

АВТО

КОМПОНЕНТЫ

Automechanika Frankfurt:
главные премьеры выставки

Автосервис-2018:
проблемы и перспективы

Рынок автозапчастей в России:
надежда на регионы

ДАУНСАЙЗИНГ:

нет предела совершенству



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

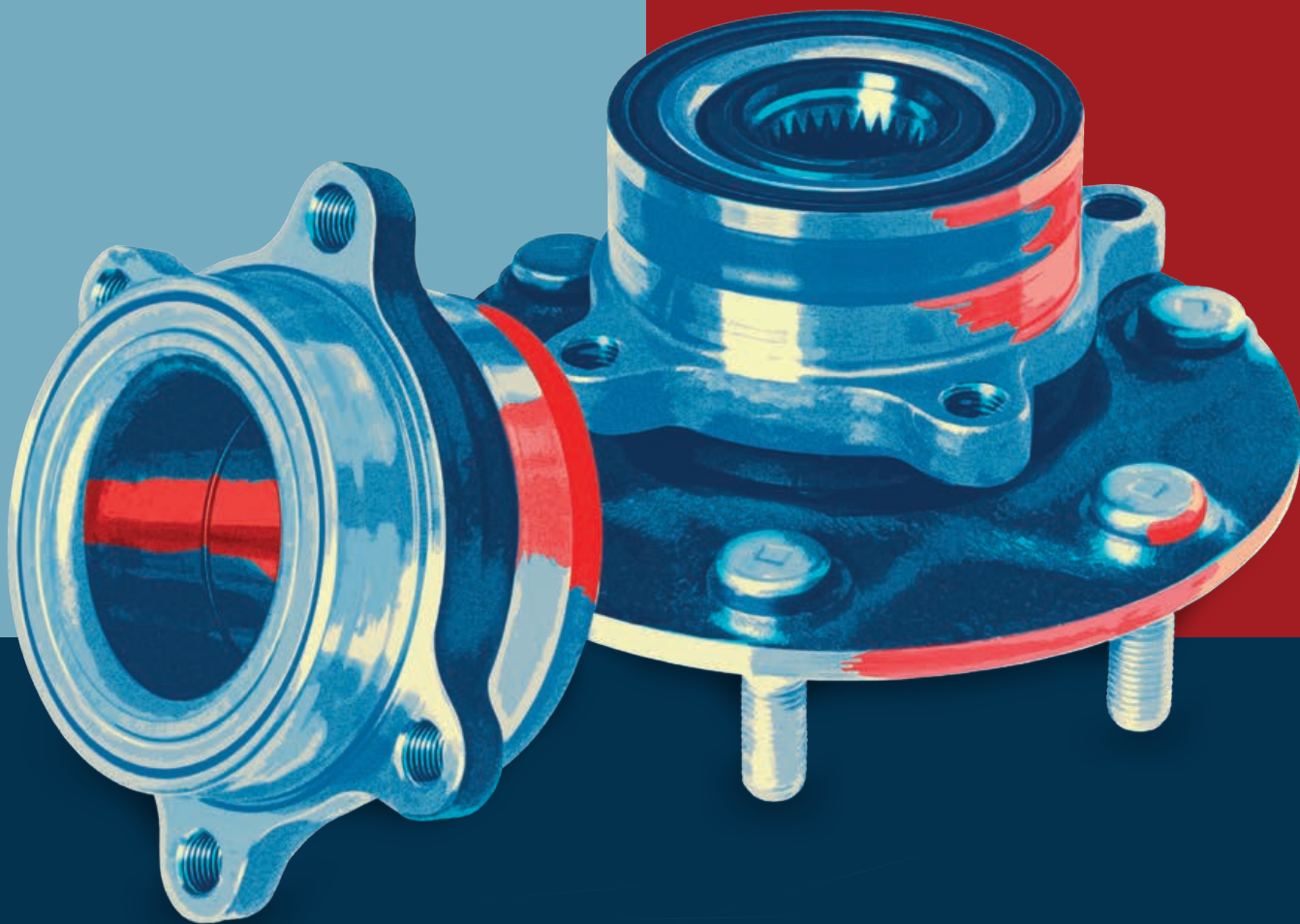
Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



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

www.japanpartsgroup.com



30.000 артикулов • 140 товарных линеек

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo



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

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Над номером работали:
Татьяна Акимова
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. Бултерова, 176, 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.

R₁₁ Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 11.10.2018 г.

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

Содержание

Новости. События. Презентации

Automechanika Frankfurt:
заглянуть за горизонт 16

Рынок автокомпонентов

Даунсайзинг:
что такое хорошо и что такое плохо? 66

Новые компоненты MANLE 69

Тест масляных фильтров:
всегда ли оригинал лучше? 70

Экономика. Бизнес. Практика

Бюджет и локализация 72

Автосервис-2018: что нового и старого 76

Рынок автозапчастей в России:
надежда на регионы 80

Цифровой маркетинг:
теория и практика 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

Смена бренда

Продукция ContiTech Power Transmission Group будет распространяться под брендом Continental.

Один из ключевых игроков на рынке автокомпонентов, концерн Continental, консолидирует навыки и возможности своих бизнес-подразделений, работающих на вторичном рынке автозапчастей.

В частности, одно из подразделений концерна – компания ContiTech Power Transmission Group, специализирующаяся на производстве и поставке ремней, комплектов и компонентов ременного привода, – объявило на выставке Automechanika Frankfurt, что будет распространять свою продукцию под брендом Continental, а не ContiTech.

«Являясь универсальным изготовителем узлов и компонентов для автоиндустрии, Continental снискал репутацию во всем мире благодаря превосходному качеству своей продукции и надежной поддержке клиентов. Переход на бренд Continental является частью нашей стратегии постоянного расширения предложения для вторичного рынка под эгидой сильного бренда. Наши клиенты выиграют от этого», – заявляет Рольф Зудманн, руководитель отдела послепродажного обслуживания в ContiTech Power Transmission Group.

Изменения коснутся не только поставок на вторичный рынок, но и поставок на первичную комплектацию. «В своей продукции для вторичного рынка мы учитываем все, что почерпнули из нашего сотрудничества с производителями автомобилей», – говорит Зудманн.

Смена бренда будет очевидна для клиентов – планируется переход на упаковку нового дизайна. «Мы ожидаем, что переходный период продлится год, в течение которого у нас на складе будет как старая, так и новая упаковка», – говорит Маркус Пирш, глава службы маркетинга AAM для ContiTech Power Transmission Group.

Новинки 3M

Компания 3M представила на выставке InnoTrans 2018 свои абразивные и клеевые решения, которые повышают эффективность производства, комфорт и безопасность пассажиров, снижают расход топлива, улучшают внешний вид промышленных объектов и транспорта.

Абразивные круги 3M™ Cubitron™ II сочетают высокую агрессивность и медленный износ, высокое качество получаемой поверхности позволяет сократить количество последующих зачистных и доводочных операций.

Новые клеевые решения, такие как термостойкий двухкомпонентный клей DP 8407 NS, новая линейка лент VHB™ GPH, исключают необходимость применения сварки при монтаже потолочных панелей, а также панелей интерьера, сокращают количество операций в процессе порошковой окраски конструкций.

Посетителям выставки были представлены декоративные самоклеящиеся антивандажные пленки Di-NOC™ для интерьеров, которые широко используются ведущими производителями подвижного состава в мире, новое поколение премиальных литых виниловых пленок 3M™ Controltac™ 180mc – универсальных пленок для внутреннего и наружного применения. Технология Controltac™ (миллионы стеклянных шариков в клеевом слое) уменьшает начальную площадь соприкосновения клея с поверхностью и позволяет перепозиционировать пленку в процессе нанесения, что облегчает установку больших форматов графики в широком диапазоне температур.

Солнцезащитная атермальная пленка Prestige при нанесении на окна транспортных объектов задерживает до 94% ИК-лучей и до 99% УФ-излучения, при этом пропускает 99% видимого света, создавая комфорт для пассажиров в салоне. Эта пленка позволяет снизить нагрузку на системы кондиционирования, сократить количество потребляемого топлива.

Новые технологии Bosch

С развитием сетевых технологий, автоматизации, электронных систем помощи водителю, гибридных силовых установок и электромобилей автомобильный рынок в ближайшем будущем ожидают неминуемые радикальные перемены. Bosch стремится занимать лидирующую позицию в этом процессе. «Компания активно предлагает решения, основанные на сетевом подключении, сборе и анализе данных и других современных технологиях, – прокомментировал Манфред Баден, президент подразделения Bosch Automotive Aftermarket. – Уже сегодня эти технологии позволяют оптимизировать многие процессы, сделав их более эффективными».

В условиях все более жестких требований по уровню вредных выбросов в отработавших газах в соответствии со стандартами Евро-5 и -6 приобретает критическую важность точность работы инжекторов системы впрыска Common Rail современных дизельных двигателей. Bosch представил на выставке Automechanika 2018 новый тестовый стенд DCI 700, оснащенный измерительной системой с поддержкой самых современных технологий, интегрированных в конструкцию дизельных инжекторов. Так, тестовый стенд DCI 700 позволяет работать с инжекторами с технологией NCC (Needle Closing Control) и VCC (Valve Closing Control).



Программное обеспечение Esitronic 2.0 – это комплексное информационное решение для эффективного и профессионального ремонта автомобилей практически любых брендов, представленных на рынке. На выставке Automechanika во Франкфурте Bosch

представил новую версию Esitronic 2.0 Online.

Программное обеспечение включает в себя модуль «Опыт предыдущих ремонтов» (EBR), который содержит записи об аналогичных неисправностях. В базе данных хранятся более 750 000 методов решения технических проблем. Благодаря этому при выявлении определенных симптомов при диагностике система автоматически рекомендует решение на основе предыдущего опыта, проверенное экспертами Bosch и получившее высокие оценки пользователей.

Программное обеспечение Esitronic является центральным элементом нового компактного диагностического тестера KTS 250. Устройство оснащено интуитивно понятным пользовательским интерфейсом на базе Android. База данных KTS 250 охватывает около 150 марок легковых автомобилей и может автоматически идентифицировать модель и поколение с поддержкой VIN-номера автомобиля.

Bosch Connected Repair – это программное обеспечение для объединения оборудования мастерской в единую сеть. Оно позволяет управлять протоколами обслуживания, хранить истории общения с клиентами и создавать общую базу данных с доступом для всех подключенных устройств. Это означает, что автомобиль, поступивший в ремонт, достаточно идентифицировать один раз, а не регистрировать его на каждом устройстве отдельно, как это было раньше.

С каждым днем растет количество автомобилей, оснащенных системами помощи при вождении. Bosch создает аппаратные и программные решения для калибровки камер и датчиков таких систем – например, после замены лобового стекла. Настройка происходит под контролем программного обеспечения Esitronic, содержащего данные автопроизводителей.

ПРИШЛО ВРЕМЯ ЗАМЕНЫ? ВЫБИРАЙТЕ ЩЕТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ HELLA!

ЗАМЕНУ ЩЕТОК СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЯ
ЧАСТО ОТКЛАДЫВАЮТ НА ПОТОМ!
ТЕПЕРЬ ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ ЗА
СЧИТАНЫЕ СЕКУНДЫ – БЛАГОДАРЯ
ТЕХНОЛОГИИ EASYCHANGE ОТ HELLA.

THE
WORKSHOP'S
FRIEND



Борис Кормилицин: «Brembo – востребованный бренд»



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.

– Борис, за последние годы компания Brembo добилась значительных успехов на российском рынке. Чем вы особо гордитесь и в чем секрет вашего успеха?

– Действительно, за последние 9 лет продажи запасных частей Brembo в странах СНГ выросли в несколько раз. Также увеличилось число компаний-дистрибьюторов, значительно повысился уровень узнаваемости бренда среди специалистов СТО и автовладельцев. На мой субъективный взгляд, данный рост связан с нашим подходом к бизнесу, а именно к отношениям с людьми, которые являются нашими партнерами и конечными пользователями, так как сам бизнес – это и есть люди.

В нашей работе в странах СНГ мы руководствуемся девизом «Каждый автомобиль достоин Brembo». В некоторых случаях мы

готовы заработать меньше, продавая товар по конкурентоспособным ценам, но при этом не в ущерб качеству товара.

– В чем, на ваш взгляд, заключается сложность ситуации, в которой приходится сегодня работать независимым СТО?

– Автосервис, как и любой другой бизнес, должен зарабатывать, иначе он не сможет выжить. Зарабатывать в условиях, когда клиенты, по совершенно объективным причинам, хотят экономить на ремонте и обслуживании, в условиях продолжительного кризиса, сложно. Экономить – не значит использовать дешевые запчасти. Такие запчасти чаще всего невысокого качества, и это вполне логично. Установка таких деталей приводит к преждевременному выходу их из строя, что в свою очередь не может не отразиться на мнении конечно-

го пользователя об автосервисе, который своевременно не объяснил клиенту о необходимости использовать высококачественные автокомпоненты. Таким образом, ремонтировать или обслуживать автомобиль некачественно (устанавливать чересчур дешевые запчасти) – накладно для конечного пользователя, а для автосервиса равносильно потере клиентов. Как говорят англичане: «Мы не настолько богатые люди, чтобы покупать дешевые вещи». Особенно данное высказывание справедливо, когда дело касается безопасности, за что в значительной мере отвечает тормозная система. Все это похоже на замкнутый круг.

– И как же можно разорвать его?

– Использовать качественные запчасти. На самом деле многие СТО в России уже давно пришли к осознанию того, что нельзя



экономить на качестве запчастей и рисковать, таким образом, клиентской лояльностью. Ведь те бизнесмены, которые намерены построить долгосрочные компании, понимают, что в сфере обслуживания (а авторемонтные работы как раз к ней и относятся) нельзя поступаться качеством. Нельзя однажды закупить дешевые детали и обслужить максимально большое количество клиентов - после этого СТО придется закрыться, ведь доверия к такой сервисной станции у клиентов не будет.

– Одно из самых распространенных на нашем рынке явлений – ремонт автомобиля с использованием запчастей, которые клиент привез с собой. Почему, как вы считаете, сложилась такая ситуация и как можно ее изменить?

– Нужно говорить клиенту о преимуществах использования пусть и более дорогих, но качественных запчастей, объяснять, что без этого невозможно отремонтировать автомобиль до такого состояния, чтобы он был безопасен в эксплуатации. Покупая, например, высококачественную продукцию Brembo, потребитель фактически инвестирует в свою безопасность.

Многие СТО не хотят брать на себя ответственность за качество ремонтных работ и, в принципе, приветствуют ситуацию, когда клиент сам покупает запчасти на стороне и привозит их в сервис. В случае если возникнут нарекания, механик сможет выставить клиента виноватым, то есть списать все проблемы на запчасти, которые сам же клиент привез с собой. Это, на мой взгляд, неправильный и, в целом, убыточный подход. Важно доходчиво объяснить автоладельцу, почему необходимо провести предварительную диагностику автомобиля, выявить неисправности и уже потом определить список ремонтных работ и составить перечень необходимых запчастей. На этом этапе уже можно предложить клиенту услугу по подбору деталей. Понятно, что самостоятельно провести качественную диагностику современный автовладелец не может – так почему кто-то считает, что может самостоятельно подобрать запчасти? Не секрет, что автовладелец зачастую может просто не знать о новых продуктах и технологиях, а у компании Brembo есть что предложить клиентам, это и различные типы дисков, а именно окрашенные по УФ-технологии, с насечками, перфорированные, композитные, «плавающие». И уникальные технологии, в т.ч. запатентованная Brembo технология вентилирования Pilar Plus. Буквально недавно мы дополнили ассортимент дисками, изготовленными по абсолютно новому технологическому процессу, – Co-Cast – стальная ступичная часть и чугунная тор-



мозная поверхность этих дисков соединяются между собой в процессе литья. В 2018 году мы вывели на рынок стран СНГ восстановленные суппорты, в ассортименте появилась смазка для суппортов и т.д. Вот это и надо объяснять клиентам. В итоге в выигрыше все: СТО получает загрузку, а автовладелец – качественный ремонт и безопасное транспортное средство.

– Вы наверняка часто слышите от сотрудников СТО, что они достаточно опытни в обслуживании и ремонте тормозной системы, ничему новому их уже не научить. Как вы поступаете в этом случае?

