. Два новых испытательных стенда позволят инженерам тестировать компоненты как часть всей силовой установки. Лаборатория также увеличивает возможности по испытанию ключевых разработок, включая разнообразные 48-вольтовые продукты BorgWarner и гибридные модули. В лаборатории разместятся шесть 48-вольтовых испытательных станций с возможностью увеличения количества испытательных стендов по мере роста спроса.

В офисной зоне центра представлены оригинальное оборудование и компоненты для послепродажного обслуживания, здесь расположена клиентская зона, помимо этого, отсюда осуществляется глобальное управление поставками.

Brembo поддерживает российских автомехаников

Компания Brembo стала партнером чемпионата «Лучший автомеханик РФ – 2018», который в пятый раз проводит Инжиниринговый научно-образовательный центр SMART.

Сегодня Brembo предлагает для вторичного рынка тормозные диски и колодки, барабаны и колодки для барабанного тормоза, гидравлические компоненты, включая восстановленные суппорты, тормозную жидкость и смазку. Полный ассортимент компонентов высочайшего качества помогает механикам обслуживать тормозные системы автомобилей своих клиентов с гарантированной надежностью.

Также компания предлагает всем специалистам вторичного рынка информационную и техническую поддержку.

Россияне предпочитают машины с «автоматами»



Согласно оценкам аналитического агентства «АВТОСТАТ», в первом полугодии 2018 года в России продано около 440 тысяч новых легковых автомобилей, оснащенных автоматическими коробками передач, что составляет 55,5% от общего объема российского рынка. Как отмечают эксперты агентства, рыночная доля «автоматов» в России продолжает расти, достигнув рекордного уровня, причем уже третий год подряд она составляет свыше 50%. Правда, здесь следует учесть, что эксперты «АВТОСТАТ» к автоматическим трансмиссиям относят не только классические «автоматы» с гидротрансформаторами, но и «роботы» различных типов и вариаторы.

Сервис в новом формате

Компания Jaguar Land Rover Россия представила новый формат взаимодействия между официальным дилерским центром и клиентом во время обслуживания автомобилей Jaguar и Land Rover – Video Capture. Он позволяет владельцу в режиме онлайн получать информацию от мастера цеха по неисправности автомобиля в формате видеозаписи, сделанной непосредственно в ремонтной зоне. Благодаря Video Capture клиент может лично убедиться в существовании выявленных неполадок, получить полный контроль над ситуацией и возможность принимать взвешенные решения о ремонте.

Владельцы автомобилей зачастую сталкиваются с тем, что сотрудники дилерского центра не могут проверить абсолютно все аспекты во время диалоговой приемки. Часть неисправностей может быть обнаружена только на подъемнике в ремонтной зоне. После этого механики передают эти данные мастеру-консультанту, который в свою очередь созванивается с клиентом и объясняет, из-за чего возникла необходимость в дополнительных работах. Теперь же, благодаря Video Capture, клиенту будут напрямую предоставляться видеозаписи, на которых отображены те или иные неполадки, вскрывшиеся в ходе подробного осмотра. Владелец сможет получить детальные пояснения и калькуляцию по выявленным неисправностям и в режиме онлайн одобрить предложенные работы, полностью или частично.

Награды Freudenberg Filtration Technologies



Компания Freudenberg Filtration Technologies получила награды от двух ведущих мировых автопроизводителей.

Премия Groupe PSA в номинации «Aftermarket Performance» была вручена Freudenberg Filtration Technologies в честь признания эффективности поставщика в 2017 году и за его способности удовлетворять требованиям французских производителей по качеству продукции и срокам поставок.

«Для нас большая честь, что наша компания считается ведущим поставщиком во всех аспектах PSA, – говорит Барри Келлар, глобальный вице-президент Automotive Filters в Freudenberg Filtration Technologies. – В своей повседневной работе мы стремимся к совершенству на благо наших клиентов и их потребителей. Мы очень гордимся этой наградой в знак признания наших усилий».

Freudenberg поставляет PSA различные салонные системы фильтрации частиц, такие как micropAir и combi, а также последнее поколение антиаллергенных фильтров.

В Торонто компания Freudenberg Filtration Technologies получила шестую подряд награду от Honda Motor во время 34-й ежегодной конференции поставщиков Honda. Эту награду компания заслужила на основе общей оценки в трех категориях: качества, доставки и стоимости запасных частей. «Наша команда поставила 100 процентов продукции без дефектов и вовремя, – объясняет Келлар. – Мы поставляем Honda высокоэффективные фильтры частиц micropAir на протяжении многих лет и гордимся тем, что являемся одним из лучших поставщиков».



ORIGINAL QUALITÄT

HEYNER
Germany

HYBRID
Graphit

Wischerblatt
500mm-20"

Technische Produktbeschreibung:
Anwendungsbereich:
Für alle Fahrzeuge des
Pkw- und Lkw-Verkehrs.
Ausführung:
Hybrid-Technologie
mit Graphit-Elementen
für einen
besonders guten
Kontakt zum Scheiben-
glas.
Anwendung:
Wischerblatt

**NANO
GRAPHIT**
For Extra Long Life

100% Endkontrolle
für beste Qualität.
1 Stück

Also prepared for every
Automobile with Microfilter, Anti
SMOG, Particulate, Dust,
Pollen, Bacteria and Allergens.
Special All-Weather treatment.

PREMIUM QUALITÄT
FOR AUTOMOBILE

www.heynermobil.de



HYBRID

ОДНА ДЛЯ ВСЕХ!

Подходит практически для всех
автомобилей



**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

Новый онлайн-сервис поддержки клиентов Shell

Концерн «Шелл» объявил о запуске нового технического онлайн-сервиса по вопросам использования смазочных материалов. Shell LubeChat – это первый онлайн-чат, в котором клиент может получить профессиональную консультацию по выбору смазочных материалов «Шелл».

Сервис построен по принципу диалогового окна, где на вопросы клиента в онлайн-чате отвечают опытные консультанты компании. Сервис доступен в любое время со смартфона или компьютера. Вопросы в LubeChat можно задавать как в свободной форме, так и с помощью готовых шаблонов.

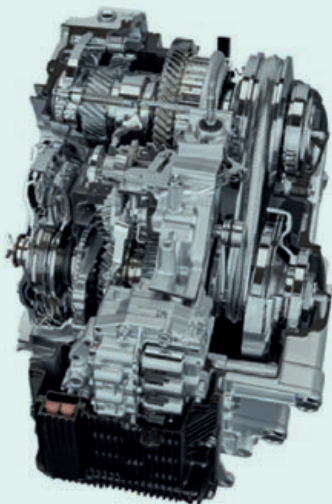
Кроме того, в базе данных сервиса уже содержатся ответы на самые популярные вопросы. К примеру, клиенту достаточно написать: «Каковы технические характеристики продукта...» или «Как правильно подобрать масло для моей машины?», как система автоматически предоставит ему полную информацию на данную тему.

Volkswagen привезет в Россию новые дизели

Это уже хорошо известные в странах Западной Европы 2-литровые двигатели BlueMotion серии MDB 288 мощностью 150 или 204 л.с. Данные моторы соответствуют нормам Евро-6 и отличаются высокой топливной экономичностью.

В первую очередь такие двигатели станут устанавливать на автомобили коммерческой линейки Volkswagen: Transporter, Caravelle, Multivan, Crafter. Возможно, также дизели данного семейства получит пикап Volkswagen Amarok.

Новые коробки передач Aisin



Различные комплектующие Aisin установлены на новом хэтчбэке Toyota Corolla для североамериканского рынка. Последняя модель хэтчбэка Corolla, созданная на новой глобальной платформе Toyota, отличается улучшенными экологическими характеристиками.

Новый вариатор CVT, разработанный совместно с Toyota, позволяет снизить на 6% расход топлива по сравнению с моделью предыдущего поколения.

Также на Toyota Corolla устанавливается новая 6-ступенчатая механическая коробка передач Aisin. Новая трансмиссия оснащена синхронизаторами передачи заднего хода. Она на 7 кг легче и на 24 мм короче коробки передач предыдущего поколения, это один из самых компактных агрегатов подобного типа.

Система полного привода для Lynk & Co



BorgWarner, глобальный производитель и разработчик технологий в области трансмиссий для автотранспорта, в том числе для машин с гибридной силовой установкой и электромобилей, производит электрогидравлическую систему полного привода (AWD) для первого автомобиля компании Lynk & Co.

Новый бренд Lynk & Co создан для европейского рынка с уникальной бизнес-

моделью и акцентом на новейших технологиях, что позволит марке конкурировать с именитыми автомобильными брендами на международных рынках.

Новейшая муфта AWD BorgWarner – это компактная, легкая конструкция. Благодаря интегрированному программному обеспечению она автоматически распределяет крутящий момент между передней и задней осями. В результате новый кроссовер обладает высокой динамикой, отменной управляемостью в сочетании с низким расходом топлива.

Полноприводная трансмиссия, интегрированная с электронным блоком управления (ECU), анализирует скорость автомобиля, радиус поворота, дорожные условия, что позволяет оптимально распределять крутящий момент между передней и задней осью в автоматическом режиме.

Технология мониторинга за прицепом



Буксирование крупногабаритных прицепов – автодомов, платформ с яхтами или внедорожной техникой – требует повышенного внимания и осложняется тем, что значительная часть прицепа и дороги рядом с ним остаются вне поля зрения водителя. Ford Ranger 2019 года предложит высокотехнологичное решение этой проблемы – систему мониторинга слепых зон Blind Spot Information System (BLIS) с расширенной зоной покрытия радаров. Два дополнительных сенсора, встроенных непосредственно в задние фонари пикапа, отслеживают пространство по бокам от прицепа по всей его длине. Система анализирует о присутствии транспортного средства в слепой зоне прицепа.

Система предусматривает три различных профиля настроек в зависимости от длины прицепа. Водитель указывает длину прицепа, чтобы электроника «знала», насколько далеко назад должна простираться зона мониторинга системы.

Система BLIS работает вне зависимости от того, буксирует ли автомобиль прицеп. Если пикап движется без прицепа, на боковые зеркала выводится сигнал о нахождении транспортного средства в слепой зоне возле пикапа.

Путь в 60 лет

11 июля 2018 года компания Wulf Gaertner Autoparts AG, которой принадлежит гамбургский производитель автозапчастей MEYLE AG, отметила 60-летний юбилей под девизом «60 лет дружбы». В компании, основанной Вульфом Гартнером (Wulf Gaertner) в 1958 году, с самого начала работы уделялось особое внимание взаимоотношениям с сотрудниками, клиентами и деловыми партнерами, а также формированию долгосрочных отношений с покупателями. Значительная часть высококачественных автокомпонентов под брендом MEYLE, предназначенных для рынка послепродажного обслуживания автомобилей, выпускается на собственных производственных площадках компании и реализуется на рынках более 120 стран мира.

«Мы стали одним из ведущих поставщиков независимого рынка автозапчастей благодаря нашей прозрачности и открытости, приверженности собственным ценностям и соответствию нашей продукции высоким стандартам качества», – заявляет Карл Й. Гартнер (Dr. Karl J. Gaertner), председатель правления MEYLE. Все началось в Южной Америке в 1950-х годах. Именно тогда основатель фирмы и гонщик-любитель Вульф Гартнер на собственном опыте убедился, как сложно порой найти высококлассные автомобильные запчасти. Особенно велик был спрос на качественные автокомпоненты немецкого производства, поэтому 11 июля 1958 года он основал компанию Wulf Gaertner Autoparts,



занимавшуюся экспортом автозапчастей. «Многое произошло за эти 60 лет, и мы очень гордимся тем, какой путь мы проделали, тем, как мы развивались. Ценности, заложенные в основу работы компании моим дядей Вульфом Гартнером, актуальны для нас и по сей день. Его кредо звучало так: «Залог нашего успеха – стать другом для наших клиентов». Именно этот тезис стал фундаментом нашей ежедневной работы и залогом формирования долгосрочных партнерских отношений. Этот принцип мы соблюдаем на всех этапах и направлениях нашей деятельности».

Поначалу компания специализировалась на экспорте оригинальных запчастей для транспортных средств, произведенных в Германии и эксплуатируемых в США и странах Латинской Америки. В последующие годы каналы сбыта постоянно расширялись, а в 1995 году приобретение производителя запчастей – компании MEYLE – ознаменовало переход от экспорта к выпуску запасных частей высокого качества под собственным брендом. Стабильный рост сделал возможным строительство производственных площадок по выпуску деталей подвески, компонентов системы рулевого управления и резинометаллических изделий. Наличие дочерних компаний по всему миру, включая Францию, Испанию, Великобританию и Китай, способствует росту продаж и обеспечивает доступность деталей под брендом MEYLE на рынках более 120 стран.



Ясность вместо пустых слов: **5-летняя гарантия.**

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

Без «если» и «но». www.contitech.de/5

Новый ручной насос alca®



Универсальность – то, что найдёт автолюбитель в новом ручном насосе alca® High Pressure. Он поможет подкачать шины и автомобиля, и велосипеда, а также без труда справится с надувом мячей, матрацев и т.д. Такой универсальности удалось достичь благодаря мультивентильному соединению и набору из трех адаптеров. При этом конструкция насоса продумана таким образом, чтобы максимально снизить уровень шума при использовании.

С насосом справится даже ребенок, при этом прибор обладает большой мощностью и давлением 7 бар. Ручки насоса покрыты мягким нескользящим материалом, что делает его комфортным в использовании. Удобная и точная шкала манометра позволяет контролировать давление в шинах. Усиленный цилиндр высотой 500 мм и диаметром 30 мм изготовлен из стали и имеет порошковое покрытие. Прибор оснащен шлангом высокого давления длиной 60 см, что позволяет удобно расположить его относительно предмета накачивания. Насос также укомплектован специальными ножками для устойчивости. Рекомендованная розничная стоимость насоса – 1400 рублей.

Немецкий бренд alca® известен автоаксессуарами, щетками стеклоочистителя, инструментами, амортизаторами и другим. Продукция alca® отличается оптимальным сочетанием цены и качества. Продукция известна покупателям более чем в 80 странах: от Швейцарии и Польши до Японии, Казахстана и России.



PETRONAS ищет таланты



Компания PETRONAS Lubricants International (PLI) объявила о начале глобального поиска специалиста по горюче-смазочным материалам в группу технической поддержки четырехкратного чемпиона «Формулы-1» – команды Mercedes-AMG PETRONAS Motorsport. Новый сотрудник возьмет на себя поддержку направления PETRONAS Fluid Technology Solutions™.

Для мотивированных, ответственных и любящих свое дело высококвалифицированных специалистов это станет отличной возможностью войти в состав команды технических профессионалов Mercedes-AMG PETRONAS Motorsport.

«Мы очень рады объявить о начале первого глобального поиска нового сотрудника PETRONAS, специалиста по применению горюче-смазочных материалов для гоночных болидов. Кандидат пройдет обучение под руководством инженеров нашей компании, чтобы в дальнейшем в мельчайших аспектах разбираться в специфике технической поддержки, предоставляемой с нашей стороны команде «Формулы-1», – сказал Джузеппе Д'Арриго (Giuseppe D'Arrigo), исполнительный директор PLI Group.

PLI в полной степени полагается на опыт и знания своего большого коллектива инженеров. В том числе – на опыт и знания конкретной команды, оказывающей техническую поддержку AMG PETRONAS Motorsport. Более того, опыт участия в «Формуле-1» – это элемент, играющий ключевую роль в процессе разработки и испытаний новых концепций и решений, которым впоследствии суждено воплотиться в инновационных продуктах будущего.

Масло для бюджетного сегмента

Castrol выводит на российский рынок полностью синтетическое моторное масло Castrol GTX 5W-40 A3/B4. Новый продукт дополнит линейку Castrol GTX, которой в 2018 году исполняется 50 лет, и станет первым в России полностью синтетическим моторным маслом Castrol, предназначенным для бюджетного сегмента.

Castrol GTX 5W-40 A3/B4 разработано для использования в автомобилях иностранного и отечественного производства и предназначено для двигателей таких популярных моделей, как Renault Logan, Renault Sandero, Renault Duster, Skoda Rapid, VW Polo, LADA Vesta, LADA Largus, Nissan Almera, Chevrolet Niva и других.

Castrol GTX 5W-40 A3/B4 подходит для применения в бензиновых и дизельных двигателях, в которых производитель рекомендует использовать смазочные мате-

риалы, соответствующие классу вязкости SAE 5W-40 и спецификациям ACEA A3/B4, API SM/CF или более ранним. Оно одобрено к использованию в автомобилях, требующих применения моторных масел класса качества: Renault RN 0700/RN 0710, VW 502 00/505 00.

Линейка Castrol GTX специально разработана для автомобилей, которые эксплуатируются в тяжелых условиях, таких как частая работа двигателя в режимах остановки-движения (стоп-старт), низкое качество топлива, суровый климат и увеличенные интервалы замены масла. Такого рода нагрузки способствуют образованию на деталях двигателя густых смолистых отложений – шлама, который, в свою очередь, может привести к ухудшению циркуляции масла и преждевременному выходу мотора из строя. Продукты серии Castrol GTX обладают уси-

ленными мощными свойствами и обеспечивают превосходную защиту двигателя автомобиля от образования опасных отложений, повышая надежность его работы. Новое моторное масло расширит линейку Castrol GTX в России, которая до этого была представлена смазочным материалом Castrol GTX Ultraclean 10W-40 A3/B4 с синтетическими компонентами.

Новое моторное масло Castrol GTX 5W-40 A3/B4, как и другие смазочные материалы Castrol для автомобилей, производится на одном из заводов компании в Европе и экспортируется на территорию России. Продукт будет доступен для потребителей в канистрах объемом 1 и 4 л, а также в бочках объемом 60 и 208 л для оптовых покупателей и станций технического обслуживания. Первые канистры продукта появятся на полках магазинов уже в августе.

НАФТ

МОНОМЕНТАЛЬНАЯ ПРОЧНОСТЬ

Российское производство – лучшее



По результатам 2017-го финансового года цех штамповки завода Nissan в Санкт-Петербурге (NMGR) получил свою первую глобальную премию Nissan – «Лучший прогресс завода».

Награждение происходило в центральном офисе Nissan в Токио, где генеральный менеджер Киминори Кавано торжественно вручил награду представителю отдела регионального отдела инженерно-технологического обеспечения NMGR с просьбой обязательно передать его благодарностью сотрудникам цеха за приложенные усилия и отличную работу.

Было отмечено, что вклад в развитие производственных процессов внесли все участники, обеспечивающие производственный процесс: «Только в результате грамотно разработанной стратегии и согласованных усилий производственного, инженерного и отдела обслуживания технического оборудования нам удалось показать выдающийся прогресс и увеличить свой результат с 21 до 36 баллов по сравнению с прошлым годом!» – говорит Игорь Бойцов, генеральный директор ООО «Ниссан Мэнюфэкчуринг РУС».

Данная система сравнения заводов, имеющих штамповочное производство, была организована головным офисом Nissan в Японии для поддержания постоянного состояния конкурентоспособности и мотивации к оптимизации процессов. Она учитывает ключевые показатели эффективности производства, такие как количество рабочих циклов оборудования (ударов в час), уровень качества продукции, соотношение фактического количества производственного персонала к расчетному, уровень брака и др. В данный момент по этой системе оцениваются 20 заводов Nissan по всему миру и три японских завода Mitsubishi.

Изначально в производственном процессе использовалась сталь иностранных производителей, но в течение 2017 года была проделана значительная работа по подготовке технологической оснастки для перехода на стальной прокат заготовок российского производства.



ШРУСЫ, ПРИВОДНЫЕ ВАЛЫ, СТУПИЦЫ И СТУПИЧНЫЕ ПОДШИПНИКИ НАФТ

HAFTJOINT.DE



Прочность и надёжность благодаря особой конструкции и применяемым материалам



Производство соответствует качеству оригинальной комплектации



Широкий ассортимент



Полная информация о товаре по QR-коду на упаковке



CARBERRY.

Performance for value

Обновление ассортимента MEYLE



Гамбургский производитель запасных частей MEYLE AG представляет обновленную линейку эластичных муфт MEYLE HD. Появление новых изделий стало результатом сотрудничества с компанией BOGE Elastmetall GmbH, лидером в области технологий вибрационного контроля, применяемых в автомобильной отрасли. Благодаря усилиям обоих производителей новая эластичная муфта стала доступна для рынка послепродажного обслуживания автомобилей в виде практичного «умного» ремонтного комплекта MEYLE, в состав которого, наряду с самой муфтой, также входят сопутствующие детали для монтажа. Благодаря использованию оптимизированных материалов, среди которых, к примеру, резиновая смесь особого состава и исключительно прочная нить внутри эластичной муфты, обеспечиваются улучшенные

рабочие характеристики детали, а также срок службы, превышающий средние показатели.

Неисправная эластичная муфта может представлять серьезную угрозу безопасности: в крайних случаях такая деталь может просто-напросто разрушиться, что приведет к крайне неприятным последствиям. Результатом сотрудничества MEYLE и BOGE стало появление эластичной муфты, которая, благодаря передовым эксплуатационным характеристикам и применению уникальных технических решений, обладает исключительной долговечностью и надежностью. Высокая эффективность муфты достигается за счет сглаживания пиковых значений крутящего момента, а также демпфирования и изоляции колебаний при изменениях нагрузки.

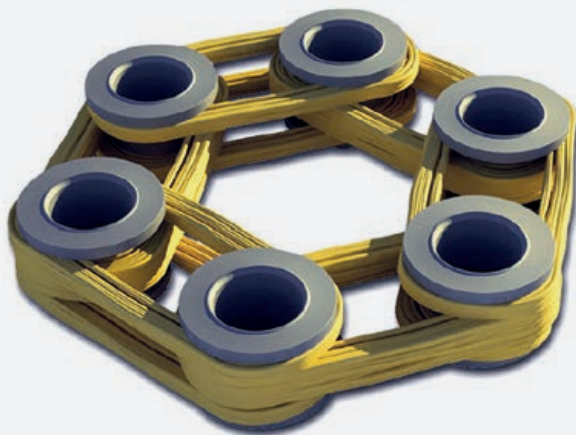
Применяемые материалы дополнительно улучшают некоторые характеристики детали: инновационная оптимизиро-

ванная технология навивки и улучшенные характеристики сжатия и растяжения снижают внутреннее трение, что, в свою очередь, обуславливает исключительно долгий срок службы эластичной муфты. Оптимизированная намотка обеспечивает повышенную, по сравнению с традиционными компонентами, прочность на разрыв. Тщательно

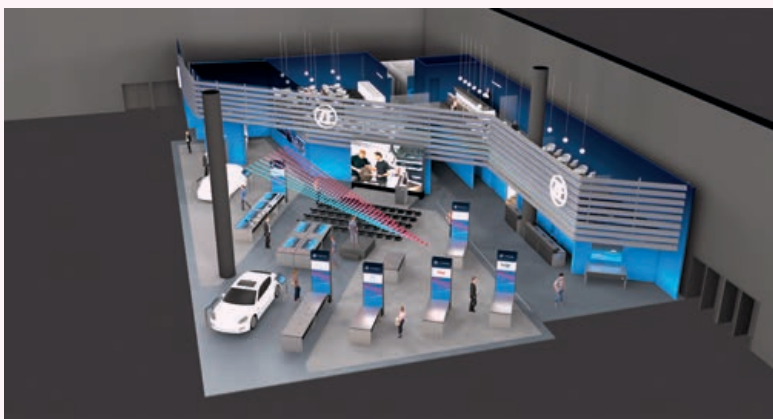
выполненное покрытие всей поверхности нити также способствует увеличению прочности детали. Оптимизированная резиновая смесь, используемая для изготовления эластичных муфт MEYLE-HD, способна выдерживать температуры до 130°C.

Эластичная муфта MEYLE-HD представляет собой альтернативное решение как для станций технического обслуживания, так и непосредственно для автолюбителей, позволяющее выполнить замену вышедших из строя компонентов карданного вала при приемлемом уровне затрат. Точечная замена неисправных компонентов обеспечит автовладельцам и СТО значительную экономию времени и средств.

В настоящее время MEYLE предлагает 22 наименования эластичных муфт MEYLE-HD – ассортимент, охватывающий более 19 миллионов моделей транспортных средств по всему миру. При этом в планах компании дальнейшее расширение ассортимента. Приобретая эластичные муфты MEYLE-HD СТО получают дополнительное преимущество в виде четырехлетней гарантии, которая распространяется на всю линейку продуктов MEYLE-HD. ■



Компоненты для техники будущего



ZF Aftermarket на ведущей международной отраслевой выставке Automechanika Frankfurt 2018 представит такие инновационные разработки, как новое поколение тормозных колодок Electric Blue, новую концепцию приводного блока и предложения по диджитализации СТО.

Через полтора года после объединения ZF Services и TRW Aftermarket в ZF Aftermarket новая организационная структура доказала, что она подготовлена к мобильности будущего на рынке запчастей. ZF Aftermarket создает новые возможности для развития бизнеса своих партнеров, используя разработки в сфере диджитализации и электромобильности. Доктор Ульрих Вальц, отвечающий за продукцию и рынки сбыта ZF Aftermarket, комментирует: «Являясь частью концерна ZF, мы участвуем в разработке автомобильных технологий на ранней стадии. Вне зависимости от того, автономные ли это автомобили, автобусы с электрическим приводом или перекрестная связь различных видов транспорта, решения ZF обеспечивают интеллектуальную мобильность и совершенствуют имеющиеся технологии».

На выставке во Франкфурте TRW впервые представит новое поколение тормозных колодок для электромобилей Electric Blue. Данное инновационное решение значительно снижает шум от торможения внутри транспортного средства и поставляется с комплектующими для подавления шума в качестве стандартного оборудования. В дополнение к улучшенным шумовым характеристикам сочетание уникального материала для тормозных колодок и противозумных накладок снижает уровень выбросов твердых частиц до 45% во время торможения.

Тормозные колодки для 15 наиболее популярных типов электромобилей появятся на рынке к сентябрю 2018 года, а до конца года 97% парка легковых автомобилей в Европе будет оборудовано ими. Как говорит Маркус Виттих, глава IAM: «В ближайшее время в городах будет увеличиваться количество автомобилей с электроприводом и автономных транспортных средств. Мы создаем мобильность будущего: e.GO Mover – первый автомобиль, который объединяет в себе системы ZF, реализует концепцию независимой мобильности для городов и готов к серийному производству».

Входя в состав совместного предприятия e.GO Moove GmbH, концерн ZF разрабатывает и производит транспортные средства с электрическим приводом и автономные средства передвижения.

Еще одно перспективное направление – диджитализация автосервисов. Автомобиль передает информацию, а ZF Aftermarket обеспечивает ее правильное понимание в СТО. «Это может показаться странным, но когда вы посмотрите на процесс более внимательно, то станет ясно, что это основной ключ к мобильности будущего. Мы разработали такой «ключ» с помощью технологий Openmatics», – заявляет Хельмут Эрнст, глава ZF Aftermarket.

Решение ZF работает на открытой платформе, которая может подключаться к любому автомобилю. Электронный датчик бортовой диагностики (OBD) собирает и передает данные, распознавая 74 сигнала с OBD-интерфейса автомобиля, таких как уровень топлива, тормозные характеристики и сообщения об ошибках.

FRAM®

БУДЬ УСПЕШЕН С СИЛЬНЫМ ОЕМ- ПОСТАВЩИКОМ

- 1 СИЛА ГЛОБАЛЬНОГО ОЕ ПОСТАВЩИКА
- 2 ПРИВЕРЖЕННОСТЬ ИННОВАЦИЯМ И ИССЛЕДОВАНИЯМ
- 3 ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ МАСЛЯНЫХ, ВОЗДУШНЫХ И САЛОННЫХ ФИЛЬТРОВ
- 4 СИЛЬНЫЙ БРЕНД С ДОЛГОЙ ИСТОРИЕЙ



www.fram-europe.com

soGefi GROUP

Безопасность превыше всего



Хотя время полностью беспилотных автомобилей еще не наступило, системы автоматического торможения и контроля дистанции встречаются все чаще, и вскоре в Европе они станут обязательными. Для калибровки таких устройств необходимо специальное диагностическое оборудование, которое производят ведущие мировые автопроизводители компонентов.

На вопросы журнала «Автокомпоненты» о современном диагностическом оборудовании отвечает Алексей Григорьев, представитель компании Hella Gutmann Solutions.

«Автокомпоненты»: Для каких целей предназначено диагностическое оборудование CSC-Tool?

– CSC-Tool, или Camera & Sensor Calibration Tool, – это устройство для калибровки систем помощи водителю, различных камер и датчиков, например фронтальной камеры для

системы слежения за дорожной разметкой. Стоит отметить, что в сочетании с любым диагностическим прибором Hella Gutmann можно откалибровать также радарный датчик для ACC (Adaptive Cruise-Control) так называемого адаптивного круиз-контроля или камеру для адаптивной системы освещения.

«Автокомпоненты»: На каких автомобилях может быть использовано данное оборудование?

– Наше устройство для калибровки можно смело использовать, если автомобиль

оснащен фронтальной камерой или радарным датчиком. Количество таких автомобилей постоянно увеличивается, поэтому список моделей также обновляется. Если вы управляете автомобилями Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Toyota, Mazda, Nissan или другими, оснащенными фронтальной камерой или радарным датчиком, то спрашивайте о данной услуге по калибровке в сервисе, также вы всегда можете обратиться в московское представительство компании Hella в России.

«Автокомпоненты»: В каких случаях требуется калибровка камер и датчиков? Насколько часто необходимо выполнять эту процедуру?

– Наиболее частой причиной является замена лобового стекла. Иногда калибровка камер и датчиков необходима, когда загорается сигнальная лампа об отказе датчика камеры. Кроме

этого, данную процедуру необходимо проводить при замене самой камеры, неисправности или замене электронного блока управления (ЭБУ).

«Автокомпоненты»: Насколько востребована у клиентов процедура калибровки камер и датчиков?

– В последнее время все чаще даже автомобили в базовых комплектациях оснащаются электронными системами помощи на дороге, например, это весь модельный ряд Volvo, из массовых моделей – Volkswagen Tiguan. Услуга, безусловно, становится популярной и необходимой.

«Автокомпоненты»: Какое еще диагностическое оборудование предлагает Hella Gutmann для автосервисов?

– Кроме стендов для калибровки, компания Hella Gutmann предлагает реглоскопы, диагностические сканеры, зарядные и пусковые устройства.

«Автокомпоненты»: Над чем сейчас работает Hella? Как скоро наступит время, когда автомобиль сам будет диагностировать неисправности и приехать на сервис?

– Я думаю, что автономная диагностика неисправностей – это следующий шаг автоматизации после полного перехода на беспилотники. Вы наверняка слышали о стратегическом партнерстве компании ZF и Hella в области сенсорных технологий, которое направлено и на совершенствование систем фронтальных камер для функций автономного управления. Компания Hella уже участвует в создании автомобиля будущего, и я уверен, что мы и в дальнейшем будем принимать участие в основных стратегических проектах отрасли. ■

Гибкая технология

Компания Michelin и компания Maxion Wheels, ведущий производитель колесных дисков, удостоены премии CLEPA Innovation Awards 2018 от Европейской ассоциации поставщиков автомобильных компонентов (CLEPA). На церемонии награждения в номинации «Сотрудничество» жюри отметило инновационную деятельность компаний: результатом этого плодотворного сотрудничества стала разработка новейших колесных дисков с технологией Michelin Acorus.

Питер Клинкерс (Pieter Klinkers), главный исполнительный директор Maxion Wheels, принял награду от имени двух компаний и отметил: «Автомобильная промышленность претерпевает серьезные изменения. Сегодня в этих быстро развивающихся условиях ведения бизнеса сотрудничество является ключом к успеху. Оно не только стимулирует внедрение инновационных идей, но и умножает наши знания и опыт. Гибкие колесные диски с технологией Michelin Acorus – это результат объединения технологий производства двух мировых лидеров с целью создания инновационного продукта, предназначенного для рынка легковых автомобилей».

Венсан Руссе-Рувьер (Vincent Rousset-Rouviere), вице-президент подразделения



шин Michelin первичной комплектации, также добавил: «Уже на первых этапах проекта стало ясно: чтобы быстро вывести новую технологию на рынок, нам необходимо сотрудничать с компанией Maxion Wheels и ее экспертами».

Гибкие колесные диски с технологией Michelin Acorus были представлены на Международном автомобильном салоне во Франкфурте в 2017 году. Их конструкция предотвращает повреждения шин и дисков при движении по неровным дорогам и обеспечивает безопасность водителя и пассажиров. Запатентованная инновационная технология заключается в том, что на специальный обод

колесного диска устанавливаются два эластичных резиновых фланца. Они поглощают энергию толчков и ударов, защищая диск от резких механических воздействий.

Помимо уменьшения риска повреждения и повышения безопасности, гибкие колесные диски с технологией Michelin Acorus обеспечивают автомобилистам ряд других преимуществ: повышается ездовой комфорт, снижается уровень шума и уменьшается вредное воздействие на окружающую среду. Инновационное решение также способствует тому, что при попадании в выбоину шина и диск меньше подвергаются повреждениям.

Энергия будущих дорог!

EXIDE®

BATTERIES

www.exide.com
www.exidetechologies.ru
exide.russia@eu.exide.com



www.exide.info
info@exide.ru

Технология AGM



Технология EFB



Технология Carbon Boost



Передовые разработки Magneti Marelli



Компания Magneti Marelli представила свои новинки на выставке CES Asia 2018 в Шанхае.

В сфере электроники основное внимание было уделено интерфейсу «человек – машина» и его постепенной эволюции в сторону систем с несколькими дисплеями – они спроектированы таким образом, что их информационные функции гармонично интегрированы в дизайн. Это в том числе стало возможным благодаря использованию нескольких соединенных дисплеев, формирующих единую поверхность. В частности, на выставке CES Asia компания Magneti Marelli представила свое видение электронной панели приборов E-Cockpit – технологическое решение, подразумевающее объединение всех функций в единый элемент с различными дисплеями, на которых среди прочего расположены как панель приборов, так и центральный информационный дисплей (CID).

Также компанией были представлены различные варианты цифровых приборных панелей Full Digital Cluster размерами

от 12,3 до 27 дюймов, двойные дисплеи, а также демонстрационный модуль, оснащенный проекционным дисплеем. Кроме того, состоялась демонстрация прототипа блока управления Cockpit-ECU, который представляет собой единый процессор, способный интегрировать в одну систему до четырех дисплеев, не только обладающих разными операционными системами, но и выполненных на разных технологических решениях (светодиодные дисплеи, сенсорные экраны и т.д.).

Что касается тематики автономного вождения, то наиболее важным моментом в этой области в настоящий момент является способность обнаруживать и воссоздавать в режиме реального времени окружающую автомобиль обстановку. Для этих целей компания Magneti Marelli разрабатывает интегрированные решения для управления информацией, поступающей от датчиков, которые отслеживают дорожную обстановку. Опреде-

ленное внимание было уделено решению Smart Corner, в рамках которого датчики, предоставляющие информацию для системы автономного вождения (видеокамеры, радар и лидар), интегрированы в фары головного света и задние фонари.

Другим фундаментальным аспектом процесса автономного вождения является взаимосвязь автомобиля с окружающей средой (V2X). Этому вопросу была посвящена отдельная часть экспозиции, располагавшаяся рядом с пространством, где демонстрировались решения для автономного вождения. Здесь же демонстрировались телематические блоки или T-блоки. Это одновременно и OE решение, и продукт для рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

Что касается светотехнических решений, то на CES подразделение Magneti Marelli Automotive Lighting продемонстрировало свои последние достижения в области синтеза дизайна и технологий, что стало возможным благодаря использованию простых и органических светодиодов (LED и OLED соответственно).

Для систем заднего освещения Magneti Marelli представила решение, основанное на сочетании последних достижений светодиодной и «светоуправляющей» технологий.

Для передних световых приборов компания показала электронные блоки управления (ECU) последнего поколения, обеспечивающие контроль всех интеллектуальных функций головных фар, например функций матричного и адаптивного освещения и усовершенствованного цифрового управления световым потоком.

Magneti Marelli в Шанхае также представила решения для систем гибридного и электрического привода, а также «впрыск воды» и технологию непосредственного впрыска топлива под давлением 1000 бар (GDI). Здесь демонстрировалась система «мягкого гибрида» (mild hybrid) с рабочим напряжением 48 В и воздушным охлаждением, оснащенная интегрированным стартер-генератором с ременным приводом (BSG).

Система впрыска воды для бензиновых двигателей с турбонаддувом позволяет осуществлять впрыск воды в камеру сгорания через дополнительную форсунку, установленную в каждом цилиндре. Это обеспечивает повышение мощности и эффективности двигателя, оптимизирует рабочие условия внутри камеры сгорания и позволяет снизить уровень выбросов CO₂ на 3–5%. Для систем непосредственного впрыска бензина компания Magneti Marelli предлагает новые модели насосов и форсунок, способные выдерживать давление до 1000 бар, что позволяет увеличить мощность двигателя при снижении расхода топлива и уровня выбросов вредных веществ. ■

Юбилей Audi

31 июля состоялась пресс-конференция, посвященная 20-летию Audi Центра Таганка – одного из первых официальных дилерских центров Audi в России.

Концерн AUDI AG впервые официально появился в России в 1998 году. История бренда в стране началась с открытия представительства в здании Центра немецкой экономики в Москве. В первый год работы в России было продано 99 новых автомобилей. Со временем популярность бренда росла, модели Audi уверенно завоевывали симпатии автолюбителей, и к 2015 году в России было продано уже свыше 1,7 млн автомобилей, а в 2017 году этот показатель увеличился почти до 2 млн.

За шесть месяцев 2018 года новые легковые автомобили в России в среднем подорожали на 7,4%. В феврале был резкий скачок цен, на 4,5%. С начала кризиса в сентябре 2014 года автомобили в России в среднем подорожали на 59%. «На сегодняшний день нет оснований для снижения темпов роста российского авторынка во втором полугодии 2018 года. Несмотря на то что европейские автопроизводители планируют в ближайшие несколько лет сделать электрокарами до 30% новых моделей, на российский рынок эти тенденции пока влияния не окажут. В этом году



продажи традиционно замедлились в летний период и начнут расти в четвертом квартале, рост составит 12–15% к 2017 году, – отметил в ходе пресс-конференции Александр Халилов, председатель совета директоров ГК «АвтоСпецЦентр». – Что касается нас, в июне продажи АСЦ выросли на 10,8% по рынку относительно 2017 года. План роста выручки АСЦ к концу года – на уровне 25% к прошлогоднему показателю. По бренду Audi в общем объеме продаж марки в Москве прогнозируем занять до 50% рынка к концу года. Обеспечивая в структуре нашей общей выручки 16%, Audi Центр Таганка по темпам роста является одним из лучших в группе. Удачный ребрендинг, талантливая команда и клиентоориентированный бизнес позволяют нам расти, несмотря на отрицательную конъюнктуру рынка».