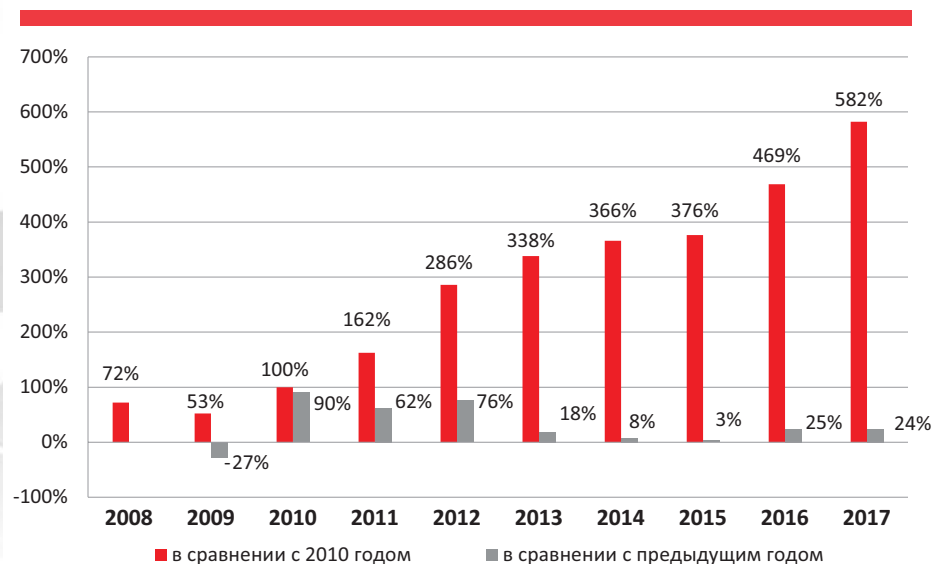
– Мы проводим семинары по продукции Brembo и нередко слышим такие высказывания. Зачастую к ним добавляются еще и

жалобы собственников СТО: «Кто будет работать на сервисе, если все поедут на семинар?» Но это не совсем верный подход. Сотрудник СТО, который посетил семинар, сможет более качественно и быстро выполнять работы, что, конечно же, положительно скажется и на производительности станции, и на ее авторитете, привлечет еще больше клиентов. А тем, кто считает, что на наших семинарах не сможет узнать ничего нового об обслуживании или ремонте тормозной системы, стоит напомнить, что автомобиль – это сложнейший механизм, который продолжает усложняться, и вместе с этим меняются и технологии ремонта и обслуживания. А потому специалист, который занимается ремонтом машин, просто обязан знать особенности работы того или иного компонента и его взаимосвязи с другими системами автомобиля.

– Возвращаясь к вопросам цены: какие именно доводы сотрудники СТО могут привести своим клиентам, чтобы побудить их покупать премиальные запчасти?

– Действительно, таких доводов российским сервисменам порой не хватает. Но в случае с дисками и колодками Brembo не надо ничего выдумывать – достаточно четко и понятно объяснить автомобилисту преимущества этих изделий: они имеют гарантированный ресурс работы при условии грамотной установки и эксплуатации, а потому, когда автовладелец выбирает такие компоненты, он, по сути, экономит в долгосрочной перспективе, снижая количество замен колодок и дисков и экономя средства не только на запчастях, но и на работах по их замене. Колодки и диски Brembo эффективно отрабатывают свой заявленный ресурс, при этом уровень

Динамика продаж запасных частей Brembo в страны СНГ за 9 лет





безопасности езды и эффективности торможения не снижается - вряд ли дешевые запчасти могут обеспечить такой высокий уровень безопасности. Бесплатный сыр только в мышеловке. Поэтому, когда мастера на СТО предлагают нашу продукцию, они продают клиентам безопасность, а также выгодную эксплуатацию автомобиля и рациональное его использование. Нельзя не отметить также, что Brembo поставляет на независимый рынок автокомпонентов продукцию, которую изготавливает на тех же производственных линиях, что и детали для OEM. При этом наш ассортимент для вторичного рынка запчастей охватывает не только люксовые авто и спорткары, но и автомобили массового сегмента: от маленьких до больших пассажирских, от легких коммерческих до грузовых автомобилей.

– Что компания Brembo предлагает в качестве поддержки и помощи независимым автосервисам?

– В первую очередь это простой и квалифицированный подбор запчастей. Инструмент доступен всем пользователям сайта bremboparts.com, есть возможность подобрать запчасти по маркам и моделям автомобилей, а также по кросс-номерам. Brembo предлагает свою продукцию почти для всего парка (97–98%) автомобилей европейской части России. Нам также есть что предложить дальневосточным регионам, где эксплуатируется много японских авто с правосторонним рулем.

На сайте bremboparts.com собрано большое количество информации, которая пригодится в работе механикам. Здесь есть инструкции по установке нашей продукции, видеоролики, которые демонстрируют ремонт и обслуживание тормозной системы, а также буклеты и брошюры с информацией о новинках ассортимента Brembo и о применимости нашей продукции.

В помощь специалистам СТО и программа наших технических семинаров. Обучающие площадки мы используем для того, чтобы рассказать о преимуществах продукции Brembo для сервисных станций и конечного пользователя, а также о том, как правильно обслуживать и ремонтировать тормозную систему, как менять колодки и диски, разбираем типичные ошибки и недочеты, которые допускают механики. За год с семинарами мы объезжаем около 25 городов России. Наполнение обучающей программы меняется по мере того, как расширяется ассортимент Brembo, к тому же при составлении обучающей программы мы учитываем пожелания специалистов, которые регулярно посещают наши тренинги. Такая обратная связь помогает нам сделать семинары максимально полезными для специалистов СТО и автомагазинов.

И, конечно же, мы стремимся поощрять тех специалистов, которые повышают уро-

вень своего профессионализма. На нашем портале есть раздел «Брембо Эксперт», где специалисты сервисов, прошедшие тренинги, получают доступ к технической документации по ремонту и обслуживанию тормозной системы. На сайте есть интерактивная карта, которая показывает, где в том или ином городе можно купить продукцию Brembo или найти квалифицированный сервис по ремонту тормозной системы, и те, кто сдал экзамен у нас на сайте, могут разместить свою точку продаж на нашей карте. Кроме того, на сайте bremboparts.com есть возможность задавать вопросы нашим техническим специалистам и получать своевременные ответы.

– Планируете ли вы развивать обучающие программы для СТО? Какие нововведения вы хотите в них внести?

– Да, у нас есть такие планы. Хотелось бы работать не только в аудиторном формате, но и заниматься отработкой навыков ремонта на практике. Мы сейчас готовим проект, который предусматривает возможность практического обучения на базе независимых СТО, чтобы проводить теоретические занятия по ремонту и обслуживанию тормозных систем автомобиля и сразу же отрабатывать эту информацию на практике, то есть непосредственно на автомобиле. Уверен, что такой формат обучения смогут по достоинству оценить специалисты российских сервисных станций.

Закончить данное интервью мне хотелось бы цитатой Генри Форда: «Когда человек работает, ему некогда зарабатывать». Мы убедились в этом на нашем собственном примере. На мой взгляд, смысл данной фразы в том, что, когда человек старается, делает свое дело с любовью, надлежащим профессиональным образом и берет на себя ответственность за то, во что он вкладывает душу, это не может не привести к успеху и не быть по достоинству оценено клиентами. От производителя качественных запасных частей до розничного продавца, мы все делаем доброе дело для конечных потребителей, а осознание этого очень важно, как важно в жизни жить с пользой, жить для кого-то.

Мы очень преданы и близки нашим клиентам, и нам особенно нравятся те моменты, когда мы вместе с ними едем в Италию в рамках нашей ежегодной промоакции «Путешествие в Италию», где есть возможность поговорить в неформальной обстановке о жизни, где мы вместе поем и танцуем. Я очень люблю свою работу, несмотря на то, что это не всегда легкий труд. ■

Петр Левицкий, Groupauto Russia

www.bremboparts.com



КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

Доверяйте Brembo:

мировому лидеру в разработке и производстве тормозных систем, **ОЕ поставщику**, предлагаемому 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, 21
+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.brembogeoe.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
Тел: +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-parts.ru
www.favorit-parts.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: viadivostok@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

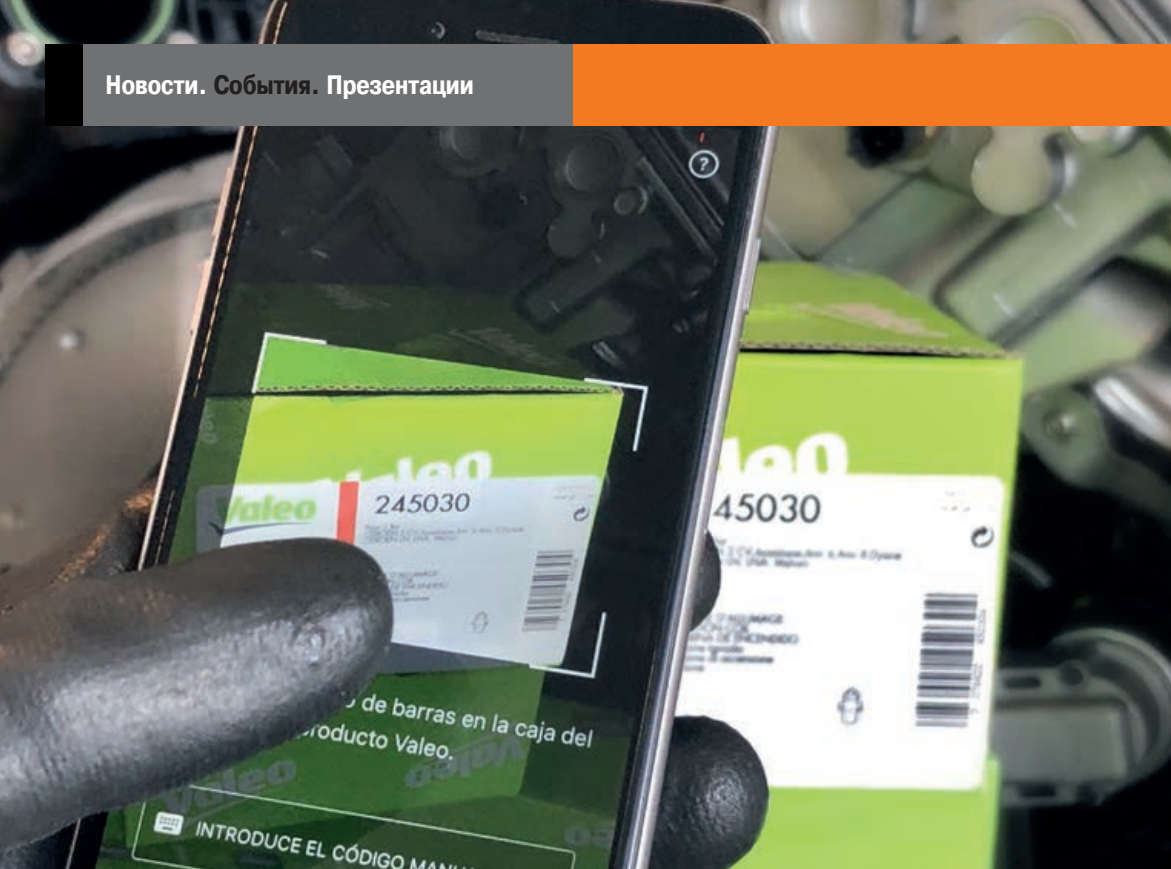
EXIST.UA
Адреса магазинов
www.exist.ua

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





Valeo

представила свои революционные инновации на выставке Automechanika

На 25-й выставке Automechanika во Франкфурте, которая прошла с 11 по 15 сентября, Valeo представила свои новейшие разработки для рынка автозапчастей.

Вложив около 1,9 миллиарда евро в научно-исследовательские и конструкторские работы в 2017 году, Valeo сделала инновации ядром своей стратегии. Получив на выставке в 2016 году награду за лазерный сканер Valeo SCALA™, в этом году Valeo снова награждена призом за инновации Automechanika Innovation Award 2018 за систему кондиционирования Air Conditioning Loop R-744 в категории продуктов для поставок на конвейер.

Инновационный потенциал Valeo соответствует стремительному росту рынка комплекующих в последнее десятилетие.

Естественным следствием этого становится генерация дополнительного прироста в 1 миллиард евро для рынка запасных частей ежегодно. На выставке этого года Valeo представила лучшие из своих новых продуктов и услуг для рынка запчастей.

Valeo и FTE: превосходное сочетание

Valeo меняет правила игры в сегменте запчастей для трансмиссий, представляя самое значительное расширение линейки продуктов для трансмиссий, чем когда-либо, благодаря приобретению компании FTE – произво-

дителя гидравлических приводов №1 на рынке запчастей.

Сейчас Valeo предлагает ряд двухмассовых маховиков и деталей для них, подходящих для 80% парка легковых автомобилей в Европе. Это сегмент включает следующие технологии Valeo:

- Эксклюзивную технологию Valeo VBLADE™ для сцеплений;
- Уникальный комплект Valeo KIT4P;
- Полный ряд продуктов Valeo FullPACK DMF™, предлагающий комплексное решение «все в одном».

Все приводы для этих узлов теперь поставляются FTE – бесспорным лидером данного сегмента в Европе.

Valeo изобретает для вашей безопасности

- Valeo AquaBlade™ - это новая технология очистки ветровых стекол, которая помогает уменьшить тормозной путь на величину до четырех метров. Омывающая жидкость подается на стекло из микрофорсунок, находящихся непосредственно на самой щетке по всей ее длине. Таким образом, вся поверхность, охватываемая щетками, очищается равномерно, что создает отличную видимость.

- Valeo MatrixBeam – это вторая инновация в области безопасности, представленная на Automechanika во Франкфурте. Эти фары решают проблему ослепления встречных водителей благодаря светодиодам, которые меняют конфигурацию лучей и обходят препятствия.

Новые интернет-сервисы Valeo

Профессионалы, занимающиеся ремонтом и запчастями, постоянно сталкиваются со все более сложными технологиями и нуждаются в безукоризненной поддержке. Поэтому Valeo запускает на выставке Automechanika во Франкфурте всеобъемлющую программу, которая обеспечит передовую техническую поддержку для автосервисов и упростит им работу.

- Valeo Connected Assistance: приложение для смартфонов позволит специалистам технической поддержки Valeo видеть то же, что и механики на своих рабочих местах. Это наилучший путь для обеспечения максимальной эффективности.

- Valeo Tech @assist: легкий в использовании и продуманный инструмент, собравший всю информацию в одном месте, дает доступ ко всему опыту Valeo в два клика. Быстродействующая и интуитивно понятная система поиска запчастей, вебинары, доступные в прямой трансляции или в записи, модули тренингов, доступные по запросу, и многое иное.

- Valeo Specialist Club: новая программа бонусов, уникальная по своей простоте.

- Полностью цифровые;
- Предназначены как для легковых автомобилей, так и для коммерческих;
- Позволяет автосервисам использовать как единый аккаунт, так и открывать несколько индивидуальных, чтобы бонусы могла получать каждая команда.

Эти инновации в продуктах и цифровых сервисах позволяют Valeo по-настоящему изменить правила игры на рынке запчастей и являются примером инновационной стратегии группы.

Более подробно – на valeoservice.com. ■

Valeo

NO. 1

Лидер
в системах
стеклоочистки
в мире*

СПЕЦИАЛИСТ ПО СИСТЕМАМ СТЕКЛОЧИСТКИ

VALEO AQUABLADE™

Позаботьтесь о своей безопасности!
сократите тормозной путь на 4 метра**,
благодаря равномерному распределению
омывающей жидкости на стекле



Запатентованная
технология Valeo

Техническая информация
и инструкции по установке на:
valeoservice.com
Нужна техническая поддержка?
Звоните: 8 800 555 52 50

Valeo
Service

We care
4you

TRUST THE SPECIALIST

*Доля рынка в легковых автомобилях О.Е. в 2017, исключая грузовики
**Источник: исследование Института Fraunhofer IOSB на основании более 5500 тестов в реальных дорожных условиях

Почему хорошие тормоза не должны скрипеть?

Шум при торможении создается поверхностью фрикционного материала колодки вследствие возникновения и усиления вибрации тормозной системы.

Особенно неприятным и трудно устранимым среди других шумов является скрип тормозов.

Рассмотрим механизм возникновения шумов на примере устройства старого граммофона, изобретенного Томасом Эдисоном.

Острые иголки вибрирует, скользят по неровностям звуковых бороздок вращающейся грампластинки, вибрация иглы преобразуется диафрагмой в звуковую волну и резонирует в рупор для усиления звука.

Высокое содержание графита во фрикционном материале тормозной колодки обеспечивает термостойкость, при этом жесткость колеблется в очень небольшом диапазоне.

Гладкость поверхности и способность гасить вибрации сильно

зависят от количества и формы графита. Таким образом, композиционный состав материала влияет на эффективность торможения.

Тормозные колодки для европейских автомобилей содержат большее количество графита и более мягкие по сравнению с колодками для японских автомобилей.

Изделие, отлитое с неравномерным нанесением графита, имеет несбалансированные характеристики трения. Под воздействием высоких температур меняется расположение графитовых частиц, что оказывает влияние на коэффициент трения.