«Первое полугодие 2018 года оказалось относительно благоприятным для премиум-сегмента. За шесть месяцев 2018 года в России была реализована 71 тыс. новых легковых автомобилей премиум-класса. Это на 4,5% выше результата годичной давности, – прокомментировал итоги первой половины 2018 года Андрей Туркин, генеральный директор Audi Центра Таганка. – Продажи в премиум-сегменте растут медленнее рынка, который в первом полугодии вырос на 18%, но к октябрю 2018 года мы ожидаем значительного прироста продаж. Уже сегодня мы наблюдаем устойчивую положительную динамику. Что касается нас, Audi Центра Таганка, к концу года мы планируем увеличить выручку на 10% – с 7,2 млрд руб. в 2017-м до 8 млрд руб. к декабрю нынешнего года, по объему проданных авто, скорее всего, мы останемся в диапазоне прошлого года. Основными драйверами роста марки сейчас являются модели A6 и Q7, большую ставку в этом году делаем на продажи спортивной линейки – RS3, RS4 и RS5. По итогам второй половины года планируемый прирост наших продаж составит 21%, так что в целом чувствуем себя на рынке очень уверенно».



Специалист по пружинам



винтовые пружины

рессоры

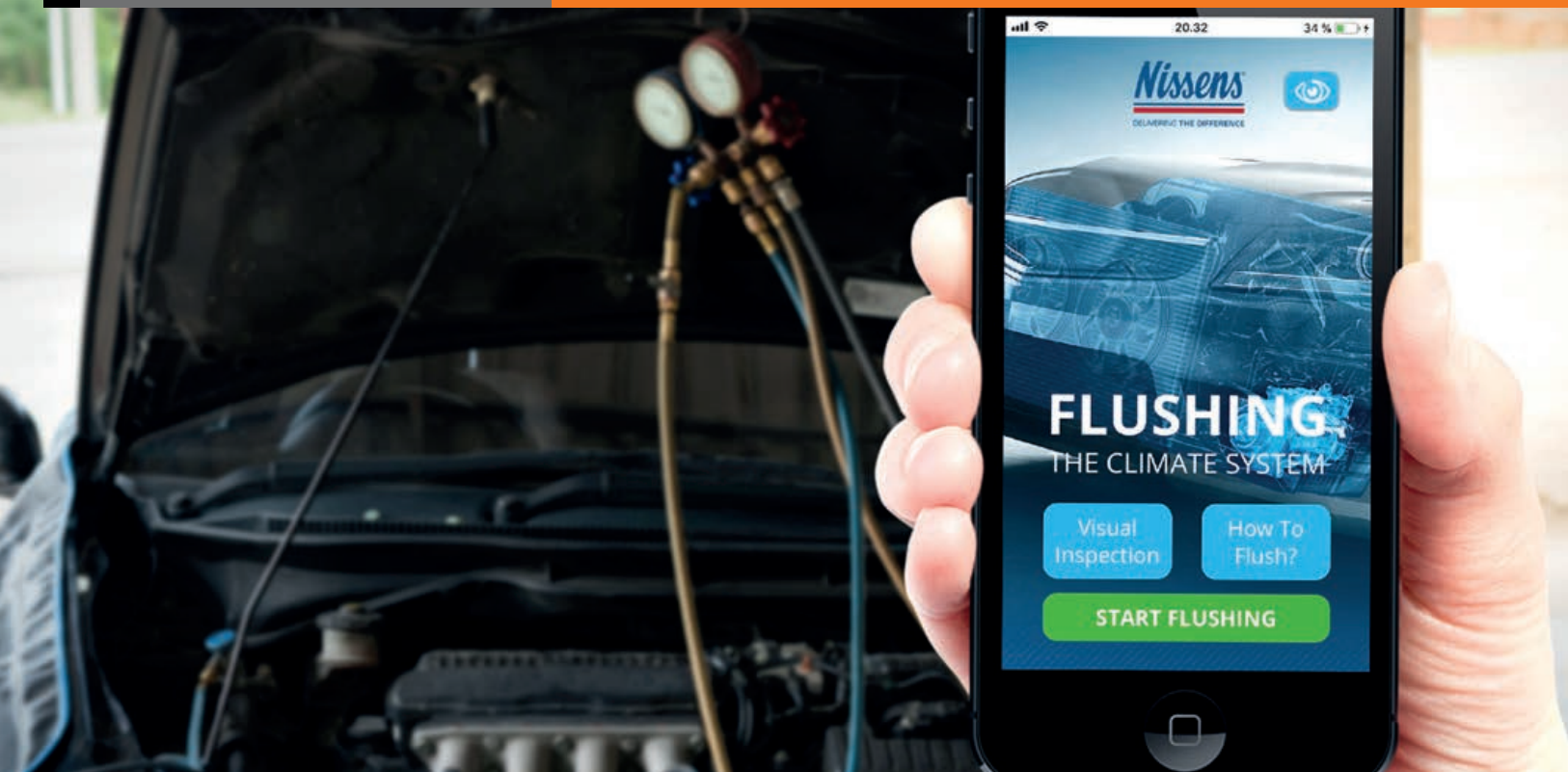
газовые пружины

спортивные пружины

Производитель полного ассортимента пружин качества оригинала

полный ассортимент, доступность и сервис

www.kilen.ru



Новый сервис Nissens

Датский производитель оборудования для кондиционирования воздуха и охлаждения двигателей Nissens выпустил новое приложение Flushing. Данное приложение представляет собой визуальное руководство для автомехаников по выполнению промывки любой предлагаемой на рынке автомобильной системы кондиционирования воздуха, при этом для доступа не требуется никаких дополнительных затрат.

Приложение Flushing доступно в сервисах Google Play и Apple App Store. Большинство автомобилей в Европе оборудовано системами кондиционирования воздуха, и их число постоянно растет. Это означает, что все большему количеству автомехаников приходится сталкиваться с задачей промывки таких систем. Данное приложение предназначено

упростить этот процесс: теперь у автомеханика будет под рукой пошаговая инструкция.

Якоб В. Смедегорд (Jacob W. Smedegaard), руководитель отдела маркетинга и коммуникаций компании Nissens Automotive, поясняет: «Как компания, производящая изделия для вторичного рынка автокомпонентов, мы считаем своим долгом помогать автомеханикам, на-

сколько это в наших силах. Мы обладаем большим объемом знаний и хотим передать их профессионалам, выполняющим сложные работы по обслуживанию систем кондиционирования воздуха. Если мы сможем помочь им выполнять эти работы быстрее и эффективнее, то эти специалисты будут чувствовать себя увереннее на рынке, где существует высокая конкуренция. Именно поэтому мы разработали приложение Flushing, и по этой же причине мы предлагаем его бесплатно.

Приложение предоставляет описание процесса промывки в виде удобного пошагового руководства с иллюстрациями. Его использование позволит любому автомеханику, при наличии надлежащего оборудования, уверенно выполнить быструю и

эффективную промывку любой системы кондиционирования воздуха. В приложении также предусмотрено визуальное представление различных видов загрязнения масла. Это даст механику возможность оперативно выявить наиболее вероятную причину неисправности системы кондиционирования воздуха и сэкономить столь ценное время в процессе диагностики.

«Надеемся, что автомеханики, работающие на рынке послепродажного обслуживания по всему миру, останутся довольными нашей инициативой – приложением Flushing. Мы высоко ценим самоотдачу и нелегкий труд этих специалистов; предлагая данный инструмент бесплатно, мы хотим тем самым выразить им свою благодарность», – сказал Якоб В. Смедегорд. ■

Nokian Tyres строит третий полигон

Концерн Nokian Tyres возводит новый технологический испытательный центр в Испании. Первые тестовые трассы будут открыты в следующем году, а полностью центр заработает в 2020-м.

В настоящий момент Nokian Tyres владеет двумя испытательными центрами в Финляндии. Построив третий испытательный полигон в Испании, концерн получит возможность круглогодичной работы по испытанию летних, всесезонных и зимних шин. Ключевой целью является разработка более безопасных, функциональных и экологических продуктов, чем когда-либо прежде. Основным фокусом испытательной площадки будут высокоскоростные летние и всесезонные шины, особую потребность в которых испытывают растущие рынки Nokian Tyres в Центральной Европе и Северной Америке.

«Долгое время мы планировали строительство нового испытатель-



ного полигона в сотрудничестве с местными властями и другими партнерами компании. Сейчас пришло время сделать следующий шаг и начать строительство технологического центра, который в будущем обеспечит нам универсальные возможности для ускорения разработки продуктов и расширения ассортимента нашей продукции», – говорит Хилле Корхонен, президент и CEO концерна Nokian Tyres.

На территории испытательного центра площадью 300 гектаров будет более десяти различных тестовых треков, которые будут использоваться для исследова-

ния прочности и производительности шин с использованием современных технологий тестирования. Вокруг полигона будет пролегать кольцевая трасса – семикилометровый овалный трек для испытания шин со скоростью до 300 км/ч. Кроме того, построенные трассы позволят проводить сертификационные испытания шин, такие как сцепление на мокрой дороге и уровень шума.

«Современные универсальные тестовые треки в новом технологическом центре будут адаптированы для выполнения сложных работ по разработке новых продуктов Nokian Tyres.

Жаркий испанский климат дает нам отличную возможность для тестирования наших шин круглый год. Всесторонние испытания и глубокое понимание потребностей клиентов гарантируют, что наши премиальные шины будут работать надежно в любых условиях эксплуатации», – говорит Понтус Стенберг, вице-президент по продуктам и технологиям концерна Nokian Tyres.

Помимо тестирования, технологический центр нацелен на ускорение устойчивого развития продуктов и инноваций. Уже в 2017 году Nokian Tyres участвовала в запуске исследовательского проекта, который изучает возможность использования гваулы для более экологически чистого производства шин. Гваула может выращиваться в сухом климате на неплодородной почве и рассматривается как потенциальная замена источника натурального каучука.



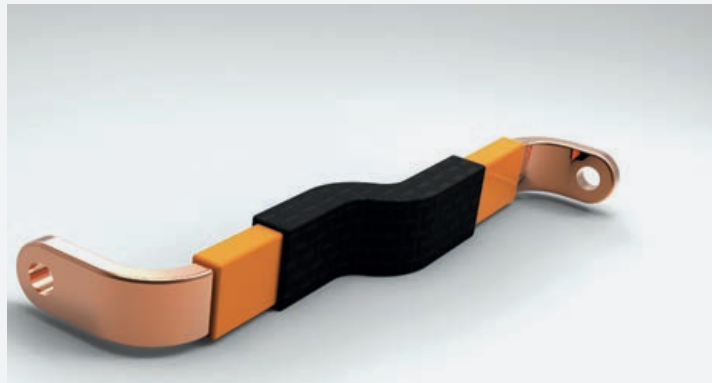
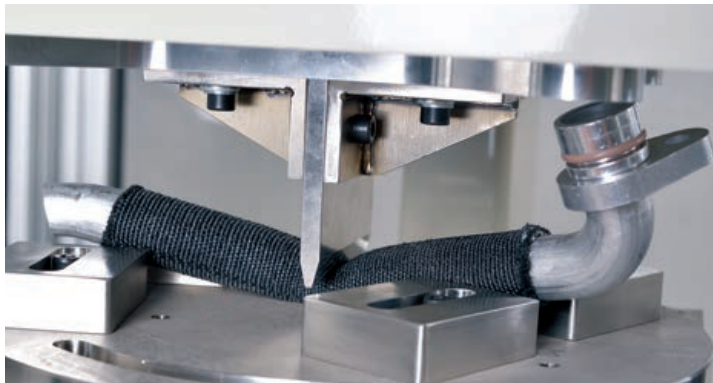
КАЧЕСТВО КОНВЕЙЕРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ И МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



Приглашаем посетить стенд АО «АВТОКОМ» А161, павильон 2.1, на выставке «MIMS-2018» 27-30.08.

Новый материал

Federal-Mogul Powertrain



Federal-Mogul Powertrain начинает производство тканой трубчатой изоляции нового поколения, обеспечивающей улучшенные характеристики ударной прочности и защиты от разрушения. Новая термоусадочная изоляция CrushShield® 2448 для автомобилей большой и малой грузоподъемности поглощает и рассеивает энергию удара при аварии, защищая такие уязвимые компоненты, как трубопровод системы кондиционирования воздуха, топливопровод, гибкие рукава и кабели высокого напряжения. Этот продукт также обеспечивает превосходную защиту от истирания, предотвращая механический износ компонентов, контактирующих друг с другом. Federal-Mogul Powertrain представит новую термоусадочную изоляцию CrushShield® 2448, а также многие другие продукты на международной выставке коммерческого транспорта IAA, которая в этом году будет проходить в Ганновере с 19 по 27 сентября.

«По мере усложнения конструкции двигателей большегрузных автомобилей растет и количество трубопроводов, гибких рукавов, кабелей и компонентов электропроводки, необходимых для обеспечения эффективной работы транспортного средства, – говорит Жан-

Мария Оливетти (Gian Maria Olivetti), технический директор Federal-Mogul Powertrain. – Наша компания – мировой лидер в области создания как продуктов для защиты от разрушения и истирания, так и инновационных тканых материалов, поэтому мы провели всесторонние испытания разработанных подразделением Systems Protection решений CrushShield, подтвердившие их ударопрочность и способность обеспечивать долговечную защиту компонентов».

Продукты CrushShield 2448 произведены из высококачественного многослойного тканого материала, который рассеивает энергию удара при аварии и обеспечивает отличную защиту от истирания. Инновационная структура материала с коэффициентом термоусадки 4:1 при минимальной температуре 140°C обуславливает простоту монтажа на коннекторы и кронштейны большого размера, а также на профили с острыми углами, гарантируя защиту самых уязвимых компонентов. Применение технологии термоусадки позволяет увеличить плотность и прочность трубчатой изоляции за счет ее «стягивания» вокруг детали и полного повторения формы поверхности, что уменьшает деформацию материала в экстремальных услови-

ях и предотвращает воздействие внешних факторов на защищаемые компоненты, продлевая срок их службы и обеспечивая повышенную ударопрочность и стойкость к истиранию.

«Простота монтажа – еще одно важное преимущество продукта CrushShield 2448, – отмечает Тэмми Эберсол (Tammy Ebersole), вице-президент и генеральный директор направления Systems Protection компании Federal-Mogul Powertrain. – Продукт плотно облегает защищаемый компонент, что устраняет необходимость использования дополнительных фиксирующих материалов, а также упрощает процесс монтажа и сокращает общее время установки».

Благодаря легкости и использованию технологии термоусадки продукт CrushShield 2448 можно использовать для установки на разные компоненты с различными диаметрами. Таким образом, один-единственный продукт обеспечивает множество вариантов применения.

Испытания на ударопрочность и стойкость к истиранию

Для того чтобы новый продукт максимально эффективно служил клиентам компании по всему миру, инженеры Federal-Mogul разработали собственный

метод испытания и специальное оборудование для оценки показателей ударопрочности трубчатой изоляции, смонтированной на различные компоненты, например на кабели и трубопроводы. Возможности испытания позволяют моделировать различные ситуации отказа, характерные, например, для реальных аварийных условий. Сравнительное испытание эффективно демонстрирует разницу в последствиях удара для незащищенного и защищенного компонентов.

Испытания показали, что при использовании материала CrushShield 2448 ударопрочность увеличивается на 70–100% в зависимости от типа защищаемого компонента. Трубчатая изоляция была испытана в соответствии со спецификациями LV312-3 и отнесена к классу E (> 50 Дж) при установке на экранированный кабель и к классу F (> 75 Дж) при установке на неэкранированный кабель. По результатам испытания на истирание в соответствии со спецификациями LV312-3 материал CrushShield значительно превзошел требования самой высокой категории износостойкости G (≥ 30 000 циклов).

В настоящее время CrushShield 2448 проходит испытания у нескольких мировых автопроизводителей. ■

COOLSTREAM

№1 НА АВТОЗАВОДАХ РОССИИ



COOLSTREAM- АНТИФРИЗ ЧЕМПИОНОВ

Coolstream - Кулстрим.

* По объему поставок антифризов на автозаводы на территории России для первоначальной заправки в 2015 году (по данным исследования ООО «ГидМаркет» от 23.11.2016 «Поставщики и объемы поставок антифризов для конвейерной 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

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» — замерзает). 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

Конструкция подшипников SKF

Исторически конструкция транспортных средств подвергалась как революционным, так и эволюционным изменениям. Не остались в стороне и шарикоподшипники, которые были объединены со ступицей колеса. Таким образом был создан интегрированный узел, обладающий улучшенными техническими характеристиками и более длительным сроком службы. Работа механика при ремонте или замене ступицы также стала более комфортной.

В настоящее время компания SKF предлагает три решения: базовую конструкцию первого поколения HBU 1, интегрированный ступичный узел HBU 2 (и его модификацию HBU 2.1), а также быстросменный ступичный узел HBU 3 с датчиком ABS.

HBU 1 – это система из двух подшипников, встроенных в ступицу колеса. В традиционных конструкциях при их замене требовалось нанесение значительного количества смазки, что на практике означало низкую эффективность и большой объем работ. Инженеры компании SKF разработали двухрядный шарикоподшипник HBU 1, который уже смазан и загерметизирован на весь срок службы. В идеальных условиях подшипник HBU 1 должен сохранять работоспособность даже после нескольких сотен тысяч километров. Однако в реальности наши дороги далеки от идеала: обилие ям, резкие заезды на высокие бордюры и ошибки при монтаже значительно сокращают срок службы даже самых современных подшипников.

Замену подшипника HBU 1 следует производить в соответствии с процедурой, рекомендованной производителем, которая может отличаться в зависимости



Более ста лет компания SKF сохраняет лидирующие позиции в области производства шарикоподшипников, которые и по сей день остаются основным элементом ступичного узла колеса. Однако в связи с последовательным упрощением процесса обслуживания автомобиля совершенствуется и конструкция ступицы.

от модели автомобиля. Однако существуют универсальные правила. Прежде всего, при запрессовке подшипника в поворотный кулак следует прилагать усилие к наружному кольцу подшипника. При монтаже ступицы необходимо использовать подходящую втулку для поддержки внутреннего кольца подшипника. Еще одно правило – выполнять запрессовку подшипников, прикладывая усилия строго по оси, что возможно только при использовании соответствующих инструментов. В противном случае можно повредить уплотнение подшипника, что приведет к утечке смазки и повышенному износу. Для защиты от фрикционной коррозии рекомендуется использовать специальную пасту, которая также облегчает монтаж и устраняет «прикипание подшипника» при демонтаже. Казалось бы, ничего сложного. Однако ситуации, описанные в рекламациях, свидетельствуют

об обратном.

Подшипники HBU 1 предназначены для использования с активными датчиками частоты вращения колеса, применяемыми в том числе в системах ABS и ESP. Под уплотнением такого подшипника расположено магнитное кольцо, поэтому важно следить за тем, чтобы не установить такой подшипник обратной стороной. Разницу можно увидеть невооруженным глазом: со стороны кольца ABS находится «резиновое» уплотнение, а с другой стороны – металлическое. Чтобы избежать ошибок, используйте специальный тестер SKF, который позволяет проверить правильность установки магнитного кольца.

HBU 2 и HBU 2.1 – это варианты исполнения подшипника HBU 1 с несъемной ступицей. Благодаря этому при монтаже и демонтаже больше не придется отдельно впрессовывать ступицу. Однако для правиль-

ной установки ступичного узла HBU 2.1 требуется специальный инструмент SKF (VKN 600, VKN 601 и VKN 602-1), поскольку фланец ступицы закрывает доступ к наружному кольцу подшипника. Приложение усилия к ступице колеса и, следовательно, к внутреннему кольцу подшипника приводит к повреждению подшипника.

Самое современное решение SKF, используемое в последних моделях автомобилей, – это HBU 3. Наружное кольцо подшипника выполнено вместе с фланцем ступицы, которая достаточно просто крепится к поворотному кулаку. В результате сборка значительно упрощается: не только исключается необходимость в использовании прессы, но и в большинстве случаев даже не требуется снимать поворотный кулак. Следовательно, монтаж заключается в установке крепежных болтов на поворотный кулак и в подсоединении разъема датчика ABS.

Компания SKF является поставщиком оригинальных ступичных узлов. По прошествии времени аналогичные детали начинают предлагаться и на рынке послепродажного обслуживания. Ассортимент продукции SKF также систематически пополняется деталями, предназначенными для автомобилей, которые не комплектуются изделиями SKF на конвейере.

Кроме того, в конструкцию ступичных узлов, предназначенных для использования в автомобилях более старых моделей, также периодически вносятся изменения. SKF предлагает полный набор компонентов и необходимых для замены деталей, а также подробные инструкции и комплексную техническую поддержку. ■

PARTS-MALL

PARTS-MALL

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

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

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



PMC

FILTER

BRAKE PAD

PMC

AUDI

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

BMW

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

Nissan

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

Suzuki

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

M-Benz

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

Honda

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

Toyota

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

Renault

FLUENCE 09-
MEGANE 02-08
SANDERO B0 07-

Peugeot

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

Opel

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

Mitsubishi

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

Chevrolet

TRAILBLAZER(T360) 02-09

Skoda

OCTAVIA 96-10

Volkswagen

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

Ford

EXPLORER B 91-01
FIESTA 08-
FOCUS 11-

Mazda

2 DE 07-

FORD

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

Honda

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

Mazda

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

Mitsubishi

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

Nissan

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

Opel

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

Peugeot

206 98-10

Renault

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

Suzuki

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

Toyota

AURIS(E150) 06-
AVENSIS VERSO 01-09
CAMRY(XV30) 01-06
CAMRY(XV40) 06-11
COROLLA(E120) 00-
COROLLA(E140) 06-
HIACE(H200) 04-
HILUX(7) 05-10
LAND CRUISER PRADO (J120) 02-09
PRIUS(XW30) 09-
YARIS(YARIS2) 05-

Volkswagen

CADDY 04-

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

PARTS-MALL

PARTS-MALL
CORPORATION

PMC

brings you success!

Для суперкаров и не только



В столице в новом автосалоне Lamborghini Москва-Запад состоялась презентация новой линейки моторных масел Castrol.

Производитель премиальных моторных масел Castrol объявил о запуске новой линейки моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR. «Разработано для суперкаров, доступно для всех» – слоган новой линейки EDGE SUPERCAR. Этим компания Castrol подчеркивает, что технологии, которые подтверждают свою эффективность в самых значимых автоспортивных соревнованиях и самых быстрых и мощных суперкарах, теперь доступны на розничном рынке.

За последние десять лет эволюция автомобильных агрегатов давила в двигателях увеличилось почти в два раза, и это справедливо для всех транспортных средств: от мощных суперкаров до обычных машин. Именно поэтому компания Castrol сотрудничает с ведущими мировыми производителями мощных автомобилей для проведения совместных испытаний и постоянного совершенствования своих разработок, успешно прогнозируя будущие требования современ-

ных двигателей и учитывая их в работе. В результате такого сотрудничества и стало возможным появление этой премиальной линейки масел для суперкаров, которая уникальна для рынка смазочных материалов.

Появление двух новых продуктов – моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR A 0W-20 и Castrol EDGE SUPERCAR 0W-40 A3/B4 – совместно с ранее появившимся Castrol EDGE SUPERCAR 10W-60 делает линейку завершенной и способной покрыть потребности всех самых быстрых и мощных автомобилей.

Все масла из премиальной линейки моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR поддерживают максимальную эффективность работы двигателя как в краткосрочном периоде времени, так и в течение длительного срока службы, подавляют образование отложений, способствуя повышению скорости реакции двигателя на нажатие педали акселератора.

Протестированное в автомобилях, эксплуатируемых с повы-

шенной нагрузкой, полностью синтетическое моторное масло Castrol EDGE SUPERCAR 0W-40 A3/B4 идеально подходит как для спорткаров, созданных для езды на высоких скоростях, так и для компактных хэтчбэков. Новое масло обеспечивает непревзойденный уровень защиты мотора в разных условиях движения и широком диапазоне температур, обладает высокой стойкостью к вспениванию. Моторное масло Castrol EDGE SUPERCAR 0W-40 A3/B4 рекомендовано для использования в бензиновых и дизельных двигателях автомобилей, в которых предполагается применение моторных масел класса вязкости SAE 0W-40 и спецификаций ACEA A3/B3, A3/B4, API SN/CF или более ранних.

Castrol EDGE SUPERCAR A 0W-20 – это полностью синтетическое моторное масло класса вязкости SAE 0W-20, которое обеспечивает надежный пуск двигателя при экстремально низких температурах. Маловязкая композиция продукта повышает экономиию топлива. Масло Castrol EDGE SUPERCAR A 0W-20 специально разработано и одобрено к применению в двигателях Aston-Martin DB-11, рекомендовано к исполь-

зованию в бензиновых двигателях японских и корейских автопроизводителей, где применяются энергосберегающие масла классов вязкости SAE 0W-20/5W-20.

Castrol EDGE SUPERCAR 10W-60 – полностью синтетическое моторное масло класса вязкости SAE 10W-60. Обеспечивает максимальную защиту от износа при экстремальных нагрузках. Масло официально одобрено и рекомендовано к использованию в двигателях таких суперкаров, как Audi R8. Castrol EDGE SUPERCAR 10W-60 также может применяться в двигателях спортивных и гоночных автомобилей, где производитель допускает применение масел класса вязкости SAE 10W-60.

В двигателе современного высокопроизводительного автомобиля моторному маслу приходится выдерживать давление до 10 000 кг на кв. см. Тонкий слой масла – это единственное, что сокращает площадь контакта металл/металл, поэтому прочность масляной пленки должна всегда оставаться высокой.

Уникальная технология TITANIUM FST™, применяемая во всей линейке продуктов Castrol EDGE, в которую входит и наиболее мощная серия Castrol EDGE SUPERCAR, на физическом уровне меняет поведение масла в условиях экстремальных нагрузок. Испытания в мощных силовых установках подтвердили, что технология TITANIUM FST™ в два раза увеличивает прочность масляной пленки, предотвращая ее разрыв и снижая трение для максимальной производительности двигателя. По результатам испытаний моторные масла Castrol EDGE с TITANIUM FST™ показали на 15% меньше трения по сравнению с аналогичными продуктами без TITANIUM FST™. ■



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



Win Автосервис
Облачная система управления СТО

Торговая платформа для вашего **автобизнеса**

+7 (499) 490-07-21

mit@vincodrf.ru

<https://вин-код.рф>



МК Kashiyama:

что такое хорошие тормозные колодки?



Тормозная колодка содержит фрикционный материал, который используется для замедления или остановки движущегося транспортного средства. Совместимость между автомобилями и тормозными колодками очень важна, а требуемая производительность зависит от типа автомобиля и условий эксплуатации.

История присутствия компании МК Kashiyama на российском рынке

Многочисленные автопроизводители выпускают модели автомобилей различного класса, такие как внедорожники, компактные легковые машины, тяжелые грузовики и т.д. Для различных типов транспортных средств необходимы специализированные тормозные колодки, обеспечивающие высокую эффективность торможения.

Мы делаем акцент на работе с клиентами на вторичном рынке не только в Японии, но и во всем мире, в том числе и в России, где наша продукция представлена уже на протяжении двадцати лет. В то время на российском рынке было много подержанных японских автомобилей, и наши тормозные колодки по характеристикам соответствовали требованиям потребителей. По мере развития рынка и экономического роста в России, парк автомобилей существенно увеличился за

счет европейских брендов. В соответствии с новыми требованиями мы улучшили качество тормозных колодок, адаптировав их для езды по скоростным трассам, к суровым зимним и летним условиям эксплуатации в России.

Оптимальный баланс

Наши тормозные колодки, предназначенные для рынка постгарантийного обслуживания, обеспечивают оптимальный баланс между эффективностью торможения, уровнем шума, сроком службы и стоимостью, что делает их привлекательными для клиентов.

Добиться оптимального баланса характеристик – непростая задача. Вы можете легко улучшить один из параметров (например, только увеличить срок службы), но если вы сделаете только это, другие параметры могут ухудшиться, поскольку баланс будет нарушен, поэтому так важно найти оптимальное компромиссное решение. Учитывая вес автомобиля, мощность двигателя, характеристики подвески, мы разрабатываем оптимальный продукт, соответствующий ожиданиям потребителей.

Благодаря более чем шестидесятилетнему опыту производства компонентов тормозной системы мы создаем продукты, обеспечивающие высокую безопасность и комфорт вождения.

Сверхвысокая производительность

Мы выпустили тормозные колодки под брендом Winmax, предназначенные для автоспорта, еще в 1984 году. Это был самый большой вызов для нас, потому что в автоспорте требовались сверхвысокая производительность и высокие технические возможности. В мире самых престижных автогонок, таких как WRC (World Rally



Championship), ралли «Дакар», мы имеем давнюю историю поддержки японских команд и высокие спортивные достижения.

В автогонках эффективность тормозной системы (особенно в жаркую погоду) гораздо важнее, чем ее срок службы и шум при работе, также требуемая производительность во многом зависит от категории спортивных соревнований. В мире автоспорта эффективность и информативность тормозов критичны для достижения высокого ре-

зультата, в то время как такие качества, как уровень шума, комфорт, ресурс, уходят на второй план. И это главное отличие спортивных тормозных колодок от продукции для рядовых покупателей, где первостепенное значение имеет баланс потребительских качеств. Для остановки автомобиля на скорости около 300 км/ч эффективность является ключевым фактором. Поэтому наряду с тормозными колодками, предназначенными для рынка постгарантийного обслуживания, мы, используя наш богатый

опыт, продолжаем совершенствовать продукты, предназначенные для автоспорта.

Новые разработки

MK Kashiyaма является одним из ведущих разработчиков компонентов тормозной системы и постоянно совершенствует выпускаемую продукцию.

Недавно мы улучшили фрикционные материалы для внедорожников и легковых автомобилей, а также изменили упаковку тормозных колодок.

Тормозные колодки MK Kashiyaма производятся в Японии, что позволяет гарантировать высокое качество. Несмотря на использование дорогих эффективных фрикционных материалов, мы сохраняем выгодные цены на продукцию. Недавно мы выпустили новые тормозные колодки для популярных моделей внедорожников, которые производятся в России.

Удачи на дорогах! ■

» Наши тормозные колодки, предназначенные для рынка постгарантийного обслуживания, обеспечивают оптимальный баланс между эффективностью торможения, уровнем шума, сроком службы и стоимостью, что делает их привлекательными для клиентов.

	Обычные тормозные колодки	Тормозные колодки для автоспорта
Важнейшие параметры	безопасность	безопасность
	общий баланс	эффективность в предельных режимах возможность настройки тормозов (по требованиям водителя)
Критичные параметры	безопасность	предпочтения водителя (управляемость, эффективность тормозов, усилие на педали тормоза и т. д.)
	комфорт, низкий уровень шума	сохранение эффективности торможения при высокой температуре и движении на большой скорости
	высокая эффективность при повседневной эксплуатации	прочность при высокой температуре и движении на большой скорости
	небольшой износ тормозных дисков	оптимальный баланс между передними и задними тормозами
	снижение вероятности коррозии тормозных дисков	
	баланс характеристик в различных условиях эксплуатации (температура, влажность, состояние дорожного покрытия и т. д.)	
Некритичные параметры	умеренная стоимость	
	информативность торможения	коррозия тормозных дисков
	возможность настройки тормозов	износ тормозных дисков
	прочность в экстремальных условиях (какие бывают в автоспорте)	эффективность торможения в холодном состоянии
		шум при торможении



PETRONAS: ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Компания PETRONAS организовала пресс-тур «День технологий». В рамках данного мероприятия состоялись экскурсии на завод по производству смазочных материалов и в новый глобальный центр научных исследований и разработок компании, расположенные в Турине.

Компания PETRONAS относительно молодая, она была образована в 1974 году. Однако бренд Selenia, который сейчас принадлежит PETRONAS, известен с 1912 года. После покупки итальянского производителя масел FL Selenia Lubricants в 2008 году компания стала называться PETRONAS Lubricants International (PLI). Сегодня это глобальный производитель и разработчик горюче-смазочных материалов, продукция которого представлена на

пяти континентах, в 84 странах мира. На российском рынке бренд PETRONAS стал активно продвигаться с 2012 года, когда открылось официальное представительство компании.

При производстве продукции используются самые передовые уникальные технологии, в частности, PLI первой в мире стала производить базовые масла на основе сжиженного природного газа. У компании два головных исследовательских центра в Турине (Италия) и Банти (Малайзия).

Новый глобальный центр исследований и технологий в Турине стал воплощением последовательного стремления компании создавать исключительно

инновационные смазочные материалы и функциональные жидкости в тесном сотрудничестве со своими партнерами-автопроизводителями. Общий объем



инвестиций, направленных на создание центра, составил 60 миллионов долларов США. Туринский комплекс является платформой для исследовательских программ по всему миру, а также выступает в качестве глобальной ресурсной базы для всех лабораторий PLI. Центр располагает самым современным оборудованием, позволяющим решать самые сложные задачи. В частности, здесь есть множество испытательных камер с AVL-технологией, динамометрические стенды для измерения токсичности выхлопа, различные химические и аналитические лаборатории, оборудование для исследований жидкостей для механических и автоматических трансмиссий сельскохозяйственной техники, центр по разработке промышленных смазочных материалов.

Сейчас перед производителями горюче-смазочных материалов стоит очень сложная задача, связанная с ужесточением экологических норм. В качестве приоритетной задачи заявлено сокращение выбросов CO₂ за счет реализации уникальных технологий и совместной разработки продуктов. 75% инвестиций в научно-исследовательскую деятельность будет направлено на проекты, связанные с сокращением выбросов вредных веществ. PLI сотрудничает в данном направлении со многими ведущими автопроизводителями, прежде всего это традиционные партнеры компании – концерны FCA и Daimler-Benz.



Недавно было представлено полностью синтетическое моторное масло PETRONAS Selenia Quadrifoglio, позволяющее максимально реализовать спортивный потенциал мощных двигателей автомобилей Alfa Romeo. Это моторное масло обеспечивает максимальные динамические характеристики двигателя и его полную защиту даже в самых жестких условиях эксплуатации.

Еще одним перспективным направлением стало сотрудничество с IVECO в рамках проекта по созданию экологического транспорта E3: Energy (энергия), Emissions (выбросы), Efficiency (эффективность). Для соответствия экологическим требованиям будущего новая линейка продуктов Urania E3, созданная на базе новейших технологических платформ со сверхнизкой вязкостью, будет испытана на двигателях, использующих в качестве топлива сжатый и сжиженный природный газ. В рамках данного проекта компания PLI стремится создать продукты с оптимальными свойствами, способные обеспечить сокращение выбросов вредных веществ и максимальную топливную экономичность без ущерба надежности и рабочим характеристикам двигателя.

Разработка масел для коммерческой техники – одно из приоритетных направлений развития компании. В частности, не так давно было представлено масло PETRONAS Urania с технологией ViscGuard™ – флагманский





продукт компании PLI, предназначенный для коммерческого транспорта и разработанный для обеспечения эффективной защиты силовых агрегатов от образования отложений. Масла для дизельных двигателей из данной линейки предотвращают абразивный износ и окисление. Благодаря этому поддерживается оптимальная вязкость масла, необходимая для бесперебойной работы коммерческих автомобилей и транспортных компаний. Вывод линейки PETRONAS Urania с технологией ViscGuard™ на мировые рынки осуществляется поэтапно. В России масла поступили в продажу в августе 2016 года.

Образование отложений в двигателе – распространенная, но недооцененная проблема. Если не принять соответствующих мер, это может привести к выходу двигателя из строя и незапланированному простоя транспортного средства. Возникающая в процессе сгорания сажа может попадать в моторное масло, что вызывает его загустевание и образование более крупных частиц сажи. Эти «невидимые убийцы» ухудшают смазку важнейших деталей двигателя, в силу чего усиливается его износ. В результате интенсивной эксплуатации, характерной для коммерческих

автомобилей, такой износ приводит к выходу двигателя из строя.

Масло PETRONAS Urania с технологией ViscGuard™ формирует прочную масляную пленку, предотвращающую образование отложений. При этом оно сохраняет оптимальную вязкость, позволяя тем самым продлить срок службы двигателя. Испытания показали, что масло PETRONAS Urania с технологией ViscGuard™

на 89% превосходит требования новейшего отраслевого стандарта по сохранению вязкости при высокой концентрации сажи. Кроме того, оно на 50% превысило требования по предотвращению образования нагара.

Выпуск масел PETRONAS Urania с технологией ViscGuard™ – часть глобальной стратегии развития PLI, в соответствии с которой компания планирует

к 2019 году войти в число крупнейших мировых производителей смазочных материалов. При этом стратегия учитывает тенденцию роста мирового рынка смазочных материалов, который, согласно прогнозам, к 2021 году будет оцениваться в 166,59 млрд долларов США, а также увеличение объема продаж коммерческого транспорта и быструю индустриализацию развивающихся стран.

Отдельная строка в истории компании – это разработка и производство масел для команды «Формулы-1» Mercedes-AMG Petronas Motorsport. Сотрудничество инженеров Petronas и Mercedes-AMG продолжается уже более семи лет. Последние четыре года «Серебряные стрелы» уверенно побеждают в гонках «Формулы-1» и имеют все шансы на победу в этом сезоне.

Вслед за формульными болидами масла и другие эксплуатационные жидкости стали использоваться и для серийных автомобилей Mercedes-Benz линейки AMG. Ультрасовременные и сверхмощные моторы для этих машин изготавливаются вручную, согласно принципу AMG «Один человек – один двигатель», на конвейере в них заливается масло Petronas. Высо-



чайшее качество и соответствие самым строгим требованиям к моторным и трансмиссионным маслам подтверждаются не только официальным одобрением Mercedes-Benz, но и появлением логотипа PETRONAS на европейских канистрах с оригинальными маслами Mercedes-Benz.

Богатейший опыт участия в гонках «Формулы-1» был использован и при разработке моторного масла премиальной линейки PETRONAS Syntium с технологией °CoolTech™ для двигателей легковых автомобилей. Это моторное масло, разработанное экспертами, защищает двигатель от перегрева и обеспечивает его оптимальную производительность и безотказную работу.

Избыточный нагрев двигателя – распространенная проблема, которая часто недооценивается водителями. Движение в пробках, на крутых подъемах, разгон на трассе приводят к сильному нагреву внутренних деталей двигателя, но на панель приборов сигнал не подается, так как температура не достигает критического значения. С течением времени все это может привести к повреждению важных деталей двигателя и снижению его работоспособности.

Моторное масло PETRONAS Syntium с технологией



°CoolTech™ за счет своей уникальной способности отводить тепло обладает тремя важными преимуществами. Во-первых, предотвращает повреждение двигателя, защищая его детали от аварийного износа под воздействием высоких температур. Во-вторых, гарантирует качественное смазывание за счет стойкости к окислению при высоких температурах, что

способствует меньшему загустеванию масла. В-третьих, при использовании моторного масла PETRONAS Syntium с технологией °CoolTech™ двигатель работает в оптимальном режиме благодаря отсутствию нежелательных отложений, вызванных перегревом в экстремальных условиях эксплуатации.