Технологический процесс литья тормозных дисков выглядит так. На первом этапе расплавленный чугун отливается в песчаную форму. Далее полученная заготовка охлаждается. На третьей стадии пресс-форма разбивается и изделие извлекают.

Затем идет процесс обработки: шлифовка, антикоррозийная обработка и т.д. Термическая обработка также является одним из дополнительных способов снижения внутреннего напряжения при охлаждении отливки. Качество обработки поверхности сильно влияет на эффективность торможения.



Текстура литья (под микроскопом со стократным увеличением). Графит выглядит как черные линии или вкрапления

из пресс-формы смешивается с материалом изделия, имеют высокую прочность и подвержены возникновению трещин.

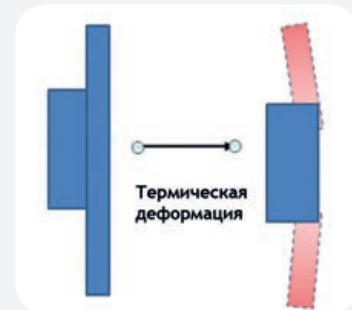
При усилении трения фрикционная часть диска смещается в сторону роторной части вследствие теплового расширения, таким образом, и при наличии неоднородной композиции диск может начать вибрировать из-за деформации.

Если колодка и диск идеально подходят друг к другу, это минимизирует вибрацию и шум.

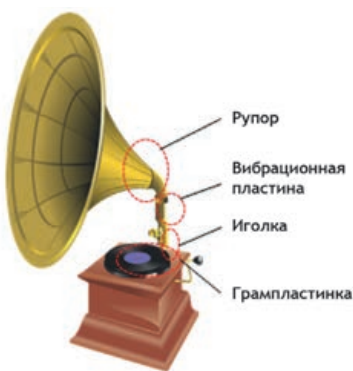
Тормозные диски, изготавливаемые в Японии, во время производства расположены горизонтально в песчаной пресс-форме, и состав железа в них относительно равномерный.

В случае вертикального расположения пресс-формы во время отлива изделия смесь, скорее всего, будет неравномерной ввиду разницы в весе отдельных компонентов и воздействия на них гравитации.

Помимо качества смеси и количества содержащихся в ней примесей, также имеют значение процесс охлаждения изделия и равномерность оседания графита. Некачественные изделия, в которых песок



Тормозные диски МК Kashiya – это продукт, в котором присутствует не только точность исполнения, но также уделено большое внимание правильности выбора материала и способа изготовления, чтобы в результате тормозной диск и фрикционный материал колодки стали идеальной парой. ■



	Граммфон	Шум тормозов
Возбудитель шума	Иголочка	Между тормозным диском и тормозной колодкой
Передача	Вибрационная пластина	Накладка, смазка, суппорт, подвески и т.д.
Резонанс	Рупор	Между тормозным диском и тормозной колодкой, суппорт



BRAKE PAD BRAKE SHOE

NEW *Quiet* FRICTION

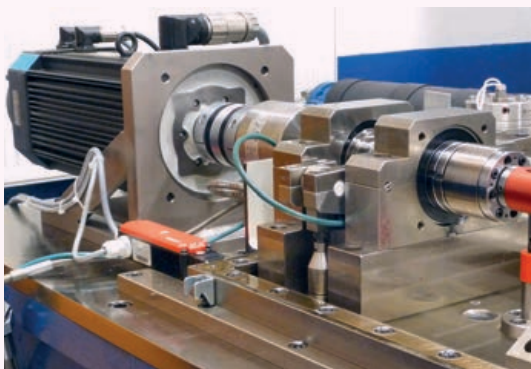
極



エムケーカシヤマ株式会社
MK KASHIYAMA CORP.

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

Новые технологии Federal-Mogul



Подразделение Federal-Mogul Powertrain представило новое высококачественное полимерное покрытие для подшипников двигателей транспортных средств большой грузоподъемности. Покрытие IROX® 2 обеспечивает улучшенные противозадирные свойства и увеличенную усталостную прочность, в частности, при работе со стальными коленчатыми валами. Это новое решение является частью семейства продукции Federal-Mogul с технологией IROX®, обеспечивающей снижение трения, повышение эффективности и износостойкости, а также, помимо перечисленного, допускающей использование масел с пониженной вязкостью. Покрытие IROX® 2 уже применяется при серийном производстве компонентов для двигателей автомобилей малой грузоподъемности. После успешного завершения испытаний были представлены первые проекты использования этой технологии в автомобилях большой грузоподъемности.

«Покрытие IROX® 2 расширяет рабочий диапазон по уровню усталостной нагрузки до 100 МПа. Традиционно в таких условиях используются подшипники с дорогостоящим покрытием PVD, — поясняет Жан-Мария Оливетти (Gian Maria Olivetti), технический директор Federal-Mogul Powertrain. — За счет снижения трения инновационные покрытия IROX® для подшипников также способствуют сокращению расхода топлива и выбросов CO₂. Результаты испытаний, выполненных на специальных стендах собственной разработки, показывают, что снижение трения при использовании подшипников IROX® гораздо заметнее, чем при замене моторного масла 5W30 на моторное масло 0W20».

Покрытие IROX® разрабатывалось для коленчатых валов со стандартной финишной обработкой поверхности. Покрытие IROX® 2 предназначено для коленчатых валов со сверхгладкой поверхностью, работающих с маловязкими маслами. Благодаря высокой адаптируемости полимерное покрытие обеспечивает превосходную приработку компонентов двигателя. По сравнению с материалами на основе алюминия, которые также применяются в двигателях большегрузных автомобилей, оба полимерных покрытия обеспечивают уменьшение трения и увеличение износостойкости. Покрытие IROX® 2 в сравнении с покрытием IROX® обладает улучшенными противозадирными свойствами и усталостной прочностью.

Новый гибрид



Известные автолюбителям премиальные щетки с гибридной технологией HEYNER® HYBRID модифицированы производителем. Стеклоочиститель теперь оснащен двухсекционной пружинной конструкцией внутри плоского профиля. Это сделало щетку более гибкой и благоприятно сказалось на качестве очистки стекла.

Изменена адаптерная основа для установки специальных адаптеров на нестандартные рычаги крепления, которые необходимы на ряд новых автомобилей. Например, теперь щетки подходят к моделям Mercedes-Benz, начиная с 2015 года выпуска, Toyota Avensis и Renault Captur.

Для автомобилей со стандартным типом поводка «крючок» предлагается новый чехол, который уже включен в индивидуальную упаковку. Этот чехол придает щетке HEYNER® HYBRID более эффектный вид.

При всех изменениях стоимость щетки не изменилась. Рекомендованная розничная цена щетки длиной 50 см составляет 450 рублей.

Некоторые производители называют производимые ими щетки гибридными, но фактически за этим названием у них скрывается обычная каркасная конструкция, покрытая пластиковым чехлом. При современном плоском дизайне, как у бескаркасного стеклоочистителя, у них внутри коробка «гибрид» на самом деле представляет собой неэластичную конструкцию для покрытия только сочленений и каркаса — без пружины. Главная особенность гибридной щетки HEYNER® HYBRID в том, что она сочетает в себе преимущества двух типов технологий: каркасной и бескаркасной (flat plate).

Премиальные щетки стеклоочистителя HEYNER® получили награду в премии «Мировые автомобильные компоненты» и пользуются широким спросом у искушенных автолюбителей.

Резина щеток всех стеклоочистителей HEYNER® покрывается инновационным нанографитовым составом, который обеспечивает долговечность, прочность и хорошую видимость без полос, не дает щетке обледенеть и сломаться. Технология введения в химический состав графита делает работу гибридной щетки бесшумной, качественная резина из натурального каучука, как показали результаты тестов Detroit Testing Laboratory Inc. USA, не изнашивается через пару месяцев, а будет служить по-настоящему долго и в любой сезон. Благодаря отличной аэродинамике спойлеров достигается эффективная очистка стекла при движении на высоких скоростях.

Стартеры и генераторы DENSO

Обширный ассортимент стартеров и генераторов DENSO пополнился новыми продуктами оригинального качества для коммерческой техники. Потребителям стали доступны продукты трех новых типов: стартеры PA90 и P5/P8 и бесщеточные генераторы.

Стартер DENSO PA90, разработанный для самых тяжелых условий эксплуатации, доступен в версиях с рабочим напряжением 12 В и 24 В, прост в установке и обладает высокими рабочими характеристиками.

Стартер DENSO с планетарным редуктором и рабочим напряжением 24 В обеспечивает увеличенную выходную мощность (5 или 8 кВт). Новый стартер развивает высокий крутящий момент и обладает улучшенными характеристиками холодного пуска.

Помимо стартеров PA90 и P5/P8, в ассортимент продуктов DENSO для коммерческих автомобилей был также добавлен бесщеточный генератор. Благодаря бесщеточной конструкции, изделие успешно выдерживает высокие температуры и обладает большим ресурсом. Наряду с другими генераторами DENSO бесщеточный генератор обладает компактной конструкцией, малым весом и отличается простотой монтажа.

Интеллектуальная система полного привода

Компания Ford сообщает о первом применении новейшей системы полного привода на серийном кроссовере компании. В электронном блоке управления системой используются технологии искусственного интеллекта, осуществляющие контроль над полноприводной трансмиссией с учетом множества данных о текущих условиях движения. Система обеспечивает улучшенное сцепление с дорогой в сложных условиях и помогает снизить потребление топлива в обычных режимах движения.

Система получила название All-wheel Drive Disconnect и является первой для Ford технологией, в которой применяется разновидность искусственного интеллекта, делающая расчеты и принимающая решения со скоростью, превышающей возможности человеческого мозга. Основываясь на показаниях от десятков высокотехнологичных сенсоров, система за доли секунды решает, необходимо ли в текущий момент полный привод.

«Концепция сама по себе проста, сложно было ее реализовать, — отмечает Скотт Бейринг (Scott Beiring), руководитель отдела трансмиссионных технологий в Ford. — Переключение между моно- и полноприводным режимами должно осуществляться плавно и незаметно для водителя».

Для управления системой используется полностью новый электронный «мозг», получающий информацию от десятков сенсоров, расположенных по всему автомобилю. Он взаимодействует с системой контроля тяги, получая от нее данные о проскальзывании колес, а также принимает сигналы о срабатывании антиблокировочной системы тормозов (ABS). Электронный блок управления знает даже, работают ли «дворники», буксирует ли автомобиль прицеп и какая в текущий момент температура воздуха за бортом транспортного средства.

Специально разработанный для All-wheel Drive Disconnect алгоритм применяет для принятия решений о подключении дополнительной оси нечеткую (или «размытую») логику, на принципах которой функционируют

нейронные сети и системы искусственного интеллекта. Постоянно получая информацию от сенсоров, система может в течение 10 миллисекунд решить, нужен ли в данный момент полный привод или достаточно переднего. В зависимости от условий движения, распознанных системой, на заднюю ось может быть перенаправлено до 100% крутящего момента.

«Нечеткая логика — это особый алгоритм принятия решений, — говорит Бейринг. — Это как если бы я или вы решали, что надеть, исходя из прогноза погоды, точки назначения, времени года и того, что сейчас происходит за окном». Например, включение стеклоочистителей не означает, что система подключит вторую ось, — алгоритм принимает решение с учетом множества факторов, но намного быстрее, чем это делает человек, уточнил специалист.

Возможность полного отключения также обеспечивает автомобилю, оборудованному системой All-wheel Drive Disconnect, экономию топлива в сравнении с обычными полноприводными трансмиссиями. Система All-wheel Drive Disconnect дебютирует на кроссовере Ford Edge 2019 модельного года.



www.osram.ru/nightbreaker



Свет, который поражает воображение
Почувствуйте разницу с OSRAM NIGHT BREAKER®

Свет - это OSRAM



OSRAM

Automechanika Frankfurt: заглянуть за горизонт



Главное событие автомобильной индустрии – Automechanika Frankfurt – в этом году отмечает 25-летний юбилей. В честь этого события состоялось множество премьер, выставка стала самой масштабной за всю историю.

Форум стал рекордным по количеству участников, так и посетителей. Мероприятие собрало 136 000 посетителей из 181 страны. Из них около 10 000 впервые приехали на выставку. Форум в очередной раз доказал свою эффективность, 82% участников заявили, что полностью

выполнили свои задачи, для сравнения: в 2016 году этот показатель составлял 78%. Основными трендами на выставке в этом году были цифровые технологии, экологически чистый транспорт, компоненты и сервис классических автомобилей.

Вообще, сейчас автокомпонентная отрасль переживает

сложный, но интересный этап развития. С каждым годом появляется все больше новых разработок в области электромобилей, автономных и подключаемых транспортных средств. Но при этом и потенциал развития автомобилей с двигателями внутреннего сгорания еще далеко не исчерпан. Каждый год появляются революционные разработки. Выставка во Франкфурте позволяет заглянуть в будущее, ведь срок от начала разработки того или иного автокомпонента до его установки на конвейерную продукцию составляет около десяти лет. Поэтому, с одной стороны, какими будут автомобили будущего, можно представить уже сейчас, но, с другой стороны, со 100-процентной точностью сейчас никто не может сказать, каким оно будет – это будущее. Увы, но многие разработки, которые сейчас кажутся перспективными, не найдут своего применения. Потребители уже сейчас готовы пересесть на полностью автономные автомобили, но, к сожалению, пока современные технологии не позволяют гарантировать полную безопасность таких транспортных средств. Что точно изменится в ближайшее время – это структура автосервисов. Автомобили будут полностью оцифрованы, и

диагностику их состояния можно будет проводить в режиме реального времени и отправлять информацию сразу на сервис.

Сейчас ведущие производители автокомпонентов разделились на три лагеря. Оптимисты делают ставку на производство компонентов для электромобилей и автономных транспортных средств и распродают производство запчастей в других сегментах. Прагматики также развивают новые технологии, но при этом продолжают производить традиционные компоненты. Ведь, по прогнозам, в ближайшие десять лет мировое производство автомобилей с двигателями внутреннего сгорания будет только увеличиваться. С учетом того что срок службы современных автомобилей составляет не менее 10–12 лет, бизнесу производителей компонентов к ним в ближайшие двадцать лет ничего не угрожает. Также совершенно очевидно, что на разных рынках будут востребованы разные технологии, это мы видим уже сейчас. Есть и скептики, правда их немного, которые утверждают, что электромобили никогда не получат широкого распространения. Основные их аргументы – высокая стоимость данных транспортных средств и проблемы, связанные с утилиза-





цией аккумуляторных батарей. Кто окажется прав, покажет время, а пока знакомимся с главными новинками выставки, которых в этом году было как никогда много.

В рамках юбилейной выставки состоялось множество премьер – новый павильон, зона шинной промышленности REIFEN, зона классических ретроавтомобилей и многое другое.

Шинная отрасль в наше время переживает радикальные изменения. Шиномонтажные мастерские с каждым годом расширяют перечень услуг для владельцев автомобилей, в то время как поставщики продукции значительно увеличили ассортимент предлагаемых моделей. На современных автомобилях без специального инструмента и диагностического оборудования даже колесо уже не поменять.

Экспозиция REIFEN представлена в самом крупном и современном выставочном зале в западной части выставочного комплекса. В мероприятии приняли участие ведущие мировые производители шин и оборудования для шиномонтажа. На выставке также представлены компании, предоставляющие

логистические услуги, производители складского оборудования. Экспозиция REIFEN была размещена в непосредственной близости от разделов «Кузовные и покрасочные работы», «Классические автомобили», «Уход за автомобилями» и секции «Ремонт и обслуживание» и представляла всех ключевых международных участников рынка в области производственных помещений/оборудования и услуг мастерских по ремонту и обслуживанию. Такого объема представленных услуг в области шиномонтажа и ремонта нет ни на одной другой выставке в мире.

В честь своей 25-й годовщины Automechanika 2018 расширила программу. Теперь в нее также включены ретроавтомобили. Основное внимание было уделено поставкам запчастей, профессиональному ремонту, финансированию, страхованию ретроавтомобилей. Вложения в классические автомобили сейчас являются одним из самых доходных видов бизнеса и с каждым годом становятся все более популярными. Параллельно растет рынок запчастей и сервисного оборудования для обслуживания такой техники. ■





Schaeffler

Ведущий специалист по компонентам трансмиссии, двигателям и деталям шасси Schaeffler представил на выставке Automechanika Frankfurt перспективные разработки, предназначенные для первичной комплектации и рынка постгарантийного обслуживания под брендами LuK, INA и FAG.