Моторное масло PETRONAS Syntium с технологией °CoolTech™

продemonстрировало исключительную термоустойчивость, превзойдя строгие требования международных стандартов Американского института нефти (API), Международного комитета стандартизации и сертификации моторных масел (ILSAC) и Ассоциации европейских производителей автомобилей (ACEA), и тем самым подтвердило свою эффективность.

В ходе испытаний в соответствии с новейшими и высочайшими сервисными стандартами моторного масла PETRONAS Syntium с технологией °CoolTech™ была подтверждена повышенная износостойкость кулачкового механизма (более чем на 70%). Кроме того, моторное масло продемонстрировало увеличенную на 60% стойкость к окислению и улучшенную на 30% защиту от образования нагара на поршнях.

Опираясь на свой двадцатилетний технический опыт участия в соревнованиях «Формулы-1», компания PETRONAS разработала на заказ несколько видов «спортивного» высокооктанового топлива, моторное масло и прочие функциональные жидкости, которые успешно используются командой Mercedes-AMG Petronas Motorsport. ■



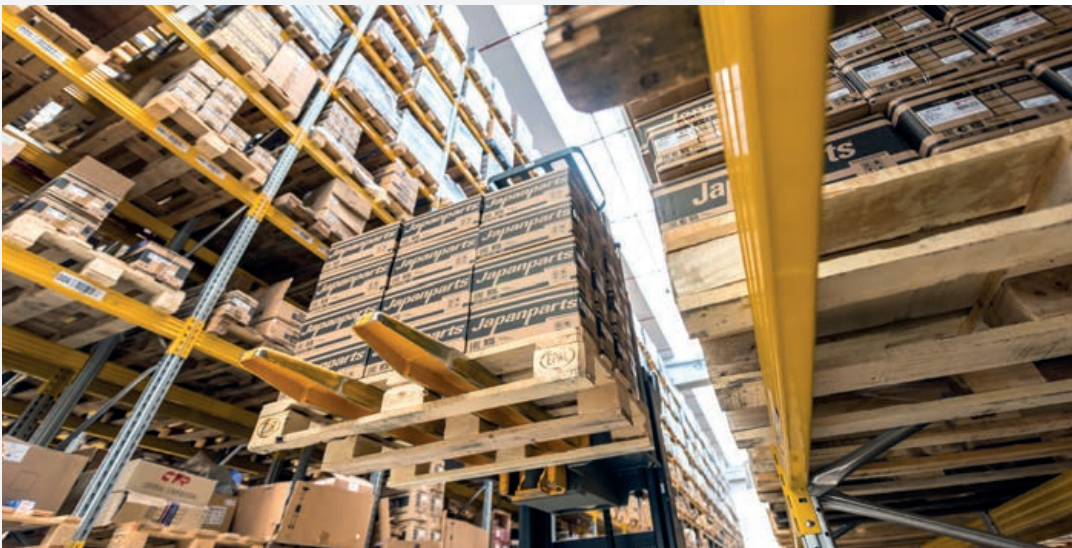


Japanparts Group отмечает юбилей

В этом году Japanparts Group отмечает 30-летний юбилей. Основанная в 1988 году как семейная фирма, постепенно она превратилась в успешную большую компанию. Сегодня Japanparts Group специализируется на продаже инновационных запчастей для автомобилей азиатского производства, действуя в странах Средиземноморья, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Основная деятельность компании связана с автомобильным сектором и направлена на распространение новых технологий, расширение ассортимента для европейского рынка, а также развитие логистики.

Компания Japanparts Group, головной офис которой находится в Вероне, предлагает продукцию под торговыми марками Japanparts, Ashika и Jarco. На сегодняшний день ассортимент каждого из трех брендов составляет более 30 000 позиций. Продукция Japanparts включает в себя 140 товарных линий, охватывающих все типы запасных частей, от деталей двигателей до тормозов, от сцепления до электрики и подвески, за исключением только кузовных деталей. Постоянный рост продаж автомобилей, произведенных в азиатских странах, за короткие сроки вывел компанию на лидирующие позиции в секторе запасных частей для автомобильной промышленности.

Japanparts – это молодое предприятие, средний возраст сотрудников немногим больше 30 лет. Штат оптимизирован: 32 человека занимаются административной и коммерческой деятельностью, 80 человек работают в логистике, полностью переданной на аутсорсинг.



Оборот компании в 2017 году превысил 85 миллионов евро, экспорт продукции осуществляется в 70 стран мира на пяти континентах. За период с 2015 по 2017 год Japanparts отметила двузначный рост оборота как в Италии, так и за рубежом, количество заказов клиентов за последние пять лет возросло на 75%.

В настоящее время Japanparts Group завершает важный этап по оптимизации деятельности компании: были сделаны инвестиции в расширение основных складов, достигших общей площади 53 000 кв. м, что позволяет значительно укрепить позиции на рынке и расширить европейскую гамму, гарантирует оперативность и надежность выполнения поставок. На сегодняшний день складские запасы рассчитаны на шесть месяцев продаж. Официальное открытие нового складского комплекса состоится в первом квартале 2019 года.

Согласно стратегическому плану развития, компания делает ставку на усиление специализации в области комплектующих для азиатских и американских автомобилей, дополнительно расширяя также гамму изделий для европейских автомобилей и приобретая глобальные позиции в этой сфере.

Недавно в каталог компании были включены амортизаторы, покрывающие как европейский, так и азиатский автомобильный

парк. За короткое время они стали одним из ведущих продуктов компании, дав результаты, превзошедшие любые ожидания. Также в этом году в каталог были включены помпы, расширившие европейскую гамму продукции. В будущем году планируется расширение предложения европейской гаммы, в которую войдут тормозные колодки, диски, цилиндры и муфты.

Japanparts Group также расширила свою сферу деятельности, действуя под девизом «Да, у нас есть». Компания предлагает новые линейки изделий, таких как датчики ABS и клапаны EGR,

гарантируя полный ассортимент.

Способность прогнозировать тренды развития рынка и работать в глобальном контексте – сильная сторона компании. Так, компания одной из первых вступила в партнерство с профессиональным каталогом свободного доступа в Интернете Tec Doc. Сегодня Japanparts является привилегированным партнером Tec Doc, что гарантирует приоритетные возможности для обновления данных на этой платформе. Интернет-каталог на веб-сайтах (трех, по одному на каждую из торговых марок), благодаря большому количе-

ству фотографий, размеров и технической информации, ускоряет и облегчает поиск нужной запчасти, что экономит ценное время пользователей. К поиску по модели автомобиля также добавлен поиск по номеру шасси или детали (для дистрибьюторов-партнеров Japanparts). Эти системы позволяют дистрибьюторам проверять наличие отдельной позиции в режиме реального времени и размещать заказы в личном кабинете сайта. Эта операция внесла значительный вклад в рост объема продаж, достигнув почти 70% от общего объема реализации товаров. Последнее обновление касается онлайн-каталога, который благодаря трехмерным фотографиям позволяет детально рассмотреть каждую запчасть и сделать правильный выбор.

Алессандро Пьяцца, генеральный директор Japanparts Group, отвечает на вопросы о динамике развития и роста компании: «Сила Japanparts кроется в гибкости, высокой скорости адаптации к быстро меняющемуся мировому рынку, постоянном увеличении складских запасов, ограничении затрат и полноте поставок. Наша основная задача на ближайшее будущее заключается в улучшении этих показателей». ■





Электрические машины: стартер и генератор

С появлением в автомобиле бортовой электрической сети кардинально увеличились его функциональные возможности, удобство пользователя перешло на новую ступень, а также параллельно возник целый ряд проблем, которые неустанно решаются уже более 100 лет.

Владимир Кузьменко

Что может быть лучше нестареющей классики! Именно такой вывод можно сделать, ознакомившись с типом электрических машин на большинстве серийных автомобилей. Безусловно, приоритеты меняются, и устройство постоянно совершенствуется, однако на фоне настоящей революции, которую совершили компании

ISAD Systems и Bosch еще в конце прошлого века, возникает закономерный вопрос: «Почему так медленно?»

Впрочем, возможно, дело не в косности мышления большинства автопроизводителей, а в банальном соотношении цена/качество. За столь огромное время, что стартер и генератор применялись на автомобиле, их конструкция полностью

устоялась. Само собой, по мере появления новых возможностей, вроде изобретения полупроводников, изменения происходили, но без резких телодвижений. Что может быть проще и дешевле двух обмоток с набором дополнительных функционала: обгонными муфтами, диодными мостами и тому подобными копеечными фишками? В общем, пока основная часть воя и ныне там, вспомним все этапы совершенствования систем пуска и снабжения бортовой сети электроэнергией.

В самом начале автомобильной эпохи стартер назывался в народе «кривым» – это была заводная ручка под косозубое зацепление, которое функционировало как обгонная муфта благодаря осевым векторам сил при работе подобной передачи. К электрическим машинам такая простая, но эффективная штука никакого отношения не имела, однако вспомнили мы ее не просто так, поскольку первые бортовые сети не отличались стабильностью и данная безотказная железка всегда прилагалась к автомобилю, да и в багажнике много места не занимала. Даже жигулевская «классика» поначалу выпускалась с отверстием под «кривой стартер». Это уже, конечно, перебор, им мало кто пользовался, но вот в эпоху коллекторных генераторов постоянного тока, примерно до 60-х годов прошлого века, во всяком случае в России «кривого стартера» не было лишь у самых беспечных водителей.

В автомобиле все взаимосвязано, а генератор постоянного тока мало того, что был громоздким и тяжелым, так еще и давал серьезные ограничения тока на грузки. Коллектор требовал постоянного обслуживания – в общем, чтобы не встать в один прекрасный момент на дороге с посаженным аккумулятором, и использовался сей запасной вариант в виде заводной ручки.

Если генератор все же таки со временем претерпевал некоторые изменения, то конструкция классического стартера устоялась быстро. Разница была лишь в нюансах, вроде расположения

пусковой шестерни, но это принципиально. Две обмотки, щеточный узел, втягивающее реле, обгонная муфта да шестерня – вот, пожалуй, и все, модернизировать практически нечего.

С генератором так просто не получилось. С ненадежным коллекторным узлом вопрос в конце концов решился, когда появились сначала селеновые, а затем кремниевые диодные выпрямители и генератор наконец стал трехфазным синхронным. В чем плюсы? Трехфазный агрегат значительно меньше, легче и мощнее, а уж о надежности, наверное, не стоит и говорить. Стали ненужными реле и ограничитель обратного тока, еще и устройство значительно упростилось. В общем, куда ни глянь – всюду плюсы. Но с появлением новомодных систем вроде «старт-стоп» понадобилось дополнительное усовершенствование конструкции – стабильный ток. Так что от аналоговых схем перешли к цифровым, сигналы теперь идут по CAN-шинам.

Но и на этом проекты по модернизации не остановились – пока есть что улучшать, работы ведутся. Генератор, в отличие от стартера, работает постоянно, поэтому инженеры стараются учесть все детали и исключить слабые узлы. Одним из таких узлов разработчики посчитали щеточный узел. Кроме того, появилась возможность допол-

нительно увеличить надежность агрегата в целом и получить более стабильный ток на выходе. В результате на свет появились индукторные генераторы – бесконтактные машины переменного тока с электромагнитным возбуждением. Один из полюсов сажается на ротор, другой на статор. Все бы хорошо, но, к сожалению, для легковой техники такой замечательный механизм слишком габаритен и тяжел, поэтому широкое распространение он получил пока лишь на грузовиках и автобусах. А там как знать – может, со временем индукторная электрическая машина станет меньше и легче, а может, в массе своей и нет. Не исключено, что рано или поздно отдельный генератор и стартер вообще посчитают тупиковым путем эволюционного развития бортовой сети. Такое ощущение, что вопрос лишь в широкой доступности современных технологий. У кого они будут доступнее, в том числе и в материальном воплощении, тот и победит.

Впрочем, на данный момент существует еще одна проблема – возможность модульной замены и смены поставщика. Перекинуть заказ другому производителю компонентов не составит труда, если тот, что есть, «поймал звезду» и гонит узлы сомнительного качества и/или увлекся ценообразованием. Но это в случае отдельного стартера с генератором, а если нет?

Еще двадцать лет назад компанией ISAD Systems разработан единый стартер-генератор, который реально закрывает все вопросы с нехваткой электроэнергии в самых пиковых случаях (подключены все потребители), в случае и с электро-трансмиссией, и с гибридным приводом. Он способен существенно помогать ДВС на разгоне, подзаряжать аккумуляторы во время торможения, выдавать разную силу тока в зависимости от задач. Правда, для того, чтобы интегрировать подобную систему в ДВС, придется мало того, что залезть в механическую часть мотора, необходимо подружить еще единый блок ЭБУ с системой управления стартером-генератором. Дорого, сложно, и в случае разногласий по-простому демонтировать сей узел не выйдет.

Остановимся поподробнее на продукте Continental ISAD System – именно она на настоящий момент самая сложная и многофункциональная. И так, на венце маховика зубьев теперь нет, поскольку маховик – ротор, снаружи него, как и положено, размещается статор. Управляющая электроника по сигналам с датчиков сама определяет, какой режим в настоящий момент требуется мотору – стартера или генератора. Ременного привода тоже нет, что увеличивает надежность, но снижает ремонтно-пригодность. Ну а дальше все просто, пусть и в теории.





Кроме стандартного аккумулятора в распоряжении ISAD имеются конденсаторы большой емкости, и все вместе помогает раскручиваться узлу в режиме стартера до 800 об/мин за 0,2 сек, одновременно кратковременно добавляя ДВС около 50 кВт на разгоне (если нужно). Собственно, изначально ISAD был и заточен под систему «старт-стоп», что не удивительно – разработчики зрели в корень, понимая, какая чехарда скоро начнется с экологией.

С генераторной функцией единого блока еще интереснее: благодаря большой мощности он питает аж четыре раздельные сети. Одна на привычные 12 В, обеспечивающая стандартные потребители, отдельно выделена сеть на 42 В для питания кондиционера, на 100 В для систем запуска и впрыска и 220 В для бытовых внешних электроприборов, которым теперь тоже есть откуда запитаться.

Кто бы мог первым из автопроизводителей рискнуть, поставив на серийную машину такой инновационный узел? Ну конечно, компания Citroen, им мейнстрим был всегда чужд. Так что впервые ISAD был интегрирован в модель Citroen Xsara. Судя по всему, данная модификация была выпущена малой серией, толковых отзывов о работе системы, к сожалению, нет.

Но у ISAD System тут же появился конкурент – всезнающий немецкий Bosch. Чем всегда подкупал этот концерн, так это работой на перспективу сразу в нескольких направлениях, причем фирма закрывает тупиковую ветвь проекта обычно без особых сожалений. И еще. На волне всеобщей эйфории они оставляли по сравнению с конкурентами лишь необходимое и достаточное, без излишеств. Возможно, скоро мы узнаем, кто был прав, а пока Bosch не стал концентрироваться только на едином стартере-генераторе, а

создал под «старт-стоп» свою систему запуска, когда в один из цилиндров остановленного мотора, поршень которого находится в положении начала рабочего хода, впрыскивается топливо и подается искра.

Но такую разработку, как блок стартера-генератора, игнорировать было нельзя, поэтому компания создала собственную версию узла. Они предложили двухуровневую систему напряжения: на 42 и 14 В, причем генератор вырабатывает только 42 В, 14 В получаются с помощью преобразователя. 42 В питают подогрев катализатора, серво-

приводы, топливный и водяной насосы, а также обеспечивают работу блока в момент пуска двигателя. Все остальные потребители используют 14 В.

Интересно, что стартер-генератор представлен в двух исполнениях – выбирай какое хочешь. Одно – как у ISAD System: маховик является ротором, а узел интегрирован в ДВС. И другой вариант, не менее интересный: он сочетает преимущество модульной конструкции с возможностью легкой замены или ремонта, поскольку стоит отдельно. Приводится такая электрическая машина по-прежнему, поликлиновым ремнем, но мы с вами знаем, что подобная передача достаточно надежна. Отдельный стартер-генератор представляет собой индукторный электродвигатель с электромагнитным возбуждением, о котором выше уже упоминалось. В зависимости от целей тот работает в соответствующем режиме, получая команды от блока ЭБУ.

В общем, развитие идет своим путем – иногда медленно, иногда быстро, однако в серию попадают лишь те разработки, которые на данный момент являются оптимальными для производителя/потребителя. Так что не стоит торопиться с оценками, прехотливый эволюционный путь может изменить привычное направление или вообще повернуть в другую сторону. ■



PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии*



PME

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

PARTS-MALL
CORPORATION

Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



TecDoc
CERTIFIED DATA SUPPLIER

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

Source of
Excellence
kotra

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



Реклама



Цель СТО

Бизнес-новелла. Часть 2

Об авторе:

Болховский Дмитрий – создатель маркетплейса автозапчастей ВИН-КОД.РФ и облачной СТО «WIN Автосервис»

Краткое содержание предыдущей части. Максим, менеджер отдела автозапчастей, предложил проект по внедрению KPI на СТО. Коллеги отнеслись к идее прохладно, но генеральный директор поддержал Максима, и выделил бюджет на автоматизацию. Максим стандартизировал работу слесарей и начал фиксировать время выполнения операций.

Но это не дало желаемых результатов. Старший мастер СТО, Андрей Шестов утверждал, что эффективность автосервиса, наоборот, снизилась. Елена Владимировна, директор крупного предприятия рассказала Максиму о Теории ограничений систем Голдратта (ТОС). Максим понял, что двигаться нужно в другом направлении. См. «Автокомпоненты» № 6/2018 стр. 52.

Дмитрий Болховский

На следующее утро Максим вихрем влетел на приёмку. Привет, Андрюха, ты – бутылочное горлышко, выпалил он. Макс, мне и прошлой пятницы достаточно. Давай, как ни будь в другой раз, ответил старший мастер Андрей Шестов.

Да, я не в этом смысле. Ты – главный производственный элемент автосервиса. Хоть кто-то это заметил, криво улыбнулся Андрей.

Максим, не обращая внимания на скепсис товарища, начал рассказывать про Теорию ограничений Голдратта. Смотри, я начал оптимизацию со слесарей, считая, что именно они в первую очередь влияют на эффективность системы. Но, локальные улучшения привели к обратному эффекту. Мы стали внедрять KPI, тебя загрузили бумажной работой. Контроль ослаб, планирование ухудшилось.

Голдратт пишет, что ключевое ограничение системы – это станок, перед которым скапливаются материалы, а после, возникают простои. Если увеличить пропускную способность станка, эффективность всего производства повыситсякратно.

Наш станок – это Светлана Петровна, бухгалтер, связывил Андрей. Подсчета зарплаты все каждый месяц с содроганием ждут. И поставщикам оплаты наладить никак не может. Подожди... мы и до неё доберемся, ободрил Максим товарища. Но, давай, сначала про производство.

» Ключевое ограничение системы – это станок, перед которым скапливаются материалы, а после, возникают простои

Что для автосервиса продукт? Качественный ремонт и довольный клиент, ответил Андрей. А что является сырьём, продолжил Максим. Автомобиль в ремзоне, ответил Андрей. Согласен, сказал Максим. Но сначала, ты должен расценить заявку и запланировать ремонт. Без тебя клиенты не получают предложение, а слесари начнут портачить. Так вот, мастер – и есть главный производственный элемент системы автосервиса.