Бренд LuK, принадлежащий Schaeffler, во всем мире ассоциируется с эффективными решениями в области компонентов трансмиссии. Сцепления LuK установлены на каждом третьем автомобиле в мире. Доля оригинального оборудования с инновациями LuK, такими как двухмассовый маховик, в будущем будет расти из-за тенденции к сокращению расхода топлива и вредных выбросов. Двухмассовые маховики LuK широко признаны автопроизводителями, так как они эффективно гасят вибрацию в трансмиссии от двигателя. Рост числа новых автомобилей, оборудованных этой технологией, способствует также увеличению рынка запчастей, предназначенных для постгарантийного

обслуживания. Schaeffler предлагает эффективные решения для ремонта трансмиссий различных типов. Продуктовая линейка охватывает почти все модели автомобилей со всеми версиями двигателей в Европе, включая ремонтные комплекты сцепления для классических механических коробок передач, трансмиссий с двухмассовыми маховиками и роботизированных коробок передач с двойным сцеплением. Благодаря своим последним разработкам, таким как LuK GearBOX, Schaeffler предлагает профессионалам в области ремонта систем трансмиссий эффективное комплексное решение вместе с необходимой технической поддержкой.

Под брендом INA подразделе-ние автомобильных запчастей

комплекты распределительных валов. Богатый опыт Schaeffler в области разработки оригинальных комплектующих позволяет обеспечить высочайшее качество запчастей INA для независимого рынка запасных частей. Продуктовая линейка предлагает самый широкий охват автопарка для каждого регионального рынка. Кроме того, сервисный бренд REXPART предлагает специальные инструменты и информационно-техническую поддержку для СТО – от виртуальных инструкций по установке до обучающих семинаров на территории сервисных станций.

Управляемость, жесткость, безопасность и высокий уровень комфорта – те требования, которые автопроизводители и клиенты предъявляют к своим транспортным средствам на дороге. Для того чтобы совместить эти качества, необходимо глубокое знание конструкции как всей системы шасси, так и ее отдельных компонентов. Schaeffler предлагает под брендом FAG широкий ассортимент деталей подвески и ступичных подшипников. Высочайшее качество материалов и применение инновационных технологий от поставщика оригинальных комплектующих позволяют предложить для постгарантийного рынка эффективные решения. Комплекты для ремонта FAG значительно упрощают ремонт и повышают его качество. ■



СОХРАНЯЕТ МОЛОДОСТЬ ДВИГАТЕЛЕЙ



Смазочные материалы **WOLF** имеют оптимизированный состав, специально разработанный для улучшения эффективности и надежности двигателей последнего поколения. Сохраняйте ваш двигатель и ваш бизнес в самом расцвете молодости!

Подробнее на www.wolf lubes.com

Найдите
ближайшего
дилера



wolf
THE VITAL LUBRICANT

ТОРГОВАЯ МАРКА WOLF OIL CORPORATION



возможности в обслуживании автомобиля.

Тут можно было увидеть новое поколение поликлиновых ремней Micro-V, в линейку вошли четыре различных типа ремней: Micro-V – универсальный ремень, который может стать решением для 90 % парка европейских автомобилей; Micro-V Stretch Fit – эластичный ремень, который подойдет для автомобилей, оснащенных эластичными ремнями без натяжителя; ремень для автомобилей с системой «старт-стоп» – Micro-V Start&Stop; решение для автомобилей, оснащенных особыми ремнями приводами, – Micro-V Unique Fit.

Посетителей третьего острова встречали с инициативой Gates о

Gates:

«Мы понимаем будущее»

Иновации захватили современных производителей, и каждый стремится преуспеть в этом нелегком деле. Так, на стенде компании Gates, словно доназательство того, что производитель идет в ногу со временем, красовался белый велосипед. Все как обычно: руль и два колеса, но вместо привычной металлической цепи посетители могли увидеть достаточно непривычную деталь – ремень производства самого бренда.

Помимо нацеленности на будущее компания отметила, что не менее важным для нее является клиент. Gates приготовила для всех посетителей оригинальную концепцию стенда, разделив его на четыре острова, отмеченных кругами разного цвета.

Первый сектор был посвящен будущему и имел символическое название – «Мы понимаем будущее». Посетители выставки могли поближе познакомиться с примерами решений компании по снижению выбросов CO₂, модернизации и совершенствованию систем привода, которые уже установлены на



транспортных средствах. Также компания постаралась рассказать о важных разработках и своих успехах в партнерстве с OE.

Вторым стал остров, который рассказывал о клиентоориентированности, – «Мы работаем для вас». Gates подготовила презентацию, в которой показала

продвижению вперед. Компания предложила воспользоваться профессионалам гаражного обслуживания знаниями, накопленными на личном опыте, чтобы любой желающий смог повысить свой уровень, а также улучшить качество своего предприятия. Для этого компания подготовила ряд веб-семинаров и модули электронного обучения.

Также на стенде был не менее важный остров, на котором Gates постаралась отобразить свою историю. Тут были продемонстрированы примеры глобального влияния бренда. Презентация рассказывала о том, что компания не только поставщик компонентов, но движущая сила для производителей промышленного оборудования, такого как сельскохозяйственная техника, внедорожная техника и строительные машины. ■





PETRONAS SYNTIUM

БОРЕТСЯ С ИЗЛИШНИМ
НАГРЕВОМ ДВИГАТЕЛЯ



PETRONAS Syntium с технологией °CoolTech™

Оптимальная работа двигателя даже
в экстремальных условиях

Полную техническую спецификацию вы можете найти на сайте:
www.pli-petronas.com/petronas-syntium

Разработано для



AMG
PETRONAS
MOTORSPORT

www.pli-petronas.com

Официальные дистрибьюторы

Кэпитал Лубрикантс, Москва, capitallube.ru
Цитадель, Воронеж, citadeloil.ru
ГринОйл, Хабаровск, greenoil-dv.ru
Русагроимпорт, Набережные Челны, italy-oil.ru

Едиар-Нефть, Екатеринбург, e-neft.com
Монлибон, Беларусь, Минск, monlibon.by
Селена, Санкт-Петербург, selena-group.com
Синдика Ойл, Москва и Московская область,
Краснодарский край, Ставропольский край,
Ростовская область, sindikaoil.ru

* Петронас Синтиум с технологией Кул Тек.



Lesjöfors

рынок постгарантийного обслуживания. Для наших пружин используется лучшая легированная сталь с высоким содержанием кремния и хрома. Для защиты

пружины от коррозии применяется цинковое фосфатирование.
«Автокомпоненты»: *Какая гарантия предоставляется на продукцию?*

– Гарантия на винтовые пружины составляет три года без ограничения пробега. На газовые пружины и рессоры действует двухлетняя гарантия.

«Автокомпоненты»: *Насколько важен для Lesjöfors российский рынок? Как осуществляется дистрибуция в России?*

– Российский рынок входит в число приоритетных, мы здесь присутствуем с 1995 года. В 2010 году компания открыла в России собственный склад, с которого также осуществляются поставки в Беларусь и Казахстан. Наличие собственного склада позволило значительно улучшить оперативность поставок. У нас в наличии постоянно представлено 99% всего ассортимента продукции компании. ■

О новых разработках компании рассказывает Константин Брезе, генеральный директор ООО «Лейшефорс Спрингс».



«Автокомпоненты»: *Какие новинки в ассортименте Lesjöfors появились в последнее время?*

– Компания ежегодно расширяет ассортимент приблизительно на 600 артикулов, во всех товарных группах, в которых мы представлены. Обновление происходит четыре раза в год. В последнее время мы значительно расширили ассортимент деталей для автомобилей европейских и азиатских марок. В частности, у нас появи-

лись компоненты для различных моделей Volkswagen и Porsche, выпущенных после 2015 года.

«Автокомпоненты»: *Какие технологии используются при производстве пружин Lesjöfors?*

– Самые передовые – иначе нет смысла представлять свою продукцию во Франкфурте. Качество наших пружин соответствует оригинальным изделиям или превосходит их. 98% нашей продукции мы поставляем на



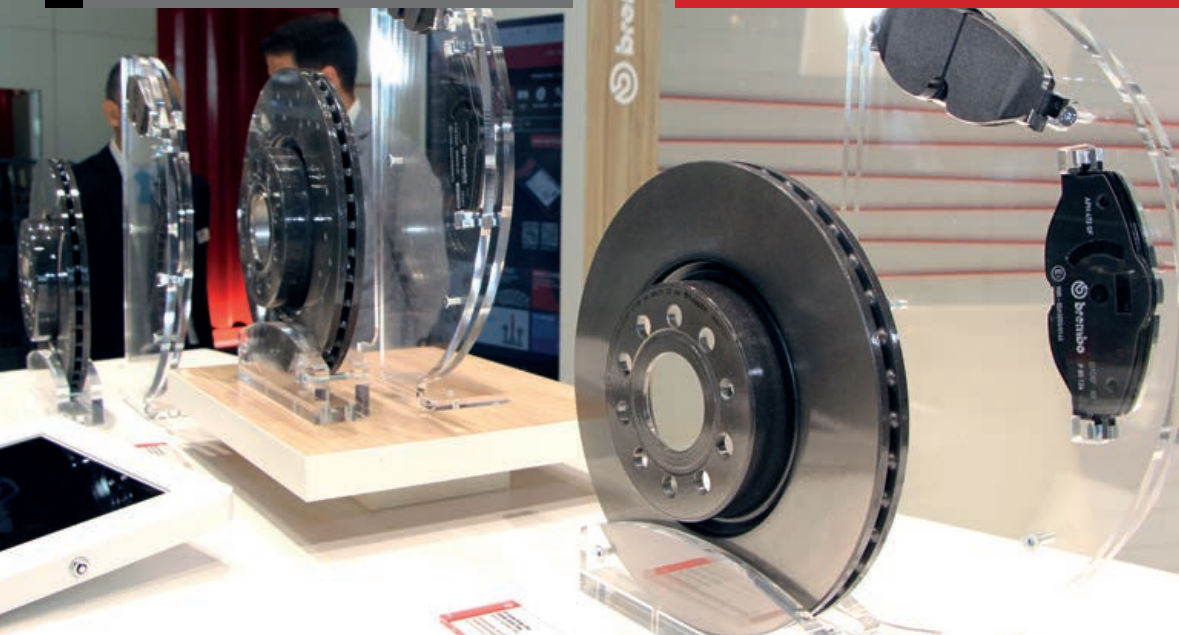
Качество оригинала
3 года гарантии



LESJÖFORS

Производитель полного ассортимента пружин

www.lesjofors.ru



Brembo

Brembo представила на выставке Automechanika Frankfurt новые тормозные колодки Brembo XTRA, позволяющие максимально реализовать преимущества перфорированных и слотированных дисков из ассортимента Brembo для рынка запасных частей.

Новые колодки являются идеальным решением для водителей, которые предпочитают спортивный стиль вождения, при этом не в ущерб комфорту и долговечности компонентов.

Новые тормозные колодки XTRA изготовлены Brembo с использованием материала BRM X L01. Материал состоит более чем из 30 различных компонентов, подобранных в передовой исследовательской лаборатории. Благодаря этому материалу новые тормозные колодки Brembo XTRA идеально подходят для спортивных дисков XTRA и MAX. По сравнению с составом, используемым для стандартных колодок, эквивалентных оригиналу, новый материал отличается высоким коэффициентом трения, который гарантирует более эффективное и стабильное торможение как при низких, так и при высоких температурах. Все

это обеспечивает максимальный комфорт вождения и улучшает информативность тормозов без снижения срока службы компонентов.

Специальный состав материала BRM X L01 делает эти колодки уникальными. Он гарантирует низкий износ дисков при любых условиях вождения, несмотря на большую эффективность по сравнению со стандартным составом.

Этот инновационный материал появился благодаря опыту Brembo в производстве оригинального оборудования и High Performance продуктов. Это техническое решение в сочетании с перфорированными и слотированными дисками Brembo для рынка запасных частей доказало свою успешность. Материал прошел самые строгие тесты на автомобилях различного класса. Не только последние модели

между диском и колодкой при высоких температурах (явление, известное как «феддинг»), что приводит к потере эффективности торможения. Благодаря такой обработке и тщательно подобранной смеси используемых компонентов новые тормозные колодки Brembo XTRA демонстрируют стабильное поведение (как во время циклов высокотемпературного торможения, так и во время последующих холодных циклов).

Для данной серии был разработан новый дизайн упаковки, переключаясь с упаковкой для тормозных дисков XTRA и MAX. Это графический макет, в основе которого «X-фактор», подчеркивающий уникальные технические характеристики продукта. Отличительной внешней особенностью колодок является логотип Brembo, выгравированный лазером на фрикционном материале, а также тампографический логотип Brembo XTRA, нанесенный на пластину колодки.

Новые тормозные колодки Brembo XTRA появятся в продаже с конца 2018 года и будут представлены более чем 100 артикулами в первой половине 2019 года. ■

компактных, средних и спортивных автомобилей, таких как Alfa Romeo Giulietta, некоторые модели Mercedes-Benz, BMW и Volkswagen, могут быть оборудованы этими колодками, но и ряд популярных кроссоверов.

Новые тормозные колодки Brembo XTRA подвергаются температурной обработке (скорчингу), чтобы исключить выделение газов, которые могут привести к значительному снижению коэффициента трения



COOLSTREAM

№1 НА АВТОЗАВОДАХ РОССИИ



COOLSTREAM- АНТИФРИЗ ЧЕМПИОНОВ

Скулстрим - 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

АЛЯСКА – качество, проверенное временем!

Аляска – бренд, заслуживший доверие российских автовладельцев с 2003 года. Именно тогда товарный портфель бизнес-ассоциации Delfin Group пополнился этой торговой маркой. Продукция Аляска представлена на международном рынке широким ассортиментом технических жидкостей для автомобиля: тосол, антифризы G11, G12+, G13, тормозная жидкость и специальные средства: антигель, дистиллированная вода, омыватели стекол и другие спецпродукты.

Сегодня Аляска – это не просто специальные жидкости и автохимия, а синоним таких понятий, как безопасность, качество и надежность, недаром охлаждающие жидкости бренда стали почетными дипломантами конкурса «Сто лучших товаров России».

Подлинное качество

Если говорить об охлаждающих жидкостях в целом, то их можно смело называть одним из самых незаменимых продуктов для автомобиля в любой сезон. В жару тосол или антифриз защищает двигатель от перегрева, а в мороз – препятствует замерзанию жидкости в двигателе, тем самым обеспечивая работоспособность даже при критически низких температурах.

Оригинальные технологические решения наделяют продукцию бренда Аляска рядом конкурентных преимуществ. Так, благодаря тщательно подобранным пакетам присадок охлаждающие жидкости Аляска имеют увеличенный срок службы, повышают устойчивость металлов и сплавов к коррозии и обладают оптимальным кислотно-щелочным балансом.

Все товары, выпускаемые под торговой маркой Аляска, соответствуют требованиям ГОСТа, международным стандартам ASTM D 3306, SAE J 1034 и спецификациям автомобильных

компаний: Audi, BMW, Opel, Mercedes Benz, Volvo, Volkswagen, Chevrolet, Ford, Toyota.

Правильный холод

Современные антифризы должны иметь ряд важнейших характеристик – обладать антикоррозионной защитой, защитой от образования накипи, высокой температурой кипения. Всеми этими эксплуатационными свойствами продукты марки Аляска обладают в полной мере.

За годы работы на рынке автохимии Аляска стала одним из самых узнаваемых среди автолюбителей брендом. Сегодня среди потребителей пользуются особой популярностью сразу несколько продуктов.

Аляска Тосол-40 заслуженно отмечен на конкурсе «Сто лучших товаров России». Изготовлен на основе высококачественного этиленгликоля, новейшая формула пакета присадок обеспечивает увеличение срока службы тосола, стойкую антикоррозионную защиту металлов и сплавов, пассивность к резиновым, неопреновым и керамическим деталям, предотвращает образование накипи. Этот продукт обеспечивает надежную работу системы охлаждения двигателя при температуре окружающей среды от -40 до $+50^{\circ}\text{C}$.

Аляска Antifreeze-40 G11 всесторонне защищает систему охлаждения автомобиля от коррозии и накипи, не разрушает детали из резины, неопрена и керамики. Немаловажно, что эти антифризы имеют высокую теплоемкость. Продукты активно препятствуют пенообразованию, предотвращают перегрев двигателя, в целом обладают отличными эксплуатационными свойствами.

Аляска Antifreeze-40 LongLife – в группу входят антифризы G11, G12+ и G13, которые пользуются особой популярностью у потребителей. Эти антифризы обеспечивают защиту элементов системы охлаждения из металлов, пластика и резины от разрушающего воздействия высоких температур, коррозии и кавитации, продлевая срок службы всего узла. Их отличают очень эффективное охлаждение и быстрый выход на рабочую температуру. Благодаря содержанию в составе антифризов сбалансированного пакета карбоксилатных присадок они обладают уникальными смазывающими, антикоррозионными и теплопроводными свойствами и высокой стабильностью, обеспечивая длительный ресурс работы в экстремальных режимах. Интервал замены для легковых автомобилей составляет 5 лет, для грузовых – 6 лет (250 000 км и 650 000 км пробега соответственно). Продукты предназначены для использования в системах охлаждения современных двигателей внутреннего сгорания. Антифризы обеспечивают надежную работу системы охлаждения двигателя при температуре окружающей среды от -40 до $+50^{\circ}\text{C}$. Соответствуют требованиям VW, BMW, Mercedes-Benz, Volvo, Ford, GM, FIAT.

Аляска Antifreeze-65 G11 – новинка, которая выведена на рынок в 2017 году, разработана специально для районов Крайнего Севера для защиты двигателя от экстремальных температур. Обеспечивает надежную работу системы охлаждения двигателя при температуре окружающей среды от -65 до $+50^{\circ}\text{C}$.

Охлаждающие жидкости Аляска – гарантия безопасной и комфортной езды для каждого автомобилиста.

Удачи на дорогах! ■





АЛЯСКА

www.tosol-info.ru

ОХЛАЖДАЮЩИЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЖИДКОСТИ

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



Exide

Компания Exide Technologies представила во Франкфурте новые технологии в области производства аккумуляторов и их обслуживания.

Еще одна новая разработка Exide, представленная на выставке, – Endurance + PRO GEL, новаторская батарея VRLA, которая обеспечивает конкурентные преимущества владельцам автопарков и установщикам.

Высокоустойчивые к циклам заряда-разряда аккумуляторы GEL, которые были изобретены компанией Sonnenschein® (бренд компании Exide), обеспечивают впечатляющую мощность в течение всего срока службы. Аккумуляторы GEL представляют собой чрезвычайно устойчивые к глубоким разрядам необслуживаемые батареи, обладающие повышенной энергоемкостью, гарантирующие безопасный и надежный старт. Это надежные аккумуляторы, которые доказали свою пригодность для использования в наиболее ответственных и критически важных областях применения.

Новые необслуживаемые батареи намного более устойчивы к циклам заряда-разряда, чем аккумуляторы SHD (super heavy duty) с жидким электролитом и аккумуляторы AGM. По этой причине их можно считать идеальным вариантом для использования в условиях высокого энергопотребления, например для установки в

магистральных грузовиках, оснащенных системами жизнеобеспечения, и коммерческих автомобилях, осуществляющих крупномасштабные городские перевозки. Батареи обеспечивают максимальную устойчивость к глубокому разряду, гарантируя тем самым более высокую доступность энергии и более длительный срок службы.

Также компания Exide запускает новое поколение электронных тестеров аккумуляторных батарей, которые предоставляют новую информацию о профилактическом обслуживании, сопутствующее мобильное приложение и новое стильное онлайн-приложение для поиска аккумуляторов Battery Finder, содержащее подробные технические данные для самого широкого



го диапазона типов транспортных средств на рынке.

Новый тестер аккумуляторов EBТ965Р производства компании Exide подходит для проверки аккумуляторов EFB, AGM, GEL и стандартных аккумуляторов с жидким электролитом (до 3000 А), предназначенных для легковых, коммерческих, морских и прогулочных транспортных средств. Платформа тестера с поддержкой Wi-Fi, которая позволит в будущем получать обновленную информацию, включает в себя новую новаторскую функцию профилактического обслуживания, технологию Conductance Profiling™. Эта функция использует продвинутые алгоритмы, проверенные на продуктах компании Exide, для оценки остаточной энергии аккумулятора, требующейся для обеспечения питанием электрооборудования автомобиля. Благодаря этой функции автомастерские имеют возможность сообщать своим клиентам, как скоро их аккумуляторам потребуется прохождение повторного тестирования, – даже в тех случаях, когда аккумулятор все еще способен запускать двигатель, а также до того, как водитель заметит явные признаки неисправности. Результаты тестирования могут быть либо переданы конечному пользователю по электронной почте, либо распечатаны на встроенном принтере.

На выставке Automechanika компания Exide представила новое уникальное мобильное приложение для тестера. Этот инновационный цифровой инструмент можно применять по отношению к любым тестерам аккумуляторов.

Компания Exide также запускает крупное обновление своего онлайн-приложения для подбора аккумуляторов. Благодаря современному интерфейсу данное приложение позволяет осуществлять подбор аккумуляторов и подходит для самого широкого спектра типов транспортных средств, таких как автомобили, автобусы, грузовики и мотоциклы, а также строительная и сельскохозяй-

ственная техника, квадроциклы, снегоходы и водные мотоциклы. Новая функция в виде калькулятора, предназначенного для лодочных аккумуляторов и аккумуляторов, устанавливаемых в автодомах, также является первой в своем роде функцией, предложенной Exide.

Exide Technologies обновила отдельные этикетки и наименования в рамках инновационной линейки аккумуляторов для легковых автомобилей.

Новые этикетки аккумуляторов, которые поступят в продажу в 2019 году, призваны упростить выбор аккумуляторов Start-Stop и стандартных аккумуляторов, а также повысить информированность клиентов вторичного рынка о технологиях, требующихся для различных силовых установок. В результате исследования вторичного рынка, проведенного компанией Exide, была разработана одна ключевая инициатива. Отзывы свидетельствуют о том, что сотрудники мастерских иногда сталкиваются с трудностями в разграничении

различных аккумуляторных технологий и предоставлении правильных рекомендаций клиентам. Компания Exide поместила на аккумуляторы Premium Carbon Boost, Excell и стандартные классические аккумуляторы LV с жидким электролитом специальные этикетки с инструкциями, с тем чтобы облегчить процесс подбора батареи с нужной технологией.

Компания также предпринимает очередные шаги по упрощению идентификации батарей. Новейшее поколение аккумуляторов Exide AGM и Exide EFB, предназначенных для вторичного рынка, больше не будет содержать фразу «Start-Stop» в наименованиях продуктов. Вместо этого значок на каждой этикетке будет указывать на то, что данные аккумуляторы являются обязательными для установки в автомобилях, оснащенных системами Start-Stop. Кроме того, новый значок на аккумуляторах EFB будет свидетельствовать о том, что эти аккумуляторы гарантируют

более длительный срок службы для обычных автомобилей. Это помогает принять правильное решение потенциальным клиентам, эксплуатирующим автотехнику со специальными требованиями, которые включают в себя высокую устойчивость аккумуляторов EFB к циклам заряда-разряда, улучшенный прием заряда и обеспечение бортового оборудования большим количеством энергии.

«В связи с ростом количества автомобилей с системой Start-Stop вторичному рынку приходится сталкиваться с новыми непростыми задачами. Существует огромное количество информации, которую необходимо собрать дистрибьюторам и установщикам, – пояснил Майкл Гейгер, вице-президент компании Exide по продажам и маркетингу в регионе ЕМЕА. – Наша новая маркировка на упаковке поможет клиентам вторичного рынка правильно идентифицировать аккумуляторы для каждого типа транспортных средств и обеспечить увеличение продаж».



Новый тестер аккумуляторов EXIDE EBT965P

Технологии, применяемые компанией Exide на вторичном рынке, взяты из многолетнего опыта компании в качестве ведущего производителя аккумуляторов OE. Приоритеты развития включают в себя увеличенный срок службы и повышенную надежность всех аккумуляторов данной линейки, а также общие впечатления от использования продукта. ■

Энергия будущих дорог!

EXIDE
BATTERIES

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



www.exide.info
info@exide.ru

Технология AGM



Технология EFB



Технология Carbon Boost





ZF

ZF Aftermarket представил во Франкфурте инновационные разработки в различных областях.

ZF Aftermarket и инженеринговая компания in-tech начали стратегическое партнерство, нацеленное на существенное снижение вредных выбросов в городах. Основное внимание в рамках партнерства будет уделяться переоснащению общественного транспорта на экологически чистый электрический привод. Проект e-troFit компании in-tech представляет собой инновационную технологию, которая позволяет отказаться от использования дизельных двигателей в пользу интеллектуальной и экологичной альтернативы. ZF Aftermarket, как поставщик систем, предоставляет необходимые компоненты транспортных средств, одновременно открывая доступ к мировой сети СТО.

По мнению Хельмута Эрнста, главы дивизиона ZF Aftermarket, данная технология очень актуальна и представляет собой идеальное решение для переходного периода, предшествующего

наступлению эры автотранспорта с полностью электрическим приводом: «Только в 2025 году рынки смогут предложить необходимые объемы электромобилей серийного производства. До этого момента переоснащение стандартных транспортных средств электрическими приво-

дами позволит поддержать города в процессе электрификации общественного транспорта и тем самым достичь поставленных целей по защите окружающей среды».

Автомобильный рынок переживает процесс радикальных изменений. По расчетам концерна ZF, к 2030 году почти треть всех производимых в мире автомобилей будет иметь полностью электрический или гибридный привод. ZF Aftermarket был готов к развитию такого направления. Благодаря своей инновационной продукции и индивидуальным концепциям сервисного обслу-

живания он выступает в роли активного производителя и задает тон тенденциям мобильности будущего.

Electric Blue дивизиона ZF Aftermarket – это новое поколение тормозных колодок TRW, разработанных специально для электромобилей. Они существенно снижают уровень шума в салоне и выделение тормозной пыли в электромобилях. Это один из примеров высокого инновационного потенциала ZF Aftermarket. Уже в сентябре 2018 года на рынок поступят тормозные колодки для 15 самых популярных марок автомобилей с электроприводом, а до конца года они будут предлагаться для 97 процентов европейского парка легковых электромобилей.

Еще одна разработка, ZF Car Connect, дает владельцам смешанных автопарков возможность воспользоваться новым – цифровым – уровнем сервисного обслуживания и оптимальным образом подготовить свои транспортные средства к эксплуатации. Сбор и передача данных осуществляются с помощью бортового блока Vivaldi. Это телематическое и диагностическое устройство считывает 74 сигнала непосредственно с интерфейса OBD автомобиля, включая уровень топлива, характеристики торможения и сообщения об ошибках. Кроме того, бортовой блок передает данные GPS и информацию о внезапных изменениях скорости движения в режиме реального времени. При этом открытая телематическая платформа ZF Openmatics не только собирает, но и обрабатывает данные.

Также ZF Aftermarket разрабатывает цифровую экосистему, которая позволит клиентам не только дигитализировать собственные процессы, но и самим предлагать цифровые услуги. Помимо инструмента управления автопарком ZF Car Connect, на выставке Automechanika дивизион Aftermarket концерна ZF Friedrichshafen AG представил новую «цифровую отвертку» для независимых СТО – приложение ZF Smart Service. Будущее автопрома интеллектуально.



Автомобили передают данные, которые необходимо понимать. Решающим фактором успеха СТО и владельцев автопарков в будущем станет их способность эффективно выстраивать свой сервис с опорой на получаемые данные. В основе цифровой экосистемы лежит Openmatics – открытая и не зависящая от производителей сетевая платформа ZF. Данный телематический сервис предлагает СТО и владельцам автопарков разнообразные решения для интеллектуального объединения в сеть транспортных средств и проведения диагностики на основе полученных данных. «Он помогает нашим клиентам и партнерам использовать дигитализацию в своих целях, разрабатывая новые бизнес-модели и предлагая привлекательный пакет услуг», – рассказывает Хельмут Эрнст.

ZF Aftermarket разработал приложение ZF Smart Service специально для независимых СТО. Оно в дальнейшем позволит механикам проводить

точную диагностику и получить пошаговую инструкцию по техобслуживанию транспортного средства при помощи различных мобильных устройств, таких как смартфон или планшет. Приложение ZF Smart Service на протяжении длительного периода успешно проходит тестирование в Великобритании в рамках крупномасштабной пилотной фазы проекта. После ее завершения этот инновационный продукт будет доступен на европейских рынках, а затем и по всему миру.



«Мы знаем, что в прошлом многие независимые СТО не решались инвестировать в дорогостоящие стационарные диагностические приборы, – поясняет Хельмут Эрнст. – ZF Smart Service – это высокоэффективный инструмент для СТО, своего рода «цифровая отвертка», которая просто обязана быть в каждом ящике для инструментов. Отзывы в рамках тестового проекта в Великобритании говорят о том, что представители СТО полностью разделяют наше мнение».

Новая технология проста в использовании. Сотруднику СТО нужно лишь скачать приложение Smart Service на свое мобильное устройство, подключить устройство Smart Service через интерфейс OBD транспортного средства, и он может приступать к комплексной диагностике автомобиля. Обмен данными между устройством Smart Service и приложением выполняется через Bluetooth. Кроме того, ZF Smart Service позволяет фиксировать основные операции техобслуживания. Приложение охватывает широкий спектр транспортных средств, представленных на рынках Европы, Северной Америки и Азии.

В Германии ставку на сотрудничество с ZF Aftermarket сделала компания Global Automotive Service GmbH (G.A.S.). Работая с Openmatics, сеть автосервисных центров G.A.S. теперь может предложить владельцам автопарков и своим лизинговым клиентам новый уровень сервисного обслуживания. ■



SOLUTIONS
MADE IN GERMANY™

febi предлагает широкий ассортимент высококачественных технических жидкостей для всех популярных европейских марок и моделей.

www.febi.com



соединению и набору из трех адаптеров. При этом конструкция насоса продумана таким образом, чтобы максимально снизить уровень шума при использовании. Насосы просты в обслуживании, обладают большой мощностью и давлением 7 бар или 10 бар в зависимости от модификации.

alca mobil

Компания alca mobil в этом году отмечает 25-летний юбилей. О том, какие новинки появились в ассортименте в последнее время, как развивается бизнес в России, какие направления в будущем будут наиболее перспективными, рассказал Том Хайнер, директор alca mobil logistics+services gmbh.

«Автокомпоненты»: *Какие новинки компания alca mobil представляет во Франкфурте?*

– Мы представляем в этом году модернизированные премиальные щетки с гибридной технологией HEYNER® HYBRID. Стеклоочиститель теперь оснащен двухсекционной пружинной конструкцией внутри плоского профиля. Щетки стали более плоскими, благодаря этому они лучше прилегают к поверхности стекла. Это сделало щетку более гибкой и благоприятно сказалось на качестве очистки стекла. Изменена адаптерная основа для установки специальных адаптеров на нестандартные рычаги крепления, которые необходимы на ряд новых автомобилей. Для автомобилей со стандартным типом поводка «крючок» предлагается новый чехол, который

уже включен в индивидуальную упаковку.

Также среди новинок различные кабели для зарядки смартфонов последнего поколения. Мы постоянно следим за обновлениями в этом направлении и идем в ногу со временем.

В сегменте аксессуаров мы предлагаем новые универсальные коврики из натурального каучука, рассчитанные на срок службы от 5 до 10 лет. Также в нашем ассортименте появились новые многофункциональные ручные насосы alca® High Pressure. С их помощью можно подкачать шины и автомобиля, и велосипеда, а также они без труда справятся с надувом мячей, матрасов и т.д. Такой универсальности удалось достичь благодаря мультивентильному



Также в нашем ассортименте появились новые гидравлические и механические домкраты грузоподъемностью от 800 кг до 20 тонн.

Мы постоянно работаем над расширением линейки инструментов и оборудования для автосервисов. Среди новинок – съемники для масляных фильтров. В 2019 году в продажу поступят подкатные домкраты грузоподъемностью до 3 тонн. **«Автокомпоненты»:** *В этом году компании исполняется 25 лет. Что удалось сделать за это время? Какие периоды были самыми сложными и удачными для компании? Какие планы на будущее?*

– 1990-е годы были самыми сложными, в том числе и для нас. Тем не менее мы успешно развивались в это время. У нас рос

ентов автомобиль перестал быть символом престижа, многие потребители предпочитают пользоваться каршерингом, велосипедом или общественным транспортом.

В связи с этим мы активно развиваем сегмент мобильной коммуникации, не забывая при этом и других клиентов, которые не могут обойтись без собственного автомобиля, для них мы постоянно расширяем нашу линейку запчастей, инструментов и автоаксессуаров.

Мы видим, что производители автомобилей активно развивают электрические технологии. Среди новых тенденций – переход на 48-вольтовое электрооборудование. И мы активно работаем над новой продуктовой линейкой, предназначенной для перспективных автомобилей.



оборот, мы расширяли ассортимент, осваивали новые рынки. Залог нашего успеха – отличная команда. У нас семейный бизнес, и каждый сотрудник принимает самое активное участие в работе компании.

В перспективе мы планируем расширить ассортимент, осваивать новые рынки. В частности, на выставке Automechanika Frankfurt мы провели успешные переговоры с представителями компании из Дании и Ирана.