Плечи Андрея Шестова расправились, а взгляд – устремился вверх. Когда ощущение собственной значимости немного рассеялось, Андрей – сказал. Дружище, ты прав, конечно. Опытный мастер – половина успеха. Но, это же знает любой владелец СТО.

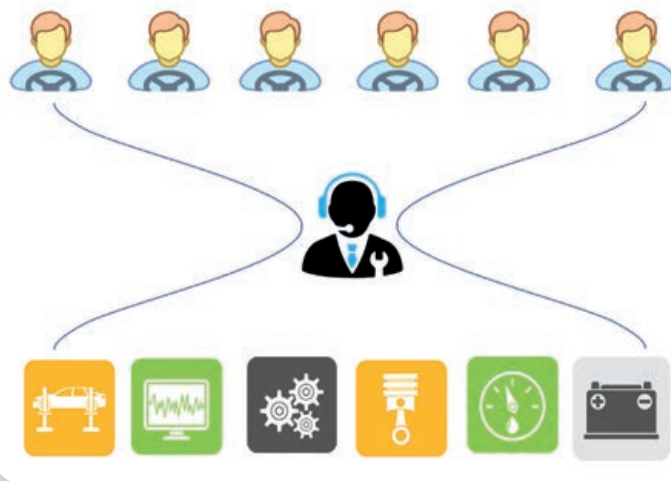
Отлично, ответил Максим. А как это знание на практике применить? Да, никак, улыбнулся Андрей. Нормальная зарплата, и немного почёта – всё что нужно хорошему мастеру. За зарплатой, – это ты к Светлане Петровне, парировал Максим. А вот почёт, я тебе обеспечу!

Основная функция мастера, – это планирование и контроль. Что тебя отвлекает от этих задач? Андрей задумался. Больше всего времени отнимают пустые звонки. Клиент хочет прицениться, я спрашиваю конкретику, а он «да, мне примерно, потом перезвоню». Или, расцениваешь заявку, ставишь в календарь, а клиент не приезжает. «Забыл».

Звонки, звонки..., задумался Максим. Слушай, давай, предложим генеральному организовать колл-центр. Смеёшься что ли, ответил Андрей. Я, чтобы еще одного мастера взяли, добиться не могу. А ты, – колл-центр! Директор скажет: «еле-еле в плюс выходим, а вы штат раздуваете».

Подожди, сказал Максим, здесь экономика простая. Выручка автосервиса составляет 2.000.000 рублей в месяц на 12 постов. А простой иногда превышают 50%, ты сам говорил. Начнем с одного оператора. Чтобы окупить её зарплату достаточно будет увеличить загрузку СТО всего на 2%.

Ключевое ограничение автосервиса



Она будет обрабатывать звонки. Это и есть «буфер» Голдратта. Перед ключевым ограничением всегда должен быть запас качественных материалов! Задача оператора – взять данные, и напомнить клиенту о ремонте. То есть, подготовить качественное сырьё. А задача мастера – расценить заявку, запланировать ремонт и проконтролировать результат. Толково излагаешь, сказал Андрей, пошли к генеральному.

» Стандартизировать процесс бесполезно, если в нем содержится много вариативности.

Генеральный отложил в сторону отчет о продажах автомобилей за прошлый месяц. Внимательно выслушал про ключевое ограничение. И про то, что оператор сможет еще информировать клиентов о ближайших ТО и сезонных акциях. И это существенно поднимет загрузку автосервиса.

И ответил: вот что, ребята, пулемёт я вам не дам. Почему, удивился Максим. Ведь, выгода очевидна! На бумаге, – да, согласился генеральный. Но, руководитель должен просчитывать как позитивные, так и негативные последствия своих решений. Вам, Максим, рассказывали об этом в институте? Максим

отрицательно покачал головой. Лекции по менеджменту он прогуливал в спортзале, в качалке. И реферат – тоже скачал.

Генеральный продолжил. Вы предлагаете оптимизировать работу одного сотрудника за счет другого. У оператора нет опыта мастера, поэтому её задачи необходимо строго стандартизировать. **Это первое.**

Второе. Стандартизировать процесс бесполезно, если в нем содержится много вариативно-

сти. Так учат эксперты Кайдзен. Сначала попробуйте оптимизировать работу самого Андрея и других мастеров. Уберите всё лишнее, не приносящее пользы. То, что останется, – разделите на две части. На операции, требующие высокой квалификации, и стандартные. Их уже можно передавать оператору.

Третье. Процессы оператору следует передавать не в виде бумажных инструкций. Их надо встроить в систему учёта автосервиса. Тогда, оператор получит инструменты для эффективной работы, а Андрей – инструменты контроля. Иначе, вместо помощи, у вас появится новая головная боль.

И последнее. Вы еще не закончили предыдущий проект КРП, а уже предлагаете следующий. Пока, действуйте в рамках выделенных ресурсов, и не создавайте лишней смоты в коллективе. Свободны.

Ну, что я говорил, буркнул Андрей Шестов, как только друзья покинули большой кабинет. Ничего не вышло. Андрюха, ты – неисправимый пессимист. И именно поэтому, мы с тобой – отличная команда. Генеральный сказал «действуйте». Понимаешь, действуйте в рамках выделенных ресурсов! И, как же ты предлагаешь действовать, спросил Андрей.

Очень просто, ответил Максим. У нас же есть бюджет на автоматизацию. Подключим облачную АТС. А чем нам это поможет, спросил Андрей. Максим начал объяснять свою идею.

Облачная АТС – это такая программа, которая заменяет «железную» офисную телефонию. Железо стоит дорого, и его надо обслуживать. А цена подключения виртуальной АТС – всего несколько тысяч рублей. Наша задача – повысить эффективность телефонного общения мастеров с клиентами. Включаем запись звонков, и анализируем разговоры.

На основе этой информации, разрабатываем скрипты. Скрипт – это сценарий общения с клиентом, своего рода шпаргалка. Те вопросы, которые не требуют профессиональных знаний, потом, сможем передать операторам. Часть вопросов вообще повесим на автоответчик. Эту задачу решает IVR – система голосовых подсказок. Клиент перемещается по голосовому меню при помощи клавиш на телефоне. Самое главное, мы сможем всё настроить под себя. И для этого – не требуется программист.

Ты – неистребимый оптимист, улыбнулся Андрей. И еще, – с тобой интересно. А ты сомневался? Максим хлопнул товарища по плечу. Вместе мы горы свернем! ■

(Продолжение следует.)

CTR: настоящее и будущее



канских и китайских брендов. Комплекующие производства компании Central Group применяются на автомобилях концернов Hyundai, KIA, GM, Ford, Chrysler, Mercedes-Benz, BMW, Renault, Peugeot, Citroen, Volvo, Geely. Всего компания производит для поставки на конвейер более 3000 деталей, которые применяются на 113 машинах различных автопроизводителей.

До 2013 года Central Group занималась преимущественно производством автокомпонентов для конвейерных поставок. В 2012 году было принято стратегическое решение развивать сегмент производства запчастей для вторичного рынка, в связи с этим создано отдельное подразделение NEO CTR.

Сегодня продукция CTR производится на четырнадцати заводах. В настоящее время строится пятнадцатый, поскольку спрос на продукцию столь высокий, что производственных мощностей уже не хватает. К 2020 году Central Group планирует войти в сотню ведущих мировых поставщиков запчастей. На предприятиях Central Group работают всего 2046 сотрудников. Производство почти полностью роботизировано, например, на головном заводе Central Group 55 автоматических линий, каждую из которых обслуживает один человек. Это, с одной стороны, обеспечивает высочайшее качество, с другой стороны, позволяет снизить себестоимость производства. Концепция компании – не иметь больших складов, все детали производятся под заказ и поставляются точно в срок, что позволяет снизить накладные расходы, благодаря этому продукция CTR имеет отличные показатели соотношения цены и качества.

На днях в столице состоялся технический тренинг компаний CTR и Textar, в рамках которого технический директор CTR CO, LTD Павел Никитин подробно рассказал о перспективных разработках CTR, обновлениях продуктовой линейки, а также о конструкциях подвески и рулевого управления современных автомобилей.

Сергей Дьяконов

Хотя Южная Корея – страна небольшая, это одна из крупнейших индустриальных держав, занимающая первое место в мире по судостроению и производству полупроводников. В автомобилестроении Южная Корея

занимает пятое место в мире. Автомобильная индустрия здесь развивалась параллельно с автокомпонентной отраслью.

Компания Central Group, которой принадлежит бренд CTR, была основана в 1971 году – практически одновременно с началом работы Hyundai Motor, ставшим в наше время одним из

крупнейших мировых автопроизводителей. Поэтому исторически так сложилось, что Central Group производит преимущественно детали для корейских и японских автомобилей, однако в последние годы ассортимент выпускаемых изделий значительно расширился за счет продукции, предназначенной для европейских, амери-

При производстве автокомпонентов CTR используются уникальные технологии, такие как, например, литье алюминия под низким давлением и ковка алюминия с предварительной раскаткой. В 1990-х годах Южная Корея сделала ставку на развитие науки. У Central Group есть собственный научный центр в Южной Корее, в котором работают 29% всех сотрудников компании. В центре три отдела: новых технологий, проектно-конструкторский и исследовательский. Отдел новых технологий занимается исследованием свойств материалов и разработкой новых технологий производства. Проектно-конструкторский отдел специализируется на проектировании, разработке и испытании деталей. Сотрудники данного подразделения ежегодно разрабатывают более 400 деталей подвески, систем рулевого управления и трансмиссии. Исследовательский отдел занимается деталями, подлежащими патентованию. Его сотрудники осуществляют исследования новейших трендов, занимаются продвижением инновационных идей, работают над внедрением изобретений в производство.

Central Group принадлежат десятки международных патентов, среди которых такие революционные разработки, как гибридные стойки стабилизатора (2014



год) и технология литья под низким давлением (2016 год). В 2014 году компания освоила производство деталей коробок передач и рулевых реек, в том числе предназначенных для автомобилей с системой автоматической парковки. В настоящее время ведутся работы над системами активного рулевого управления (AFS) и различными системами привода, в том числе и встроенными непосредственно в колесо.

Всего у компании Central Group пять научных центров,

в июне 2018 года в Германии открылся первый технический центр в Европе.

Одним из ключевых факторов, который повлиял на успех Central Group, является развитая металлургическая промышленность в Южной Корее. Страна занимает ведущие позиции по производству высокопрочных сталей. В последние годы для деталей подвески и рулевого управления все чаще используется алюминий, такие детали легче, они позволяют

снизить неподрессоренные массы. На очереди сплавы на основе алюминия и магния, по сравнению с алюминиевыми они легче примерно в полтора раза.

Хотя Central Group в основном занимается поставкой компонентов для автопроизводителей (около 90% оборота), в последние годы компания активно развивает производство деталей для рынка постгарантийного обслуживания. Прежде всего это детали подвески и рулевого управления, в 2015 году значительно расширено производство компонентов тормозной системы (колодки, суппорты), на некоторые рынки поставляются амортизаторы и поршни для двигателей. Ежегодно CTR выводит на рынок около 500 новых деталей.

Компания поставляет детали подвески, рулевого управления и тормозные колодки в 90 стран мира. Россия – основной рынок для CTR, и бизнес здесь развивается очень успешно. В 2017 году объем продаж продукции CTR увеличился на 40%, при том что в целом рынок в сегменте деталей рулевого управления и подвески вырос на 25%. Продукция компании хорошо известна и ценится потребителями во всех уголках нашей необъятной страны, от Калининграда до Владивостока. ■



Российский авторетейл – 2018: итоги полугодия



Продажи автомобилей в июне продолжили расти, однако по сравнению с предыдущими месяцами этого года темпы снизились. Насколько это тревожная тенденция, не приведет ли это в дальнейшем к стагнации рынка или даже к падению продаж?

Сергей Дьяконов

Согласно данным Комитета автопроизводителей АЕБ, июнь 2018 года ознаменовался увеличением уровня продаж на 10,8%, или на 15 261 штуку, по сравнению с июнем 2017 года и составил 156 351 автомобиль. Всего за первое полугодие 2018 года в России было продано 849 221 легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей, что на 18,2% больше относительно аналогичного периода прошлого года.

Комментирует Йорг Шрайбер, председатель Комитета автопроизводителей АЕБ: «Темп восстановления рынка в июне

чуть замедлился по сравнению с тем, что мы видели до этого в текущем году. Тем не менее почти 11%-ное улучшение по отношению к июню прошлого года – это очень приличный результат, особенно в свете проходящего в России чемпионата мира по футболу. Кроме того, из-за активных продаж в предыдущие месяцы складские запасы существенно снизились во всей индустрии, что, хотя и временно, сказалось на росте продаж. В целом первая половина 2018 года была успешной для российского автомобильного рынка, и имеются все причины верить, что позитивное развитие продолжится в ближайшие месяцы».

Однако во многих сегментах рынка ситуация достаточно тревожная. Если в целом, как говорится, по больнице результат неплохой, то отдельные бренды демонстрируют падение, и падение настолько серьезное, что есть угроза ухода с рынка. Например, в целом премиальный сегмент чувствует себя неплохо, продажи MINI выросли на 59%, Genesis – на 32%, BMW – на 17%, Porsche – на 10%, Lexus – на 9%, Mercedes-Benz – на 4%. Но в то же время продажи автомобилей Cadillac упали на 27%, Infiniti – на 19%, Audi – на 12%.

В массовом сегменте у лидеров рынка продажи растут. Первое место по количеству реализованных автомобилей по-прежнему занимает Lada (+21%), на втором месте Kia (+31%), на третьем Hyundai (+23%). По темпам роста впечатляет результат Mitsubishi (+131%), которого удалось достичь благодаря существенному обновлению модельного ряда. Этот же фактор повлиял на рост

продаж автомобилей многих китайских брендов: FAW (+216%), Zotye (+158%), DFM (+138%). Также очень хороший результат показала Honda (+357%).

Весной неожиданно были прекращены поставки на российский рынок автомобилей Ravon, в результате у дилеров кончились запасы и в июне не было продано ни одной машины данной марки, хотя результаты по итогам полугодия неплохие – 5184 штуки, что на 5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Практически не пользуются спросом автомобили SsangYong, всего за первое полугодие было продано 76 машин данной марки, в июне всего три.

В целом для российского рынка характерна тенденция, которую мы наблюдаем в течение нескольких лет, – положительная динамика продаж наблюдается в основном у автомобилей популярных марок. Продажи всех 16 самых востребованных автомобилей на российском рынке в первом полугодии выросли. Если говорить о конкретных моделях, то здесь произошли интересные изменения. Если по итогам первого полугодия самым популярным автомобилем в России стал KIA Rio, то по итогам июньских продаж он откатился на третье место, на первой позиции LADA Vesta, на второй – LADA Granta.

Второе полугодие для российского авторетейла, скорее всего, станет удачным. Опасение повышения в ближайшем времени цен на автомобили из-за весеннего падения курса рубля и возможного повышения НДС повышает интерес потенциальных покупателей. Многие понимают, что если не сделать покупку сейчас, то потом будет еще поздно. Но с другой стороны, этот фактор может отрицательно сказаться на продажах в будущем. Поэтому, видимо, 2019 год будет очень непростым. ■

14-я международная выставка автомобильной индустрии

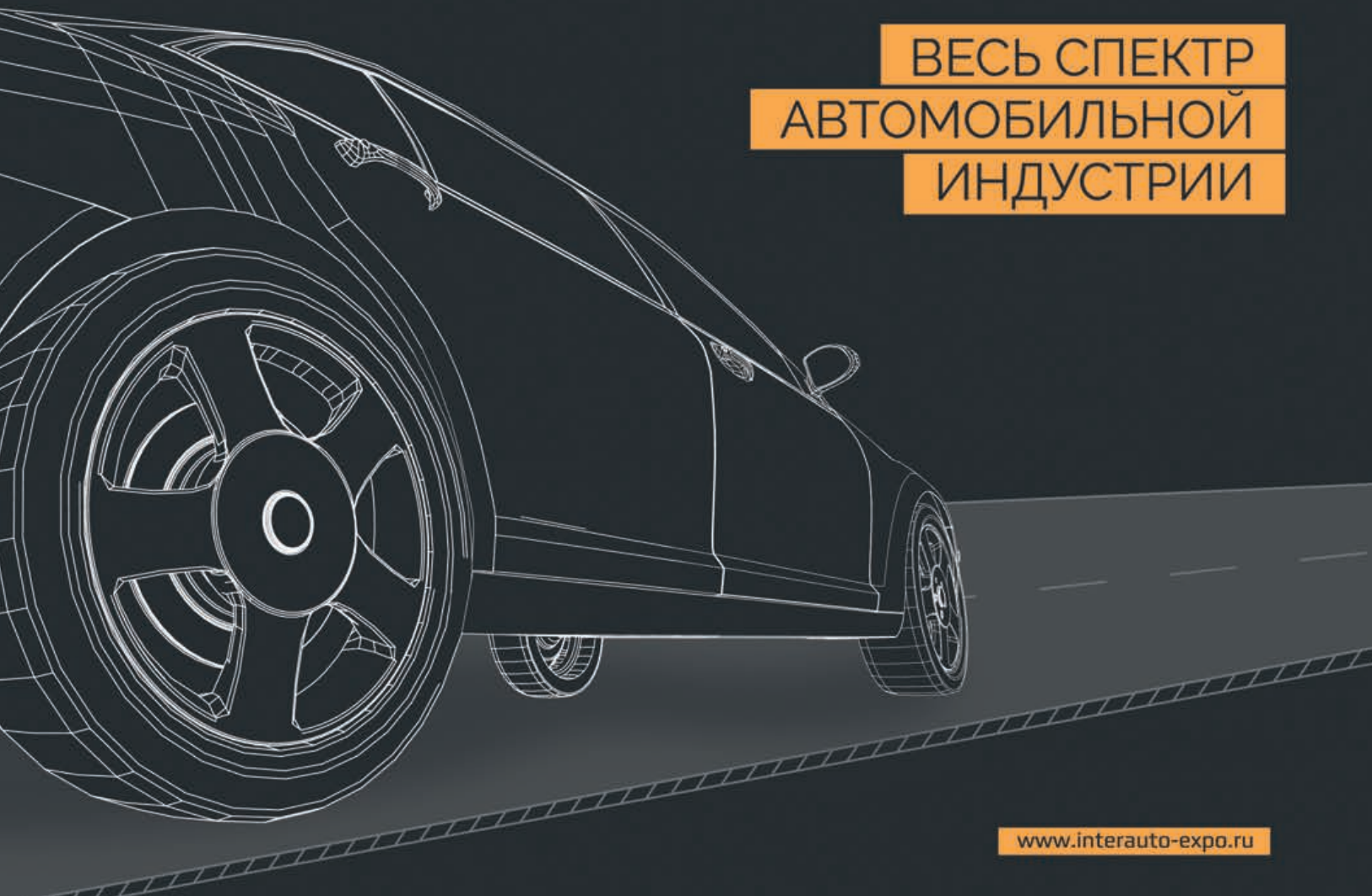


ИНТЕРАВТО

28-31 августа
2018 года

Москва, Крокус Экспо

**ВСЕ СПЕКТР
АВТОМОБИЛЬНОЙ
ИНДУСТРИИ**



www.interauto-expo.ru

**АВТОЭЛЕКТРИКА И АВТОЭЛЕКТРОНИКА ★ АВТОМОБИЛЬНАЯ ХИМИЯ, МАСЛА
ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ★ ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ АВТОМОЕК
ШИНЫ И РЕМОНТ ШИН, РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ИХ КОМПОНЕНТЫ
ГАРАЖНОЕ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ**

Организатор:



Генеральный информационный партнёр:



Информационный партнёр «Крокус Экспо»:



12+

реклама

ИННОПРОМ-2018

Цифровое будущее



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 Республики Корея, поскольку данная страна – официальный партнер выставки. Главная тема форума в этом году – «Цифровое производство».