«Автокомпоненты»: *Насколько сильно изменится рынок автокомпонентов в последнее время? Над какими направлениями работает alca mobil?*

– Мы видим, что рынок меняется. В последнее время существенно изменилась модель потребления. Для многих кли-

«Автокомпоненты»: *Изменилась ли структура российского рынка запчастей и аксессуаров за последнее время? Есть ли отличия у российского рынка от других?*

– Да, конечно, российский рынок стал заметно более цивилизованным. Когда мы начинали в 1990-х годах, мы около 90% своих товаров продавали на авторынках. Сейчас большая часть продаж идет через дистрибьюторов, в гипермаркетах и специализированных магазинах. Но по сравнению с Западной Европой России еще есть куда развиваться в плане организации продаж. В связи с этим мы ведем активную работу с дистрибьюторами. Мы регулярно проводим встречи с дилерами, развиваем рекламную политику. ■

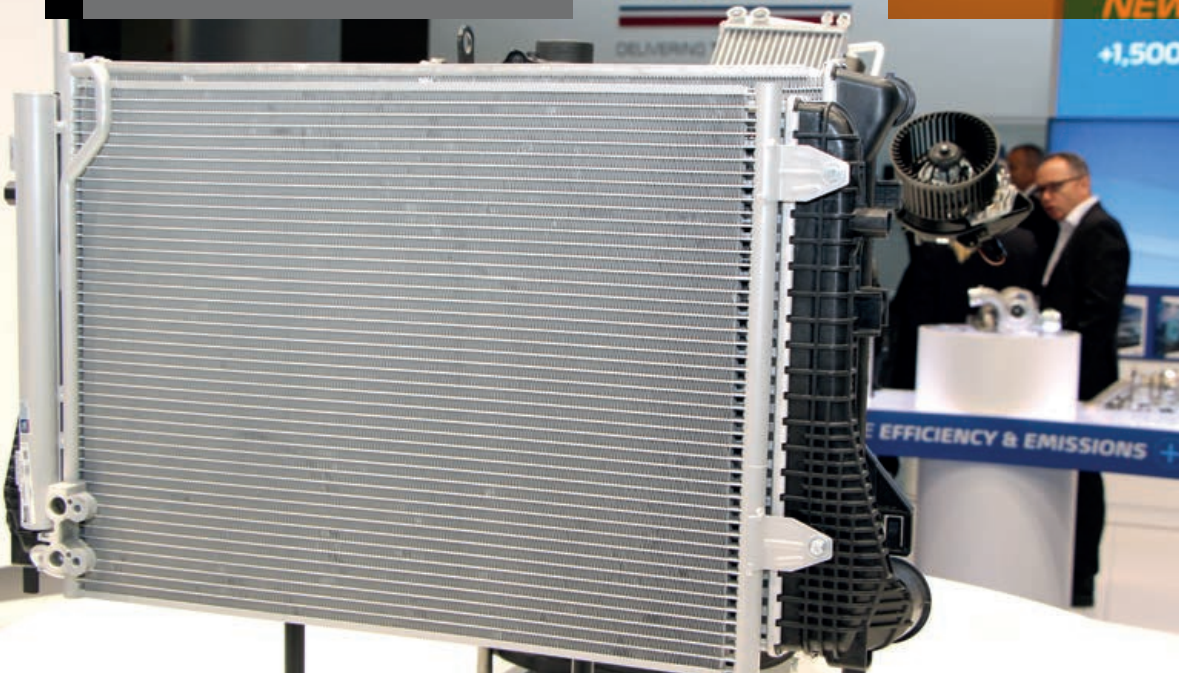
alca[®]
Germany

WINTER
Что ещё нужно?



**Оптимальна
для зимы
благодаря
специальному
миксу резины и
водонепроницаемому
чехлу. Подходит почти
для всех автомобилей.**

Немецкий стандарт качества
www.heynermobil.de



вторичному рынку автокомпонентов, можем предложить ряд принципиально новых изделий, качество которых соответствует оригинальной продукции».

В процессе реализации программы компании Nissens «Эффективность и эмиссии», включающей в себя разработку соответствующих изделий, был проделан долгий путь. Компания начала этот проект еще в 2014 году. С тех пор она ввела в эксплуатацию более 1000 турбокомпрессоров в рамках обширных полевых испытаний, призванных продемонстрировать высокое качество работы турбокомпрессоров Nissens на дорогах.

«У нас была четкая цель, подразумевающая, что если мы выпу-

Nissens

Nissens A/S – датский производитель деталей систем охлаждения двигателя и кондиционирования – представил на выставке Automechanika во Франкфурте совершенно новый сегмент продукции – «Эффективность и эмиссии» (Efficiency & Emissions). В настоящее время он охватывает две новые группы изделий, ранее не предлагавшихся этой компанией: турбокомпрессоры и клапаны EGR для пассажирских автомобилей.



Рассказывает Клаус Т. Педерсен (Klaus T. Pedersen), старший вице-президент Nissens Automotive:

«Для Nissens крайне важно быть стратегическим и ценным партнером для наших клиентов и прислушиваться к их нуждам. Учитывая наш опыт в выпуске на рынок самых современных изделий, к нам не раз обращались с вопросом по поводу турбокомпрессоров и клапанов EGR. Существовала потребность в высококачественной продукции для вторичного рынка автокомпонентов и в концептуальной альтернативе оригинальным изделиям, которую мы решили удовлетворить в ответ на просьбу наших клиентов. И, выпуская на рынок наши турбокомпрессоры и клапаны EGR, мы, будучи одной из немногих компаний, полностью посвятивших себя

скаем на рынок турбокомпрессоры, то мы не хотим поступиться ни одним аспектом их качества. Поэтому мы прошли скрупулезный процесс модернизации и испытаний, одновременно с этим успешно проведя полевые испытания в Дании, Польше, Испании и Швеции. Это позволило нам получить ценнейшую информацию о наших изделиях перед их представлением на выставке Automechanika, а также доказательства уникальности продукции, выпускаемой нами на рынок», – разъясняет Клаус Т. Педерсен.

Турбокомпрессоры Nissens насчитывают более 100 позиций, что позволяет охватить более 1150 номеров по каталогам оригинальных производителей. Все турбокомпрессоры Nissens являются частью исповедуемой

компанией концепции First Fit («Установи сразу») – эти изделия поставляются с комплектами прокладок, стяжными болтами, смазками и руководством по установке, что позволяет произвести быстрый монтаж. Все турбокомпрессоры Nissens соответствуют качеству оригинальной продукции.

Клапаны EGR Nissens находятся на стадии разработки и будут выпущены на рынок в 2019 году. Все клапаны EGR Nissens будут соответствовать качеству оригинальной продукции.

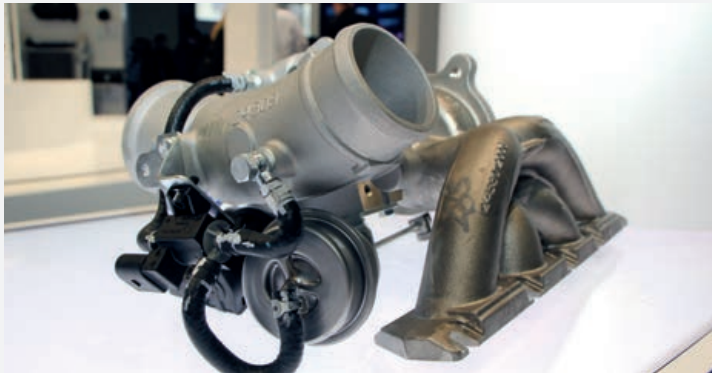
Расширительные бачки Nissens насчитывают 26 позиций, что позволяет охватить более 100 номеров по каталогам оригинальных производителей и более 360

последнее время? Какие новинки компания демонстрирует во Франкфурте?

– В последнее время наряду с производством систем охлаждения и кондиционирования мы активно развиваем направление Efficiency & Emissions, в частности производим турбины. Новые разработки можно увидеть на нашем стенде.

«Автокомпоненты»: Насколько важен для Nissens российский рынок? Есть ли отличия нашего рынка от других регионов?

– Российский рынок для нас – один из важнейших. В то же время работать здесь непросто, поскольку российский автомобильный парк значительно отличается от европейского. Но



моделей грузовых автомобилей. Расширительные бачки Nissens являются частью исповедуемой компанией концепции First Fit («Установи сразу») — они поставляются с крышками и датчиками, в соответствующих случаях. Все расширительные бачки Nissens соответствуют качеству оригинальной продукции. Расширительные бачки доступны для заказа с 11 сентября 2018 года, а старт продаж планируется с января 2019 года.

На вопросы журнала «Автокомпоненты» отвечает Себастьян Фрасковьяк, директор по продажам Nissens в странах СНГ, Автомобильный дивизион.

«Автокомпоненты»: Nissens уже почти сто лет производит компоненты систем охлаждения двигателей и кондиционирования. Какие важные события для компании произошли в

мы присутствуем здесь уже около двадцати лет и за это время научились эффективно работать. Сегодня мы номер один в сегменте систем охлаждения.

«Автокомпоненты»: Какие шаги компания Nissens предпринимает для защиты своей продукции от подделок?

– На упаковке изделий есть индивидуальные таблички и наклейки. Кроме этого, подлинность детали можно проверить по номеру на официальном сайте компании.

«Автокомпоненты»: Есть ли в продуктовой линейке Nissens новинки, предназначенные для коммерческого транспорта?

– Да, недавно мы освоили производство нового для себя продукта – расширительных бачков, предназначенных для систем охлаждения грузовых автомобилей. ■

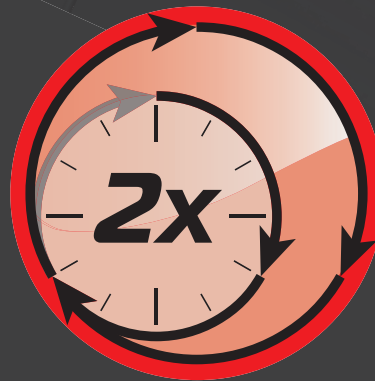
HEYNER
Germany



КРИСТАЛЛЬНАЯ ВИДИМОСТЬ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА

Отличный результат очистки даже под влиянием солнца, ветра, мороза и снега.

Идеальна для зимы благодаря морозоустойчивому бескаркасному стеклоочистителю со специальным каучуком для морозных температур.



Две жизни благодаря
сменной резинке

Немецкий стандарт качества.

www.heynermobil.de



PREMIUM QUALITÄT
FÜR AUTOMOBILE
www.heynermobil.de



Automechanika. Это во многом уникальная площадка, позволяющая не просто продемонстрировать последние достижения компании, но и пообщаться с коллегами и клиентами, понять, чем живет и дышит независимый рынок автозапчастей, – говорит Кароль Красиньский, автомобильное подразделение, руководитель направления автозапчастей, SKF Poland. – На «Автомеханике» мы демонстрировали как уже зарекомендовавшие себя и пользующиеся заслуженной популярностью решения, так и абсолютно новые изделия: детали подвески и рулевого управления. На выставке буквально состоялась их мировая премьера». ■

SKF

Компания SKF является одним из мировых лидеров в области разработки и производства компонентов для легковых и грузовых автомобилей. Благодаря опыту и знаниям SKF, накопленным на протяжении более 100 лет работы с автомобильной промышленностью, компания тесно сотрудничает со многими автопроизводителями непосредственно на этапе проектирования автомобилей. Инженерные решения компании используются как при производстве оригинального оборудования, так и при создании компонентов для автомобильного рынка послепродажного обслуживания. Свою актуальную продукцию для рынка автозапчастей SKF представила на ключевом отраслевом мероприятии года – выставке Automechanika Frankfurt.



На стенде SKF экспонировались шарикоподшипники, компоненты для механизмов газораспределения с цепным и ременным приводами, водяные насосы, а также элементы подвески и рулевого управления. Часть ассортимента, насчитывающего в общей сложности более 10 тысяч наименований, была представлена в виде готовых ремкомплектов, в состав которых, помимо основной детали, также входят смазочные материалы и инструменты, упрощающие выполнение монтажа и демонтажа. Такая концепция хо-

рошо зарекомендовала себя в автосервисном сегменте – механик СТО сразу получает все необходимое для проведения быстрого и качественного ремонта.

SKF уделяет большое внимание удобству работы с собственным ассортиментом, в том числе проверке аутентичности продукции. В этих целях компания запустила собственное мобильное приложение SKF Authenticator на платформах iOS и Android, а также использует на упаковке своих изделий QR-код.

«Мы всегда с нетерпением ждем очередной выставки

Новинки Osram

Osram, ведущий мировой производитель автомобильных систем освещения, представил на выставке Automechanika Frankfurt 2018 обновленную линейку Night Breaker – топовое семейство ламп головного света с высокой производительностью.

Модернизированная лампа Xenarc Night Breaker Laser излучает свет повышенной интенсивности, устанавливая новый стандарт яркости для ксенона. По уровню яркости лампа на 200% превосходит законодательно установленный минимум для этого класса изделий (ECE R98/99). Инженерам удалось увеличить длину светового луча до 250 метров и сделать спектр излучения лампы на 20% более белым, создав эффект лазерного света. Теперь водитель сможет раньше заметить опасность на дороге и вовремя совершить маневр. Столь яркий источник света оценят автовладельцы, заботящиеся о безопасности, а также обладатели спортивных машин и водители со слабым зрением. Яркая ксеноновая лампа Xenarc Night Breaker Laser доступна в версиях стандартов D1S, D2S, D3S и D4S.

При модернизации галогенной лампы Night Breaker Laser компания Osram первой на рынке использовала инновационную тех-



нологии лазерной обработки для создания светового фильтра колбы лампы. Это позволило удлинить световой луч до 150 метров и заметно повысить уровень яркости лампы, которая на 150% превышает минимальные требования стандарта ECE R112/R37. Кроме того, технология позволила нанести на поверхность лампы лазерную гравировку Night Breaker – из-за высокой сложности изготов-

ления такое изделие практически невозможно подделать. Новинка Osram поставляется на рынок запчастей с широким набором цоколей – H1, H3, H4, H7, H8, H11, HВ3 и HВ4.

В семействе Night Breaker появилась и совершенно новая галогенная лампа – Night Breaker Silver (H1, H4, H7, H11). Она отличается оптимальным сроком службы в сочетании с повышенной яркостью. По сравнению со стандартными галогенными лампами новинка Osram дает на 100% больше света, а ее луч простирается на 130 метров дальше, что обеспечивает отличную видимость при любых условиях.

Обновленный ассортимент ламп Osram Night Breaker для легковых автомобилей полностью сертифицирован и уже доступен в розничной продаже.



ЛААЗ

ЛИВНЫ

АВТОФИЛЬТРЫ



www.laaz.ru

КАЧЕСТВО КОНВЕЙЕРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ И
МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



**Приглашаем посетить стенд АО «АВТОКОМ» G.3.13, зал 15
на выставке «Агросалон 2018» 9-12.10**



Tenneco

Tenneco на выставке Automechanika Frankfurt объявила о переименовании и расширении модельного ряда амортизаторов премиум-класса с электронным управлением Intelligent Suspension RideSense™, которые выпускаются под брендом Monroe®.

18 новых моделей амортизаторов будут доступны уже в первом квартале 2019 года. Эти узлы являются непосредственной заменой оригинальных для тех автомобилей, на которых используется система подвески с электронным управлением. На данный момент линейка амортизаторов RideSense™ включает 50 наименований, модельный ряд покрывает более 15 миллионов автомобилей, зарегистрированных на территории Европы, Ближнего Востока и Африки.

«Мировые производители автомобилей все чаще используют в новых автомобилях технологии электронного управления демпфированием, которые позволяют достичь непревзойденного комфорта управления. Как следствие, мы наблюдаем повышение спроса на аналогичные продукты и на вторичном рынке запчастей, – рас-

сказывает Мауритс Биннендикк, вице-президент компании и генеральный менеджер подразделения Aftermarket (ЕМЕА). – Компания Tenneco использует эту возможность для роста, постоянно расширяя ассортимент решений для самых современных систем подвески. В наших амортизаторах с электронным управлением RideSense™ используются самые современные клапаны и другие передовые технологии, обеспечивающие эффективную управляемость и долгий срок службы автомобиля после замены изношенных оригинальных деталей».

Работой амортизаторов Monroe Intelligent Suspension RideSense™ управляет электронный блок (ЕСU), который получает сигналы от датчиков автомобиля (например, датчика ускорения, датчика положения кузова и датчика угла поворота рулевого колеса). Блок управле-

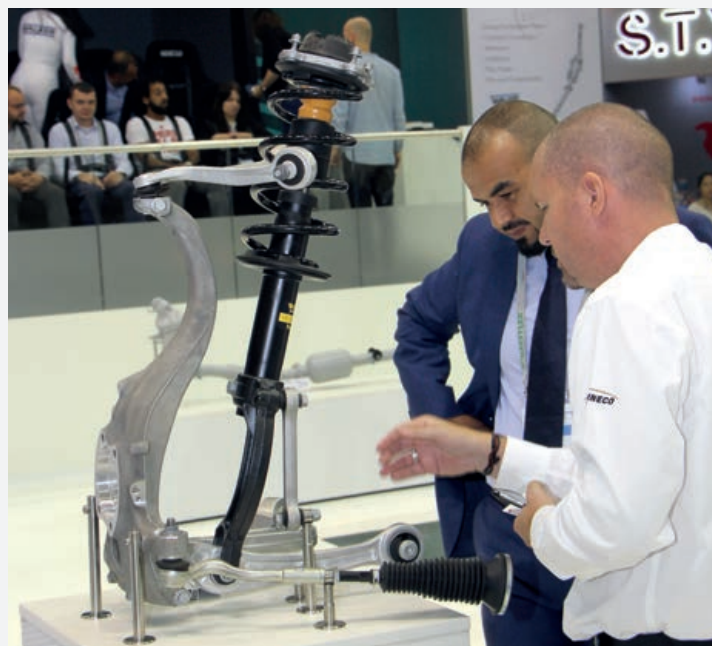
ния реагирует на изменения дорожного покрытия и характера вождения всего лишь за 10 миллисекунд.

Амортизаторы обеспечивают оптимальный комфорт и управляемость автомобиля: улучшают сцепление колес с дорогой, снижают раскачивание кузова при объезде препятствий, улучшают курсовую устойчивость при перестроении.

Амортизаторы Monroe Intelligent Suspension RideSense™ проектируются с учетом конструктивных особенностей каждого автомобиля.

Для снижения риска повреждения во время транспортировки каждая деталь поставляется в индивидуальной премиум-упаковке с обновленным фирменным стилем.

Помимо производства запасных частей, компания Tenneco поддерживает специалистов по обслуживанию автомобилей, проводя всестороннее обучение по диагностике автомобилей. Благодаря ему мастера узнают, как быстро, эффективно и точно выявлять и устранять даже самые сложные неисправности ходовой системы, подвески и систем контроля выбросов. Для специалистов по обслуживанию автомобилей была создана новая платформа Tenneco eLearning, предназначенная для обучения и распространения технической информации для дистрибьюторов, профессионалов и СТО. Другой проект, разработанный для обучения специалистов, – В-Connected, в рамках которого открыт бесплатный круглосуточный доступ к продвинутым электронным ресурсам, таким, например, как Technicians Advanced Digital Information System (TADIS). Это обширная база знаний, в которой представлены видео, обучающие модули eLearning, спецификации компонентов, советы по диагностике, инструкции по установке и т.д. ■



Новинки к зимнему сезону



Концерн Nokian Tyres подготовил к зимнему сезону долгожданные новинки в семействе фрикционных шин – нешипованные Nokian Hakkapeliitta R3 и R3 SUV.

Зимняя шина нордического типа нового поколения от самого северного производителя шин в мире станет предпочтительным выбором для водителей, которые ценят первоклассную безопасность, уникальный комфорт вождения

и топливную экономичность. Различные ламели в этом «хамелеоне для сложных климатических условий» будут адаптироваться ко всем вариациям погоды, обеспечивая надежное сцепление. А чрезвычайно низкое сопротивление качению подарит существенную экономию топлива.

Новая зимняя нешипованная шина Nokian Hakkapeliitta R3 обеспечит уверенность и спокойствие даже в случае внезапной метели или обледенения дороги. Улучшенное сцепление на льду и повышенная управляемость основываются на концепции Arctic Sense Grip, разработанной инженерами Nokian Tyres.

Nokian Hakkapeliitta R3 SUV, предназначенные для внедорожников, гарантируют отличное сцепление с дорожным покрытием и простоту в управлении, что сделает вождение приятным приключением как в оживленном городском потоке, так и на каменистых проселочных дорогах. Контакт с дорогой остается стабильным даже при ускорении в ледяных колеях и скоростных поворотах на мокрой дороге. Прочная конструкция и усиленные арамидом боковины обеспечат необходимую прочность, защищая шины от ударов и порезов.

«Новая Nokian Hakkapeliitta R3 дает максимальную уверенность вождения в различных погодных условиях. Это и в самом деле баланс между безопасностью и комфортом для зимнего вождения. Шина катится плавно и бесшумно, – говорит Марко Рантонен, менеджер по разработке продуктов Nokian Tyres. – Шина сохраняет точное и отзывчивое управление, а также обеспечивает надежное боковое сцепление, что крайне важно для безопасности зимой, особенно во время смены полосы движения и при крутых поворотах».

Nokian Hakkapeliitta R3 подарит непревзойденное чувство легкости вождения в условиях сложного климата. Ее обширный размерный ряд из 68 наименований от 14 до 21 дюйма дает отличный выбор, соответствующий современным моделям автомобилей. Выбор охватывает, например, Tesla Model S, Tesla Model 3, BMW i3 и VW e-Golf. Новая шина имеет индекс скорости R (170 км/ч). Шины с профилем 45 или ниже предназначены для более высоких скоростей и имеют индекс T (190 км/ч).

Размерный ряд Nokian Hakkapeliitta R3 SUV, состоящий из 63 продуктов, охватывает размеры от 16 до 21 дюйма. Большинство из них имеют маркировку XL, что означает максимально возможную грузоподъемность. Например, из гибридных и электрических автомобилей новые Nokian Hakkapeliitta R3 SUV отлично подходят для Volvo XC90, BMW X5, Mercedes-Benz GLC 350e и Tesla Model X. Весь ассортимент продукции доступен для потребителей уже осенью 2018 года. Основными рынками семейства зимних шин Nokian Hakkapeliitta R3 являются страны Скандинавии, Финляндия, Россия, Северная Америка, Япония и Китай.

BLITZ

BRAKE SYSTEMS



МОЛНИЕНОСНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ЭЛЕМЕНТЫ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ BLITZ

BLITZBRAKE.DE



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



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Соответствие Европейским нормам качества (ECE-R90)



Максимальный комфорт за счёт применения резинометаллической пластины «Антискрип»



CARBERRY.

Performance for value

automechanika

Innovation Award
Finalist 2018

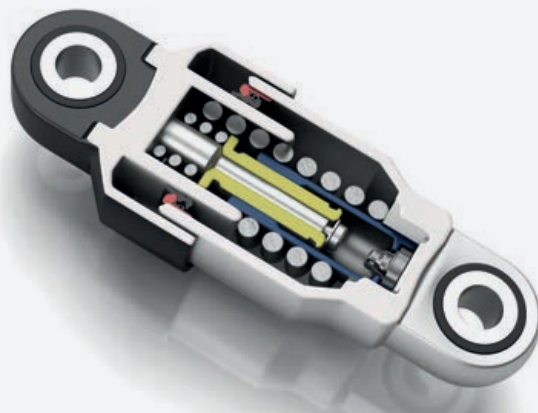
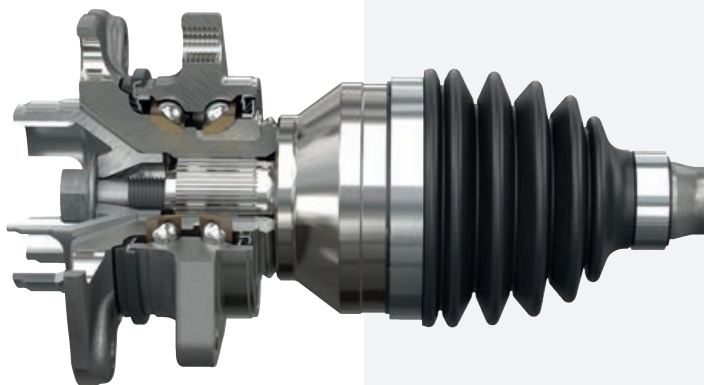


NTN-SNR

На выставке Automechanika 2018 компания NTN-SNR представила ряд инновационных разработок.

Среди новинок – колесный подшипник с керамическими шариками, который был разработан специально для компании Jaguar Land-Rover в рамках ограниченного выпуска модели Jaguar XE SV Project 8. Фактически данная технология уже была разработана и протестирована в одноместном гоночном автомобиле и в автомобилях гонки «24 часа Ле-Мана». Основным преимуществом этой технологии является значительная экономия веса – 210 г на подшипник. Общее снижение на 840 г повышает производительность этого спортивного автомобиля, где вес является основным фактором. Кроме того, установленные на транспортное средство подшипники с керамическими шариками являются более жесткими. Эта дополнительная жесткость помогает снизить деформацию подшипника во время использования автомобиля на гоночной трассе, что, в

свою очередь, помогает добиться превосходной динамики, необходимой для шасси автомобиля, способного развить скорость до 320 км/ч. По сравнению с обычными стальными шариками керамические способствуют снижению трения, что обеспечивает наиболее легкое вращение подшипника, а также улучшает производительность и снижает расход топлива.



Компания NTN-SNR создала гидравлический ролик-натяжитель ремня с переменным демпфирующим механизмом для двигателей, использующихся с системой «старт-стоп». На данный момент этот инновационный ролик готов к серийному производству.

Предвосхищая технологические изменения в автомобильном секторе, техническая команда NTN-SNR участвует в различных проектах исследований и разработок, предназначенных для решения задач будущего. Их основная цель – сокращение выбросов CO₂ за счет решений, основанных на более низком потреблении энергии, и разработок в области электромобилей. Более того, благодаря мехатронным разработкам компания удерживает передовые позиции в области развития автономных транспортных средств, о чем свидетельствует ее участие в разработке лидарной системы для автомобиля с ав-

тономной системой управления третьего уровня.

Еще одна передовая разработка NTN-SNR – конический обратный подшипник для автомобильных применений, который обеспечивает снижение трения и способствует сокращению выбросов CO₂. Этот подшипник находится на стадии испытаний и исследований главными европейскими автопроизводителями.

PCS Hub Joint представляет собой инновационную технологию NTN-SNR с прессошлицевым соединением между ШРУСом и подшипником. Это позволяет уменьшить общий вес и размеры всего узла. После получения Серебряного трофея в Гран-при автомобильных инноваций на выставке Equip'Auto разработка PCS Hub Joint находится в шаге от серийного производства. ■

Новинки Bridgestone

Компания Bridgestone представила новые продукты в линейке зимних шин на российском рынке. Широкий ассортимент зарекомендовавших себя в суровых зимних условиях шин пополнился нешипованной моделью BLIZZAK ICE и шипованной ICE CRUISER 7000S.

Премиальная шина BLIZZAK ICE пришла на смену культовой BLIZZAK VRX. Новая модель отличается повышенной эффективностью торможения на обледеневшей поверхности, отличным сцеплением с дорогой, сниженным уровнем шума и износостойкостью.

За контакт с дорожным покрытием отвечает новый рисунок протектора. Совершенно иной уровень управляемости и сцепления на льду достигнут благодаря улучшенной технологии производства резиновой смеси Active Multicell Compound II, которая эффективно «поглощает» и отводит воду. Теперь торможение стало эффективнее, а зимняя дорога – безопаснее.

У новой шины значительно уменьшился шум протектора благодаря усовершенствованной конструкции канавок, влияющей на дисперсию воздушного потока.



И теперь шина прослужит еще дольше – из-за большей жесткости и меньшей деформации блока протектора BLIZZAK ICE изнашивается гораздо медленнее своей предшественницы.

Модель ICE CRUISER 7000S вобрала в себя лучший опыт предыдущей легендарной модели 7000 – при движении по неровным дорогам, а также в неустойчивых погодных условиях шина демонстрирует неизменные технические характеристики.

Новая шипованная шина эффективна на заснеженных дорогах и отличается высоким уровнем управляемости на скользком покрытии. Она сохранила уникальный рисунок протектора с увеличенными центральными блоками – такими же прочными и надежными, как и в предыдущей модели ICE CRUISER 7000, зарекомендовавшей себя среди автолюбителей.

Для обеспечения безопасности водителей в новой модели ICE CRUISER 7000S внедрена система защиты шипов от выпадения, позволяющая сохранить эффективность шипованной резины максимально долго. Благодаря качественному креплению шипы на ICE CRUISER 7000S не потеряются по дороге даже в суровых условиях эксплуатации.

Технологии, применяемые при создании ICE CRUISER 7000S, позволили оптимизировать длину шипа, благодаря чему улучшилась управляемость на льду.

Зимняя шипованная шина Bridgestone ICE CRUISER 7000S представлена в фирменных магазинах Pole Position, а также в авторизованных торговых точках Bridgestone.

Приобрести новинки – модель BLIZZAK ICE и ICE CRUISER 7000S – можно в фирменных магазинах Pole Position и авторизованных торговых точках Bridgestone уже осенью 2018 года.

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



ЗАГРУЗИТЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ
FRAM®



www.fram-europe.com

soGefi GROUP



Magneti Marelli

Magneti Marelli Aftermarket на выставке Automechanika Frankfurt представила множество инновационных разработок.

Подразделение послепродажного обслуживания и автомобильных компонентов Magneti Marelli Aftermarket Parts and Services разместило свою экспозицию на стенде площадью более 300 кв. м. В центре выставочного пространства расположилось небольшое «шоссе», пересекая которое посетители могли ознакомиться с преимуществами технологий Magneti Marelli, например с передовыми системами светодиодного и полностью светодиодного освещения – собственной разработкой подразделения автомобильных световых приборов Magneti Marelli Automotive Lighting. Данные системы входят в ассортимент решений, предлагаемых Magneti Marelli для независимого рынка автозапчастей.

В рамках выставки были представлены светодиодные матричные фары последнего поколения для Audi Q5. Новые фары, благодаря автоматическому управлению на основе данных

от камер и датчиков, обеспечивают превосходную освещенность и безопасность. Среди новых разработок: фары для BMW 4-й серии с адаптивным управлением светом и фары уникального дизайна для Mercedes-Benz GLA.

На стенде также можно было увидеть полностью светодиодные модификации задних фонарей для моделей Alfa Romeo Stelvio, Porsche Panamera, Renault Megane и Range Rover Sport.

Для демонстрации работы новейших технологий в области световых приборов были задействованы три специалиста компании. Для большей наглядности использовались трехмерные проекции, демонстрирующие работу модуля Multi Pixel на Mercedes S-Class, адаптивной системы управления дальним светом BMW 6-й серии и поворотного блока фар Citroen DS7.

В «Галерее технологий» была возможность ознакомиться с лучшими разработками подразделений автоспорта и электронных систем Magneti Marelli

(Magneti Marelli Motorsport и Magneti Marelli Electronic Systems): панелью приборов для Porsche 911 GT3 RS и Audi A4, а также доведенными до совершенства решениями для «Формулы Е», такими как мотор-генератор мощностью 400 л.с. и инвертор.

В рамках экспозиции, посвященной средствам диагностики, основное внимание уделялось наиболее важным достижениям, например программным комплексам Flexstar и Visionstar. Данные комплексы способны автоматически выявлять зависимость обнаруженной

неисправности от конкретного автокомпонента. Благодаря этой функции механик получает всю необходимую информацию всего за несколько кликов мышь, что значительно сокращает временные затраты на весь процесс диагностики – от определения модели автомобиля до устранения проблемы.

Помимо других продуктов на выставке были представлены тестер Master Alt, позволяющий выполнять проверку исправности генератора непосредственно из моторного отсека, новая гамма станций для заправки кондиционеров под маркой Alaska и стартер для аварийного запуска Hybrid Starter. Все эти продукты разработаны и изготовлены в Италии и основаны на электростатической технологии быстрой зарядки.

Рядом располагалась мастерская Magneti Marelli Checkstar, украшенная вывесками, созданными с использованием новых светодиодных технологий, и оснащенная передовыми инструментами для работы с автомобилями нового поколения.

Стенд «Механика» посвящен компонентам подвески и тормозной системы. На нем был представлен полный ассортимент высококачественной продукции с гарантией качества производителя оригинального оборудования.

К компонентам подвески относятся амортизаторы и сдвоенные рычаги подвески, изготовленные Magneti Marelli в полном соответствии со спецификациями оригинального оборудования,



а также широкий ассортимент газовых пружин.

Среди решений для тормозных систем можно выделить недавно обновленную линейку тормозных дисков, передних и задних тормозных колодок Magneti Marelli, а также изделия, созданные в сотрудничестве с компанией Brembo. Среди последних выделяются такие передовые и технологически сложные решения, как спортивные тормозные диски Max и Xtra и линейка премиальных тормозных дисков, представленная композитными, плавающими и двусоставными дисками.