На выставке ИННОПРОМ в составе корейской делегации приняли участие более 100 компаний, что свидетельствует о том, что Корея рассматривает Россию как важнейшего будущего

го партнера по экономическому сотрудничеству. Среди участников выставки такие ведущие компании, как Hyundai Motor CIS, Doosan Infracore, Kyungdong Navien, TaeguTec, Woojin Plaimm, Sonaki и Autonics.

«Как страна, обладающая высокими технологическими компетенциями, в частности, в области передовых решений для цифровой экономики (ICO), Корея планирует поддерживать свои лучшие компании «четвертой промышленной революции» в налаживании сотрудничества

с Россией с использованием платформы Госстарт», – говорит генеральный директор торгового отдела посольства Республики Корея Ким Джон Кён.

Он отметил, что в настоящий момент страны уже активно взаимодействуют в этой сфере. В частности, сейчас Samsung Electronics сосредоточила инвестиции на корейско-российском сотрудничестве в области разработки искусственного интеллекта (ИИ). Кроме того, компания «Уралхим» проявила заинтересованность в приобретении корейских систем мониторинга окружающей среды, таких как SOOSIRO и CleanSYS, сейчас ведутся переговоры. Согласно поправкам к Федеральному закону «Об охране окружающей среды» (№219-ФЗ), с 1 января

2019 года 300 российских заводов будут должны установить системы дистанционного мониторинга выброса веществ, загрязняющих окружающую среду. Первоначально действие закона распространится на 300 заводов, но, как предполагается, в дальнейшем число таких предприятий превысит шесть тысяч.

«В настоящий момент товарооборот между Россией и Кореей оценивается в 190 млрд долларов, а инвестиции – около 300 млрд долл. Я убежден, что мы должны увеличивать объем и качество взаимных инвестиций. Для Правительства России особый интерес могут представлять не только корейские разработки в газовой и энергетической отраслях, но и различные инновационные технологии: беспилотные автомобили, Интернет вещей или искусственный интеллект. Мы считаем ИННОПРОМ главным мероприятием с точки зрения реализации планов интеграции двух стран в этих сферах», – резюмировал Ким Джон Кён.

Компания Hyundai представила на выставке масштабный стенд с бестселлерами марки – моделями Creta и Solaris, производимыми на заводе «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» в Санкт-Петербурге. Также на стенде Hyundai впервые в России представлен IONIQ – автомобиль с тремя электрифицированными силовыми агрегатами (Hybrid, Plug-In Hybrid и Electric) на выбор. Модель воплощает концепцию электрической мобильности Hyundai и является частью глобальной экологической стратегии Hyundai Motor, которая предусматривает выпуск 14 «зеленых» моделей к 2020 году. ■



ММАС

Московский Международный
Автомобильный Салон

31 АВГУСТА
9 СЕНТЯБРЯ

2018

30 АВГУСТА – БИЗНЕС-ДЕНЬ

Москва, Крокус Экспо

ВЫБИРАЙ
СВОЕ БУДУЩЕЕ
...АВТО

0+ реклама

www.mas-expo.ru



Организаторы:



Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Под патронатом:



Генеральные информационные партнёры:



Информационный партнёр
«Крокус Экспо»:





Ремонт и сервис: процесс развития

«Времена меняются, и мы меняемся вместе с ними», – говорил когда-то Овидий, и это действительно так. Только кто сказал, что перемены должны быть исключительно позитивными? Времена бывают разными, так же как и изменения, с ними связанные. А уж в сфере авторемонта на нынешнем этапе всякого хватает – и положительного, и отрицательного.

Владимир Кузьменко

Россия в мировой практике стоит особняком, особенно сие стало заметно на фоне последнего глубокого, затянувшегося на неопределенное время кризиса. Впрочем, общемировые тенденции находят свое воплощение и у нас, хотя оные и сдобрены местной спецификой.

В годы относительного благополучия – начало 2000-х сформировалась довольно сомнительная практика в сфере услуг авторемонта. Центральный регион России, как самый состоятельный, активно потреблял исключительно новую технику, часто в кредит. Оставшиеся владельцы изрядно подержанных иномарок и отечественных, морально устаревших машин

ремонтировались в небольших частных сервисах или гаражах, но финансовую погоду на рынке услуг подобные мелкие сервисы не делали. Сложилась интересная практика, особенно в Московском регионе: у официального дилера покупался и обслуживался новый автомобиль, хозяин катался на нем в течение гарантийного срока, затем машина продавалась и уезжала в другие области России, уже со своими начинающими вылезать болячками, с которыми теперь предстояло бороться провинциальным механикам.

«С глаз долой – из сердца вон», – как говорится в народе, и на первый план вышли в тот момент официальные дилеры. Далеко не все из них обладали кристальной честностью, но

абсолютно все они понимали, что клиент – это источник постоянного дохода и его надо доить, пока сие возможно. Наверняка многие помнят те достославные времена и дилерские рекомендации, которые зачастую шли вразрез с российской законодательной базой и здравым смыслом, судебные иски покупателей и все сопутствующие радости официального обслуживания. Современная иномарка, даже подпорченная маркетингом, агрегат довольно надежный, несмотря на обилие электроники. Для банальных ТО квалификация как таковая не требуется, так что место опытных ремонтников заняли вчерашние школьники и гастарбайтеры, профессионалы ушли сразу, ознакомившись с уровнем зарплат. Но даже не-

квалифицированные кадры у официалов долго не задерживались. Если взять самых вопиющих представителей тогдашнего мейнстрима, то зачастую полная смена состава механиков происходила раз в квартал, так что уровень ремонта, на который мог рассчитывать клиент, подцензурными словами выразить сложно.

В принципе, подобный подход, только в более мягких формах, стал свойственен и для развитых стран, так что в один прекрасный момент официальные дилеры окончательно надоели всем – и клиентам, и автопроизводителям. И теперь возникает вопрос о целесообразности существования таких организаций вообще. В России данная проблема на сегодняшний момент стоит особенно остро по банальной причине – у населения просто нет денег, чтобы отдавать их бездумным сервисменам, бестолковым менеджерам и жуликоватым страховщикам, причем в совершенно безумных количествах. Продажи катстрофически упали, и те дилеры, которые пока еще живы, очень сильно засуетились. Но не факт, что у них получится удержаться на плаву, впрочем, поделом, никто не будет плакать.

Но нас интересует ремонт. Понятно, что от официалов квалифицированных услуг можно добиться далеко не всегда, зачастую единственное, на что они способны, – поменять двигатель в сборе в случае перебоев в работе и выставить клиенту счет тысяч на 700 рублей. Но это не наш метод, «ремонтные работы» и «идиотизм» не являются синонимами. Так что же нового в данной сфере?

А кое-что есть. Закономерно, что в тех регионах, куда и уезжали подержанные автомобили, существуют довольно серьезные ремонтные фирмы, способные справиться с любыми проблемами: «Бытие определяет сознание» – так говорили материалисты, соответственно, за то время, что данным организациям приходилось обслуживать подержанную технику, накопились определенный опыт и навыки, а также довольно неожиданные ходы, позволяющие выйти из безвыходной, казалось бы, ситуации.

В крупных городах, особенно в Москве, все чуть по-другому, но ситуация в данный момент меняется и там, и здесь. Основная проблема для реальных ремонтников – диагностика автомобиля, в котором ныне все управ-

ляется электроникой, и если где-то происходит сбой, искать неисправность методом тыка – занятие, может, и не совсем бесперспективное, но чрезвычайно долгое. Поэтому на первое место выходят диагностические программы и оборудование, и тут начинается самое интересное. В каждой стране существуют организации, выполняющие функции, аналогичные нашей ФАС. Только в цивилизованных странах все эти законы эффективно работают, а у нас почему-то нет. Впрочем, гадать особо нечего, здесь все государственные организации – полиция, прокуратура или Пенсионный фонд – занимаются исключительно своими проблемами, а не теми, ради которых были созданы, отсюда и результат.

В Европе еще в 2007 году был принят регламент №715 Европейского парламента, прямо заставляющий автопроизводителей «...обеспечивать неограниченный и унифицированный доступ к информации по ремонту и обслуживанию автомобилей...». Под это дело был даже разработан специальный формат под названием OASIS. Но для России сие постановление имеет лишь рекомендательный

характер, а рекомендации можно и не выполнять. И, разумеется, автопроизводители не выполняют: информация – те же деньги, а куда в таком случае податься автолюбителю на неисправном автомобиле? Правильно – напрямую к официалам, поскольку остальные не располагают ни необходимым оборудованием, ни диагностическими программами. Там с него и снимут стружку по полной программе – монополизм в любой сфере приводит к неограниченным аппетитам монополистов.

Но так было раньше, когда худо-бедно и со скрипом, но народ готов был платить. Однако ныне, когда даже дилеры на полном серьезе обсуждают схему продаж Trade in на Trade in, уже не до жиру, тем паче есть и люди, способные взломать любую программу, и серьезные электронщики, и программисты. Схем получения «запретного плода» для нашей многострадальной страны очень много, впрочем, все они абсолютно стандартны. Коли даже в государственных учреждениях нередко стоит пиратский Windows, а в Рунете при желании и некоторой сноровке реально скачать практически все, чем диагностические материалы



хуже? Тем паче информацию можно получить еще проще – через любую страну еврозоны совершенно официально. Выйдет не совсем бесплатно, но ведь выйдет! Этим методом пользуются в особо сложных случаях, когда необходимо исключить даже самые минимальные глюки, которые теоретически возможны при взломе.

Спецкрепеж и специнструмент, которым приходится пользоваться при ремонте современных иномарок, в качестве трудностей региональные спецы даже не воспринимают – там работают профессионалы, с нефитами и гастарбайтерами в серьезном авторемонте не выжить. Дабы каждой ремонтной организации не приходилось тащить самой всю нагрузку, уже давно созданы централизованные базы данных вроде MotorData. Время от времени туда добавляются интересные сервисы вроде агрегатора запасных частей QWER.

В достаточно состоятельных регионах, в которых у населения пока имеются деньги, активно продвигаются сетевые франшизы. Они на настоящий момент и создают некоторую демпфирующую прокладку между официальными дилерами и мелкими компаниями, с которыми, кстати, тоже не всегда

все гладко. Наиболее известные сети на сегодняшний день – Fit Service и Bosch Service. Изначально обе эти компании занимались в основном запасными частями и оборудованием: Fit работал с компанией Rossko, поставляющей целый список брендовых деталей в Россию, ну а Bosch понятно с чем.

Fit Service поначалу имел четко выраженную специфику и соответствующих поставщиков, поскольку начинал свою деятельность с Хабаровска и стал распространяться дальше, на Сибирский регион. А парк машин там соответствующий, так что и Rossko поначалу занималась лишь азиатскими производителями, но по мере продвижения к центру номенклатура запасных частей и компетенции персонала менялись, так что на настоящий момент, когда данная сеть присутствует уже в Московском регионе, можно говорить об универсальности. Компания заявляет о том, что главная ее цель не продажа франшизы, а партнерские отношения со всеми участниками. Для этого и создан, например, обучающий центр Fit Lab, где будущие работники сервисных центров проходят обучение. В общем, опять идет откат назад, к истокам. Дилеры вытравили весь квалифициро-



ванный персонал из отрасли, а Fit Service, в том числе, пытается его заново создать. Если получится, у автолюбителей появится возможность получения наконец качественных услуг. Но это дело не одного дня, нужно понимать ситуацию. Партнером компании может стать любой, разработаны соответствующие программы как по размеру, так и по количеству оказываемых услуг: начальный стандарт Garage, на четыре поста, средний Express, на шесть, и максимальный Standart, на

девять постов. Франшиза от Fit не предполагает каких-то очень строгих правил – можно ограничиться, к примеру, только покупкой запчастей, а можно вообще перевалить всю ответственность на «большого брата» – начиная от подбора персонала и заканчивая страховкой от потребительского экстремизма.

Bosch Service развивается не так динамично, но причина понятна: на российском рынке эта франшиза присутствует уже очень давно, соответственно,





компания что хотела, то уже и сделала. С течением времени у фирмы появляются новые партнеры – это процесс естественный. В России на данный момент около 500 сервисов, а в мире более 16 000, так что можно говорить об определенном успехе и востребованности. Bosch Service не в пример строже, нежели Fit, и для того, чтобы неофиту получить права на использование товарного знака, необходимо часть оборудования закупать исключительно у вла-

дельца франшизы. К примеру, диагностическое оборудование систем питания должно быть на 100% от Bosch. Некоторый волонтаризм, конечно, но на европейской части вполне оправданный, поскольку фирма, по сути, крупнейшая компания в мире по оборудованию для впрыска, а уж без «бошевских» технологий и деталей вряд ли на сегодняшний момент обходится хоть один перспективный дизельный мотор. Компания заявляет, что линейка диагно-

стических сканеров серии KTS полностью покрывает потребности диагностических центров. И еще одно – у фирмы есть обучающие центры, так что сотрудники и пользователи франшизы должны обязательно проходить переподготовку каждый год. В общем, тоже правильно, хотя и накладывает на хозяев соответствующих предприятий дополнительную нагрузку.

Вообще, ситуация на рынке автосервисных услуг постоянно меняется. В апреле в Москве открылась первая независимая мультибрендовая сервисная станция Euro Repair Car Service, принадлежащая Группе PSA. В течение пяти лет компания планирует открыть в России 500 станций. В настоящее время мировая сеть Euro Repair насчитывает более 3000 сервисных центров, в том числе более 1400 во Франции и 300 в Германии. В планах марки – создание более 10 000 сервисных центров к 2021 году.

Еще одна тенденция последних лет – в крупных мегаполисах создаются небольшие сети, включающие, как правило, три-пять сервисов в разных частях города, принадлежащие одному владельцу. Такая модель позволяет масштабировать бизнес, расширять клиентскую аудиторию, при этом

накладные расходы на содержание каждого дилерского центра снижаются.

«Твой бизнес – твои правила»: чтобы не начинать с нуля, можно воспользоваться любым из предложений.

В общем, как мы уже поняли, время на месте не стоит. Все поняли и то, что развитие бизнеса в какой-то области не обязательно ведет к поступательному движению вперед, а, наоборот, может здорово затормозить процесс. Обычно так получается, когда интересы бизнесменов идут вразрез с интересами потребителей. Какое-то время, конечно, можно получать сверхприбыль и думать, «что поймал звезду». Но когда-нибудь все эти хитрые схемы выйдут боком, логику не обманешь. Вот и в авторемонте сложилась такая же ситуация – как ни крути, а приходится работать и развиваться в этой области, дилерские «замены узлами» уже не соответствуют моменту. Большинство экономистов считают, что любой финансовый кризис, кроме очевидного вреда и падения уровня жизни населения, несет в себе еще и светлые стороны – возвращение ряду процессов логической основы, что мы ныне и наблюдаем. ■





Инструменты для ремонта

Во времена «железного занавеса» выбор инструмента для ремонта автомобилей с точки зрения логики сложностей особых не представлял. Инструмент маркировался по советскому ГОСТу или международному DIN (в случае импорта). Сложности появлялись лишь на практике – купить инструмент иностранного производства во времена тотального дефицита было непросто.

Владимир Кузьменко

Но уже с перестройкой ситуация кардинально поменялась – предпримчивые челноки потащили в страну красивые, блестящие, да еще и дешевые инструменты, обычно из стран Юго-Восточной Азии, тем паче экономиче-

ские связи вместе с логистикой трещали по швам и дефицит отечественных товаров только увеличился. Главным рассадником любого инструмента для автотремонта стал рынок в Южном порту, там можно было купить все, ну или почти все, единственный момент, который стал напрягать поначалу професси-

оналов, а потом и всех остальных, – низкое качество товаров. Баллонный ключ мог согнуться, как будто был изготовлен из пластилина, рожковый ключ сломаться на самой банальной, слегка прижавшей гайке, а такая красивая никелированная отвертка при первом же обороте потерять все свои шлицы.

Надо все-таки отдать должное той пестрой толкучке – в Южном порту можно было купить инструмент и весьма приличного качества, но народ, избалованный тотальным контролем государственно-общественных стандартов, не понимал, что соответствующие органы просто самоустранились от проблем покупателя, и продолжал искать

что подешевле. В результате, встав на дороге с пробитым колесом и развалившимся на несколько кусков баллонным ключом, автолюбитель вспоминал наконец бессмертные слова из сказки А.С. Пушкина: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизной».

Собственно, рынок именно такой подход и предполагает – челноки везли все самое дешевое и неприязнательное, дабы побыстрее продать и обернуться еще раз, но профессионалы быстро просекли фишку, тем паче в России появились и мировые лидеры, представляющие интересующий их сегмент рынка. И тут опять пошел перегиб, но уже в другую сторону

– за знаменитый раскрученный бренд иностранные компании просили весьма немаленькие деньги: они уже познали, что такое маркетинг, и взяли три цены за просто качественную продукцию не считали для себя чем-то зазорным. По счастью, еще советские производственные мощности никуда не делись, и, коли не было желания отдавать кругленькую сумму за элементарный инструмент, всегда имелась возможность воспользоваться отечественным продуктом – пусть он не такой блестящий и красивый, зато качественный, а это значит – прошедший все стадии технологической обработки.

Итак, чем же принципиально отличается годный инструмент от негодного? Отличий несколько, сегодня мы обо всех вам расскажем, однако надо понимать, что желаемое и действительное часто не совпадают и купить некачественный инструмент, заявленный производителем как качественный, довольно просто. Поэтому имеет смысл поль-



зоваться услугами компаний, которые ценят свою репутацию, – сейчас они в достаточном количестве присутствуют на рынке. Обычно эти фирмы дают пожизненную гарантию на предлагаемую продукцию. Почему пожизненную? Есть несколько объяснений. Самое понятное, разумеется, репутация, но есть и еще одно, не менее

важное. В условиях массового производства избежать пусть небольшого, но все же некоторого процента брака очень сложно, посему проще заменить бракованный ключ или головку, нежели потерять клиента.

Однако надо отдавать себе отчет, что «пожизненная гарантия» не означает 100%-ную защиту от дурака или слишком

хитрого пользователя. Если накинуть двухметровый вороток на ключ на 17` в попытке сдвинуть намертво прижавший крепеж, никакая гарантия не спасет, что вам и объяснят в отделе рекламаций – там обычно работают достаточно квалифицированные люди.

Итак, прежде всего материал. При изготовлении дешевого инструмента используется сталь 30–35, которую даже соответствующей термообработкой не довести до нужных кондиций. Для качественных изделий нужна марка не меньше 40 или 45, в идеале до 50. При соответствующей закалке и отпуске, в полном соответствии с диаграммой железо-углерод, такой состав дает необходимую твердость и одновременно вязкость. Отсюда вытекает следующая закономерность – термообработка должна вестись по всем технологическим правилам, иначе инструмент получится или хрупким, или мягким, что недопустимо. Кроме углерода в конструкционную сталь вводятся легирующие добавки – в нашем случае хром-ванадий. Не всегда, кстати, сталь легируется полностью – бывает, добавки вводятся лишь в рабочие кромки, если прочность изделия в целом при эксплуатации существенно не страдает. Делается сие, разумеется, в целях удешевления продукции. Собственно, на рынке представлены и нелегированные инструментальные





углеродные стали, они тоже очень неплохо работают, а стоят дешевле. Инструмент подобной категории, возможно, менее привлекателен внешне, но производители разными способами стараются увеличить срок его службы. Например, рабочие кромки инструмента могут еще и фосфатироваться, что защищает его от коррозии, особенно сие актуально, когда рабочая кромка небольшая – отвертки или головки малого размера.

В свете вышесказанного формируется довольно четкое понимание того, что должно лежать в багажнике автолюбителя, если тот обладает необходимыми навыками и не чурается замарать руки. В достославные времена, когда машину можно было разобрать на составляющие прямо на обочине, у самых продвинутых пользователей инструмент мог занимать значительную часть багажника, ныне же все поменялось, особенно в количественном отношении. Надеюсь, всем ясно, что качество в любом случае должно соответствовать требованиям, красивая мягкая или хрупкая никелированная игрушка при тех же габаритах и весе не поможет, особенно в дальней дороге. Ну а с ассортиментом каждый автолюбитель опреде-

ляется сам – в зависимости от марки/модели автомобиля и желания, а особенно квалификации, долезть до определенного предела, который у каждого свой. Не стоит забывать и про вездесущий маркетинг, который явно и активно мешает осуществить ремонт своими силами – повсеместно применяются оригинальный крепеж, специнструмент, а в моторном отсеке становится так тесно, что даже для элементарной, казалось бы, операции приходится вывешивать двигатель. Так что не торопитесь покупать огромные наборы, вполне возможно, они вам так и не пригодятся.

С профессиональным инструментом для ремонта все немного по-другому, автосервис просто не может себе позволить опустить руки, столкнувшись с хитростями автопроизводителя, и тут уж одним универсальным набором не обойдешься, каждый автослесарь, в зависимости от целей, приобретает в личное пользование свой ассортимент: тот, кто занимается ходовой, – один, моторами – другой и так далее.

В нынешние времена одно-разовых автомобилей часто приходится докупать определенные приспособления. Как правило, все они предназначены для работы в труднодоступных местах, но часто отличаются по конструкции. Стандартный набор головок с карданными соединениями – уже классика авторемонта, раньше в наборах имелась лишь парочка переходников, а теперь, в связи с усложнением ситуации, когда



громоздкие переходники уже не помещаются в тесном подкапотном пространстве, каждая головка снабжена карданчиком. Воротки разных размеров, обычно снабженные трещоткой, служат для тех же целей. В узкое пространство, куда не просунешь руку, они легко входят и полностью справляются с передачей крутящего момента. Кстати говоря, головки, воротки, отвертки не очень больших размеров теперь намагничиваются, дабы была возможность достать крепеж из точки ремонта.

Даже обычные пассатижи в нынешнюю эпоху меняли свою привычную конфигурацию и называются теперь «Киви». Такая форма дает возможность видеть в тесном пространстве, что именно ты делаешь. Да что там, даже при замене свечей и проводов ныне без специальных приспособлений обойтись трудно, если ты не торопишься переломать все под капотом. Существуют специальные клещи, которые помогают снять наконечник свечного провода со свечи. Пальцами туда не долезть – свечные колодцы достаточно глубоки и малы в диаметре, а дергать за торчащий провод нельзя – может оборваться токопроводящая проволока.

Забавно, что в стародавние советские времена ГОСТы регламентировали размеры головок болтов и внутренних шестигранников, поскольку

грамотные люди справедливо полагали, что если резьба М14, то внутреннего шестигранника на 9, к примеру, такому болту будет маловато – попросту говоря, его ни в жизнь не открутишь, особенно если оный даже слегка прихватит ржавчиной. Но компания BMW, как выяснилось, считает по-другому, причем очень давно. Еще в 34-м кузове пробка на МКПП была с внутренним шестигранником, выкрутить который в 95% случаев малой кровью не получалось. Либо высверливать, либо уродовать пробку глубокими зарубками и дальше действовать зубилом. Интересно, что BMW была в курсе, поэтому в запчасти поставляла пробку с наружным шестигранником. И таких моментов вспоминается

целая куча. Поэтому маркетинговый ремонт предполагает в том числе и достаточно жесткие действия специалистов.

Ну а инструмент для таковых действий тоже присутствует на рынке. Хорошо работают наборы ломателей гаек, состоящие из нескольких приспособлений соответствующих типоразмеров. Если гайку не получается открутить, ее просто режут с помощью накидного кольца и каленого зуба. Гайка режется постепенно, так что резьба на ответной части не страдает. С прикипевшими болтами чуть сложнее – их приходится высверливать. Ну а есть спрос – появляется и предложение. В продаже появились специальные наборы для высверливания болтов, в которые входят и свер-

ла разных диаметров, и метчики для прогонки резьбы, причем в случае со слепой резьбой метчики могут быть двух типов – черновые и чистовые.

Для труднодоступных мест, которые часто встречаются под капотом и в салоне, есть целые наборы, состоящие из головок с карданами, переходников с гибкими тросами, коротких отверток и специальных крюков для снятия электрических «фишек».

По нынешним временам очень часто приходится работать, неустанно контролируя крутящий момент, дабы не сорвать резьбу в «крылатом металле», которого становится все больше и больше. Очень удобное приспособление – цифровой определитель момента, который как переходник устанавливается под головку. В более brutальных случаях, когда момент изряден: ремонт ходовой, затяжка колесных гаек, – существует динамометрическая ручка с держателем, обычно под квадрат на поддьюма.

В общем, меняется конструкция автомобилей – меняется и инструмент для ремонта, в принципе, процесс понятен и ничего тут не поделаешь. Однако даже хитроумные маркетологи премиальных брендов не придумали пока ничего лучшего, нежели резьбовое соединение. Поэтому основа основ: набор головок, ключей и отверток должен быть надлежащего качества. ■





В России газовое топливо является разумной альтернативой бензину и дизельному топливу. Переход на газ позволяет не только снизить эксплуатационные расходы, но и уменьшить вредные выбросы. Требуется ли вносить изменения в конструкцию двигателя при переходе на газ? Изменяются ли технические характеристики автомобиля? Как повлияет переход на газ на ресурс двигателя?

Переход на газ: есть ли смысл?

Спрос на переоборудование автомобиля на газ сильно зависит от стоимости бензина и дизельного топлива: если цены держатся долгое время на одной отметке, то и интерес к газу умеренный; если стоимость бензина резко растет, как это было, например, в 90-е годы прошлого века, то многие стремятся перевести свои автомобили на газ, в результате в нашей стране была создана соответствующая инфраструктура. Кстати, хотя по количеству газовых заправок мы пока существенно отстаем от стран Западной Европы, у нас один из самых больших парков автомобилей на газовом топливе в мире.

Нынешней весной бензин существенно подорожал, что в очередной раз заставило многих владельцев обратить внимание на газ. «Газомоторная реформа» – переход с бензина на газ – актуальная на сегодняшний день тема обсуждений в СМИ. В последнюю неделю мая розничная цена на бензин АИ-92 выросла на 2,5 пункта (6%) по сравнению с началом месяца и составила 41,95 руб., в июне цена на топливо продолжила рост. В июле стоимость бензина марки АИ-95 на столичных заправках составляла 45–47 рублей. В связи со скачком цен было проведено внеплановое совещание правительства и нефтяников, направленное на стабилизацию цен на

топливо. Основными факторами роста стоимости бензина эксперты отмечают повышение акцизов и рост цены на нефть на международном рынке. Это отразилось на настроении автомобилистов, многие из которых задумались о поиске альтернативы традиционному топливу.

Тенденция перехода на газомоторное топливо в России наблюдается давно как для личного транспорта, так и для общественного: еще в мае 2013 года Правительство РФ выпустило распоряжение №767-р «О регулировании отношений в сфере использования газового моторного топлива, в том числе природного газа в качестве моторного топлива», согласно которому на

газовое топливо будет переведено не менее половины российско-го общественного транспорта. Плановый объем финансирования программы до 2020 года составит 110 млрд рублей средств федерального бюджета. Однако до майского роста цен на бензин вопрос перехода на газомоторное топливо не был для российских автолюбителей настолько актуальным. Опрос, проведенный специалистами ГК «АвтоСпецЦентр», показывает, что отношение к альтернативному голубому топливу среди автовладельцев кардинально меняется.

Преимущества перехода на газ очевидны: высокая степень экологичности по сравнению с бензином, длительный срок экс-

пуатации автомобиля, меньший расход топлива, экономия денег и высокий уровень безопасности. Природный газ по сравнению с нефтью не производит побочных продуктов горения: это самый экологичный в мире вид топлива, который соответствует нормам Евро-5 и Евро-6. Экономия топлива при использовании газового двигателя определяется пределом воспламенения топливоздушной смеси и октановым числом топлива. Пропан-бутановая смесь имеет значение октанового числа от 100 до 110 единиц, поэтому ни на одном режиме работы двигателя не возникает детонации. Высокое октановое число газа увеличивает мощность двигателя за счет высокой степени сжатия газовых двигателей. У газообразного топлива более широкий предел воспламеняемости по сравнению с бензином.

Наиболее распространенная у нас пропан-бутановая смесь не разжижает моторное масло, снижает износ двигателя и продлевает срок службы за счет того, что на деталях двигателя не образуются копоть и нагар. Срок службы свечей и масла увеличивается в среднем на 35%. Плюс применения газа как альтернативного топлива – это простота установки газового оборудо-

вания: его можно установить почти на любой двигатель и после установки можно самому решать, какой тип топлива выбрать. Таким образом, применение газомоторного топлива на внутреннем рынке даст ощутимый экономический эффект как для автовладельцев, так и для государства.

Расход газа в среднем на 10% больше, чем бензина, но использовать его выгоднее за счет существенно меньшей стоимости. Заправка газом обходится в 2,2 раза дешевле, чем бензином. Стоимость установки на автомобиль газового оборудования в Москве составляет 30–45 тыс. руб. Метановая система дороже – от 50 тыс. руб. Главное преимущество двигателя на метане кроется в способе добычи метана: это единственное вещество, которое напрямую поставляется на автозаправки без переработки, что исключает возможность подделки метановой смеси. При среднем расходе в 15–17 литров на 100 км затраты на переоборудование автомобиля окупятся за 1,5–2 года.

В ходе телефонного опроса 200 респондентов – владельцев внедорожников старше трех лет, объемом двигателя от трех литров и расходом бензина более 13 литров на 100 км, проведен-

ного экспертами ГК «АвтоСпецЦентр» в начале мая 2018 года, 22% автолюбителей отметили, что уже задумываются о переводе автомобиля на газомоторное топливо, 5% планируют к осени оснастить авто специальным оборудованием. Весной 2017 года по итогам аналогичного опроса всего 13% владельцев внедорожников задумывались о переходе на газ и 2% планировали в ближайшее время переоборудовать собственное авто. В ходе опроса специалистами ГК «АвтоСпецЦентр» были выявлены основные стереотипы, которые заставляют автолюбителей продолжать пользоваться бензином.

У автомобилей с газомоторным оборудованием двигатель подвержен быстрому износу

28% опрошенных указали этот фактор как основной, препятствующий переводу собственного авто на газ. Бытует мнение, что из-за того, что у газа октановое число равно 110 и выше, а у бензина – 92–98, это приводит к тому, что двигатель автомобиля работает в нештатных режимах, может произойти прогар клапанов и т.д. При правильных настройках двигателя и системы подачи топлива данный показа-

тель существенно не влияет на силовую установку автомобиля.

Отсутствие заправочной инфраструктуры

Более 50% автолюбителей отметили существующий недостаток инфраструктуры для заправки и ремонта автомобиля на газомоторном топливе. Число АЗС, где водители смогут заправить автомобиль газом, вырастет в России на 20% в этом году. В 2018 году российские компании построят или реконструируют 76 автомобильных газовых наполнительных компрессорных станций и доведут это число до 430. Больше всего заправок откроют в Санкт-Петербурге, Астраханской, Ростовской и Челябинской областях, Москве и Ставропольском крае (от пяти до восьми заправок в каждом регионе).

Угроза утечки газа, взрыва или пожара

15% автолюбителей опасаются, что в случае ДТП или неправильной эксплуатации автомобиля на газомоторном топливе возрастает риск утечки газа и пожара. Современные системы подачи топлива в двигатель оснащены датчиками утечки, газовые емкости размещаются в багажнике автомобиля, что исключает риск взрыва баллонов при ДТП.

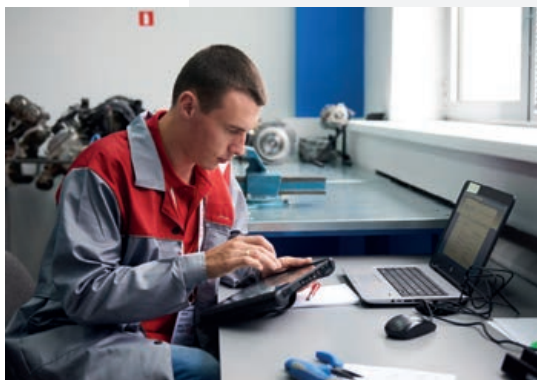
«Применение газомоторного топлива дает реальную экономию. Если для владельца малолитражки это неочевидно, то обладатели внедорожников, как мы видим из результатов опроса, давно задумались об экономии, – отмечает Евгений Гришкевич, директор Департамента по послепродажному обслуживанию ГК «АвтоСпецЦентр». – С 2012 по 2017 год объем потребления природного газа в качестве моторного топлива в России увеличился на 69%, при этом число газозаправочных станций выросло на 87%, а количество автомобилей, перешедших на газ, – на 61%. Цифры говорят сами за себя: с каждым годом все больше российских автомобилистов предпочитают использовать газомоторное топливо». ■



Дело мастера боится



19–20 июля 2018 года в Москве состоялся российский этап международного конкурса CHERY «Мастер года – 2018» в двух номинациях: «Лучший элентриг-диагност» и «Лучший мастер-приемщик».



Конкурс профессионального мастерства проводился среди электриков-диагностов и мастеров-приемщиков всех дилерских центров марки CHERY с целью выявления и поощрения наиболее квалифицированных из них. Высокая квалификация сотрудников, отличное знание устройства автомобилей – залог высокого уровня сервиса для владельцев автомобилей CHERY.

В национальном конкурсе

приняли участие 16 победителей отборочного этапа, набравшие максимальное количество баллов по итогам онлайн-тестирования на проверку знаний в области электрооборудования автомобилей CHERY и бизнес-процессов сервиса.

Технические специалисты выполнили теоретические и практические задания, направленные на быстрое и эффективное определение и устранение неисправностей

электрооборудования в кроссовере Chery Tiggo 5. В результате напряженной профессиональной борьбы лучшими знатоками электронных систем автомобиля были признаны:

- 1-е место – Максим Соболев, «СВ-Авто» (Новокузнецк);
- 2-е место – Роман Пономарёв, «Брянскзапчасть» (Брянск).

В этом году было принято решение о расширении конкурса «Мастер года» и

привлечении к участию в нем мастеров-приемщиков дилерских центров марки. Специалистам было предложено два задания: ролевая игра, имитирующая различные этапы работы мастера-приемщика с клиентом, и самопрезентация, позволяющая оценить коммуникативные навыки и способность работать с аудиторией. Участники продемонстрировали высокую профессиональную подготовку, способность вникать в различные ситуации клиента и принимать единственно правильные решения. Каждый из участников был удостоен звания «Мастера» за сам факт прохождения российского этапа, попасть в который было далеко не легко. Но жюри среди этих участников выбрало двух лучших:

1-е место – Наталья Ермакова, «ЧЕРИ ЦЕНТР АВТОНОМИЯ» (Москва);

2-е место – Валентин Пизов, «Торгмаш» (Москва).

Победители будут представлять Россию в финале международного соревнования CHERY «Мастер года – 2018», который состоится осенью в Китае.

Международный конкурс «Мастер года» впервые состоялся в Китае в 2016 году, тогда победители российского этапа в лице представителей дилерских центров «ЧЕРИ ЦЕНТР Пенза» Ильшата Ганиева и «СВ-Авто» Максима Соболева заняли почетное третье место, уступив с минимальным отрывом командам из Чили и Ирана. Второе место в личном зачете занял специалист по диагностике Максим Соболев, показавший высокий уровень мастерства и знаний в области устройства, конструкции и особенностей работы основных узлов и механизмов автомобилей марки CHERY. ■

авто

КОМПОНЕНТЫ



Реклама

Ищите нас в Google Play и App Store



Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах

www.A-KT.ru



MIMS 2018 Automechanika Moscow

Обзор новинок важнейшей выставки запчастей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей, интервью со специалистами отрасли. Перспективы развития рынка деталей для послепродажного обслуживания.



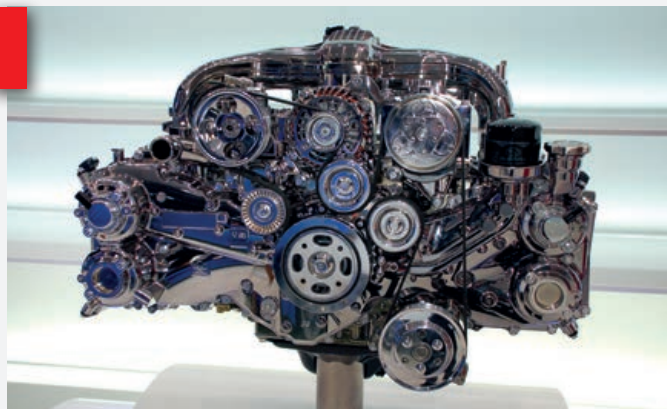
Главные премьеры выставки «Интеравто»

28–31 августа в «Крокус Экспо» пройдет 14-я международная выставка «Интеравто». Поддерживая государственную политику импортозамещения, проект ставит перед собой амбициозную задачу – повысить уровень конкурентоспособности отечественных разработок на мировом и национальном рынках автомобильной индустрии. «Интеравто» демонстрирует потенциал российских компаний, способствует налаживанию политики сбыта, установлению новых деловых связей и укреплению бизнес-позиций.



9-й Московский международный форум автомобилестроения (IMAF 2018)

Главная тема форума в этом году – «Новый этап автомобильной промышленности в России». Лидеры автоиндустрии расскажут об инновациях в автопромышленности. Также в этом году большое внимание будет уделено локализации производства и развитию экспортных поставок.



Двигатель: эволюция в деталях

Принципиальная схема классических ДВС. Запас прочности и экологические нормы выхлопа. Форсирование современных моторов: цель одна, способов несколько. Увеличение КПД и проблемы, с этим связанные. Поршневые моторы – последний виток эволюции? Рост нагрузки и смазочные материалы.



Свечи зажигания и накаливания

От простого к сложному и дорогому. Прямой впрыск и обедненная смесь. Калильное число и калильное зажигание. Причины сбоев в работе системы: разновидности и диагностика. Дизель и зима – прогреваем камеру сгорания. Свечи накаливания – а есть ли альтернатива? Оригинал и заменители.



Автобизнес без секретов

Основными темами конференции «Автосервис-2018» станут: бизнес-кейсы автосервисов у официальных дилеров и независимых сервисов; параллельный импорт; стратегии участников рынка запчастей; сетевые сервисные проекты производителей запчастей и дистрибьюторов автокомпонентов; онлайн-агрегаторы и IT-решения для автосервиса.



МАК 2018

Мировые Автомобильные Компоненты

Октябрь 2018

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ



При поддержке:

MIMS
automechanika
MOSCOW

ITEM
EXPO



messe frankfurt

AGV Aftermarket
Global Vision



Smart



Медиапартнеры:

автс

5КОЛЕСО

ST-KT.ru

INFO-PARTS
PARTS & TRUCKS

Автобизнес



www.A-KT.ru



www.mak-award.ru



Реклама



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®