На выставочном стенде Sofar, бразильского бренда Magneti Marelli, – бесспорного лидера на рынке Южной Америки с общемировым объемом продаж в 30 млн амортизаторов – присутствовал традиционный талисман компании, такса Кофапино. Эта такса стала знаменитым и узнаваемым персонажем на рынке Южной Америки благодаря успешной рекламной кампании и общей высокой узнаваемости бренда, доля которого на рынке независимых поставщиков запасных частей на данный момент составляет 65%, а ассортимент продукции охватывает 98% автомобилей, эксплуатируемых по всему миру.

На стенде электрооборудования и электроники «Технологичность и качество продуктов» Magneti Marelli были представлены компоненты систем управления двигателем, а именно бензиновые форсунки для систем непосредственного впрыска



GDI и корпуса дроссельных заслонок для двигателей TSI ведущих немецких производителей. Блоки управления двигателем, представленные на выставке Automechanika, предназначены более чем для 24 000 вариантов применений в легковых автомобилях и коммерческой технике и являются лишь небольшой частью широкого ассортимента запасных частей Magneti Marelli.

В рамках экспозиции, посвященной расходным материалам,

основное внимание уделялось аккумуляторным батареям с технологией AGM, которые являются главным продуктом в ассортименте батарей Magneti Marelli для систем «старт-стоп» и оснащаются герметичным двойным корпусом с регулируемыми клапанами. И, наконец, на стенде был показан новый комплект цепи механизма газораспределения – отличное дополнение к ассортименту приводных ремней и отдельных компонентов.

Подразделение послепродажного обслуживания и автомобильных компонентов Magneti Marelli After Market Parts and Services поставляет более 80 000 наименований автомобильных компонентов на локальные рынки по всему миру. Помимо этого, компания всегда уделяла особое внимание созданию высококачественных инструментов, которые позволяют облегчить работу механиков. Также компания предлагает услуги обучения и готова поделиться своим опытом с сотрудниками компаний, работающих в сфере послепродажного обслуживания, чтобы обеспечить их максимальную эффективность и профессионализм, а также выполнение работ в полном соответствии с высокими требованиями современных автомобилистов. ■



Hella

Стенд Hella был одним из самых крупных на выставке Automechanika Frankfurt, компания представила свои инновационные разработки в различных областях автокомпонентов.

О тенденциях развития компании, новых технологиях рассказал Павел Гладкий, Генеральный директор ООО «Хелла».

– Одним из основных событий, которое произошло в истории компании Hella, стало принятие стратегического решения о реструктуризации компании, в результате которого направление Behr Hella Service «Термоменеджмент» планируется передать компании Mahle. Совместное предприятие Behr Hella Service, основанное в 2005 году, специализируется на продаже систем охлаждения двигателя и кондиционирования на независимом рынке автозапчастей. Если сделка будет одобрена антимонопольными органами, 31 декабря 2019 г. Mahle приобретет 50% акций совместного предприятия Behr Hella Service. До тех пор текущая деятельность Behr Hella Service осуществляется без изменений.

Более четкая ассортиментная политика OE-производителя направлена на ключевые компетенции в области оптики и светотехники, а также электрики и электроники в тесной связи с предложением сервисного оборудования для СТО и автомастерских. В рамках данной стратегии комплексное предложение компании по сервисному ремонту будет расширено за счет диагностического оборудования и оборудования для калибровки. В ближайшие годы эти направления будут развиваться еще более быстрыми темпами. 1 августа 2018 г. Hella открыла новое подразделение «Мобильные решения», которое ставит своей целью работу с цифровыми бизнес-моделями. Ранее запущенные диджитал-проекты теперь будут находиться в компетенции нового подразделения. Компания стремится обеспечить более широкий доступ потребителей к новым технологиям.

конвейеры автопроизводителей, стали доступны для рынка постгарантийного обслуживания. Hella – первая компания, которая начала поставлять радары на конвейер, сегодня такие технологии доступны в том числе и для автомобилей, предназначенных для российского рынка.

Следующий шаг связан с развитием цифровой индустрии, без которой уже невозможно представить нашу повседневную жизнь. В ближайшее время автомобиль также будет полностью оцифрован. Получат дальнейшее развитие технологии, базирующиеся на всевозможных датчиках.

Современные технологии полностью изменят индустрию техобслуживания автомобилей. Hella делает ставку на диагностику в режиме онлайн. В ряде ситуаций станет возможно получение информации о со-

Уже сегодня светодиодная техника нового поколения, радары, камеры, системы анализа и сбора информации, которые раньше поставлялись только на





ленной степени ограничивает возможности сервиса. В такой ситуации можно забыть о существовании мультибрендового сервиса.

Новые цифровые модели сервиса помогут специалистам СТО осуществлять более качественную диагностику, но это не значит, что уровень их профессионализма нивелиру-

ется, он, наоборот, останется нужным и необходимым.

При этом для Hella экономика – краеугольный камень новой концепции развития автосервисов. Компания предлагает для сервисов экономическую модель, при внедрении которой они будут зарабатывать больше. Интересно, что в России потенциал для развития новой концепции даже больше, чем в других странах. Это связано с тем, что в Европе сервисная сеть уже полностью сформирована и работает по сложившимся стандартам. Чтобы ее перестроить, нужны дополнительные расходы. В России сеть СТО еще формируется, создать сервис с нуля на новой цифровой платформе в ряде случаев проще и дешевле.

стоянии автомобиля еще до его прихода в сервисную зону, что позволяет решить целый ряд проблем. Повышается безопасность, поскольку состояние транспортного средства все время находится под контролем. Повышается оперативность ремонта, поскольку автосервис может заранее заказать детали. Снижаются расходы у СТО, поскольку теперь нет необходимости держать склад.

Еще одна инновационная технология Hella – так называемая система «аргументированной реальности» – позволит значительно повысить эффективность работников СТО. Один из примеров новой технологии – 3D-очки, которые позволяют сотрудникам сервиса работать в режиме онлайн. Это значительно об-



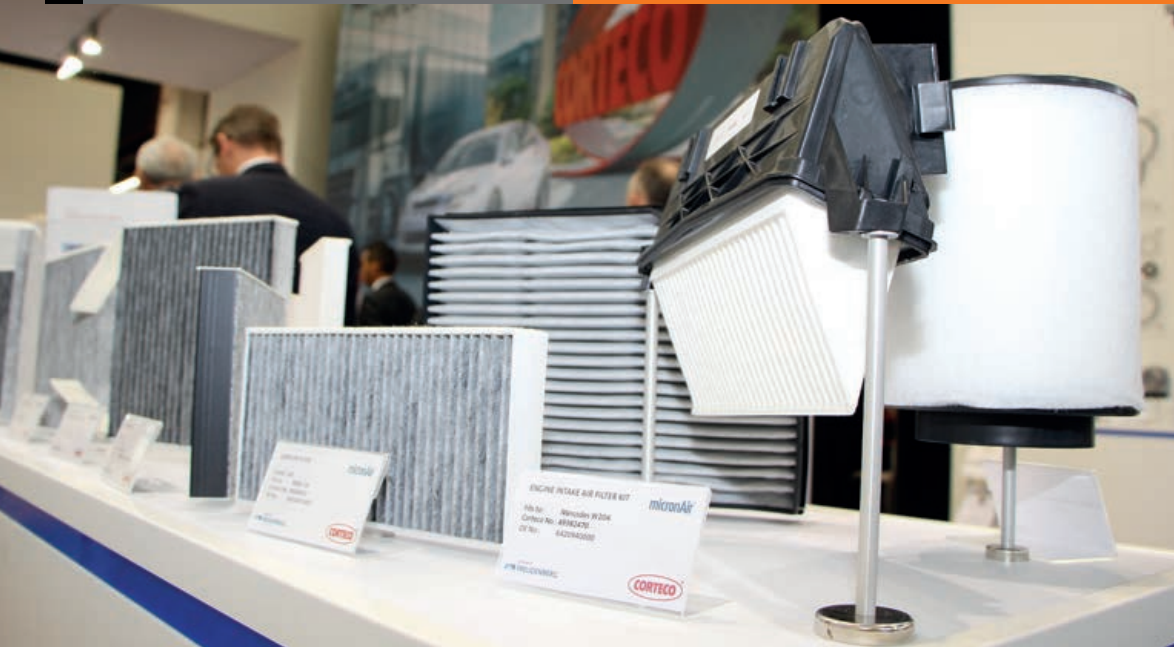
легчает подбор запчастей. При необходимости механик может получить в режиме реального времени советы от опытного оператора.

Ныне существующая модель СТО подразумевает наличие хорошо подготовленных, но узкоспециализированных специалистов, что в опреде-



Что касается тенденций развития автомобильной светотехники, то основной тренд – это то, что фары становятся частью огромной системы, входящей в общий комплекс безопасности автомобиля. Будущее за светодиодными технологиями, у них большой потенциал для развития. Жизненный цикл газоразрядных технологий был ярким, но, увы, недолгим.

Однако если говорить о системах безопасности, то в целом все движется в сторону автономного вождения, где на первый план выйдут радарные технологии. Там фары уже не будут доминирующим элементом комплекса безопасности. ■



Corteco:

«Мы считаем необходимым делиться технической информацией с профессионалами авторемонтной отрасли»

Компания Corteco, входящая в группу Freudenberg Group, – традиционный участник выставки «Автомеханика» во Франкфурте. Не стал исключением и 2018 год. Редакция журнала «Автокомпоненты» посетила выставочный стенд Corteco, чтобы пообщаться с генеральным директором Corteco GMBH Томасом Меттне и обсудить актуальные события в работе компании.

Татьяна Анимова

«Автокомпоненты»: Томас, расскажите о том, как развивается портфолио Freudenberg Group. Есть ли планы по расширению портфолио и ассортимента?

– Напомню нашим читателям, что компания Corteco – это сбытовая структура группы Freudenberg Group на независимом рынке автокомпонентов. В портфолио Freudenberg Group

сейчас входят два бренда. Один из них – Corteco. Под этой маркой на рынке представлены такие товарные группы, как сальники, прокладки, масляесъемные колпачки, детали подвески, салонные фильтры, тормозные шланги и др. Второй бренд в портфолио – это TransTec, чья продукция широко известна среди специалистов по комплексному ремонту автоматических коробок передач и рулевых реек. В текущем году мы заметно рас-



ширили ассортимент в товарной группе «детали подвески». К уже существующему ассортименту мы добавили около 5 тыс. новых артикулов. Развивая ассортимент, мы преследуем цель предоставить нашим клиентам и партнерам наиболее полный набор узлов и агрегатов для качественного обслуживания и ремонта подвески автомобиля. Говоря о стратегии развития наших товарных групп, отмечу, что мы намерены и в дальнейшем добавлять в них новые позиции. К примеру, мы уже запланировали расширение ассортимента прокладок для грузовых автомобилей. Среди наших целевых товарных групп есть также и приводные ремни. Мы уже освоили производство шкивов, а возможно, вскоре начнем выпускать и приводные ремни.

«Автокомпоненты»: Расскажите о главных компонентах стратегии развития марки Corteco на мировом рынке, а также в России.

– Европейский рынок автокомпонентов для Freudenberg Group, как и для многих других крупных производителей автокомпонентов, остается весьма сложным для развития направлением. Рынок уже сформирован, почти все ниши и сегменты на нем заполнены, доли и позиции достаточно четко распределены. Руководство Corteco с большими надеждами смотрит на такие развивающиеся регионы, как Россия, Индия, Китай. Это стратегические рынки для нас. Разрабатывая стратегию для того или иного рынка, мы учитываем специфические особенности его развития и обязательно принимаем во внимание особенности работы локальных автопроизводителей. Конечно же, мы также учитываем и специфику сбыта на авторемонтной или иной страны, а также состав автопарка и наличие в нем моделей, которые выпускаются исключительно для внутреннего рынка. Мы внимательно относимся к потребностям наших клиентов и пользователей продукции, привлекая к работе менеджеров по товарным группам для глубокого анализа конъюнктуры рынка той или иной страны. Эта информация помогает нам ясно понимать, в каких компонентах есть потребность на рынке. Отмечу, что в Индии и в Китае у нас полностью выстроена линейная структура управления и развития. В России из-за специфики местного рынка и особенностей его эксплуатируемого автопарка, в котором представлены автомобили, разные по стране происхождения, мы понимаем потребность в открытии местного склада, в первую очередь для того, чтобы иметь возможность продавать продукцию за рубли. Так мы сможем оптимизировать логистические процессы и поддерживать необходимую широту и глубину наших складских запасов, а значит, сделать так,



чтобы наша продукция была всегда доступна нашим клиентам и торговым партнерам. В настоящее время мы проводим предварительную работу, чтобы определить, как мы могли бы организовать свой склад в России так, чтобы обеспечить эффективное развитие нашей дистрибуцией и предоставить нашим клиентам наиболее качественный сервис.

«Автокомпоненты»: *Томас, расскажите о выставочной программе вашей компании во Франкфурте.*

– На своем стенде мы представляем все новые элементы деталей подвески, которых в нашем каталоге насчитывается около 5 тыс. ед. Здесь мы показываем актуальный ассортимент, который Freudenberg Group выпускает исключительно на своих производственных площадках. На стенде представлено много продукции из расширенной азиатской программы, это детали уплотнения и детали подвески, которые мы будем выпускать уже с 2019 года. Freudenberg Group на протяжении 60 лет работает в партнерстве с японским производителем уплотнений NOK. Вместе мы открыли совместное производство и выпускаем оригинальные компоненты для автомобилей японских марок (Toyota, Nissan, Mitsubishi), а также для машин корейских производителей, таких как KIA и Hyundai. Мы рассматриваем

азиатский сегмент как наиболее перспективный для расширения нашего ассортимента. Это наиболее емкий на мировом рынке автопарк. Так, например, азиатский автопарк в США насчитывает более 90 млн авто. Отмечу, что доля таких машин растет и в российском автопарке.

«Автокомпоненты»: *Расскажите, как развивается ваша дистрибуция на мировом рынке и в России.*

– Исторически сложилось так, что мы работаем в первую очередь с крупными оптовыми компаниями, которые затем поставляют нашу продукцию на другой уровень дистрибуции – розничным или сервисным компаниям. На мировом рынке автокомпонентов, как и в России, приоритетным для нас является сотрудничество с лидерами рынка. На глобальном уровне мы имеем долгосрочные контракты с основными закупочными союзами – с ATR, AD и другими. Небольшая доля наших продаж приходится на компании, которые профильно занимаются ремонтом и восстановлением АКПП и рулевых реек. В России мы рассчитываем также развивать сотрудничество с партнерами среднего и малого звена дистрибуции. И для наиболее плодотворного взаимодействия с ними мы и намерены открыть склад готовой продукции в России.

«Автокомпоненты»: *Томас, какую работу ведет ваша*

компания в канале автосервисных станций?

– Мы пока напрямую не работаем с этим каналом. Но он

является определенно приоритетным для нас. Мы взаимодействуем с ним через наших дистрибьюторов. Со стороны автосервисных станций мы отмечаем постоянно высокий интерес к нашей продукции. Для того чтобы отвечать таким запросам и предоставлять нашим сервисным партнерам наиболее актуальную информацию о работе нашей компании и развитии нашего ассортимента, мы проводим технические семинары и тренинги, а также общетехнические семинары. Мы считаем необходимым делиться с профессионалами авторемонтной отрасли важной технической информацией посредством электронных рассылок и офлайн в рамках регулярных тренингов и семинаров. ■





MEYLE

MEYLE продемонстрировала во Франкфурте многочисленные новинки, инновационные решения и ремкомплекты трех линеек: MEYLE-HD, MEYLE-PD и MEYLE-ORIGINAL, а также собственные разработки по индивидуальным заказам. На выставке MEYLE представила свою продукцию во всех сферах автокомпонентной отрасли: для легковых, грузовых и коммерческих автомобилей.

В группе продукции «Ходовая часть и управление» компания представила поперечный рычаг подвески MEYLE-HD для BMW и MINI. Новое изделие из алюминия, со сменным шарниром независимой подвески в комплекте с крепежными материалами – уникальное изделие на рынке автомобильных запчастей. Новый поперечный рычаг выгодно отличается от оригинальной детали большей долговечностью, низким весом и высокой коррозионной устойчивостью.

Еще одна новинка в сегменте «Ходовая часть и управление» – ремкомплект MEYLE-HD с инструментом. Инновационный, ресурсосберегающий, не имеющий аналогов на рынке автомобильных запчастей ремкомплект MEYLE-HD со-

стоит из готовых к установке сайлент-блоков MEYLE-HD и монтажного инструмента, что позволяет по отдельности заменять втулки поперечного рычага задней подвески на автомобилях марки BMW, моделях 5-й, 6-й, 7-й серий и X5. Ремкомплект стоит в среднем менее десятой части стоимости двух оригинальных рычагов, которые раньше приходилось заменять в сборе.

В группе продукции «Система охлаждения и фильтры»

компания представила устройство для промывки контура охлаждающей жидкости MEYLE-ORIGINAL. Совместно с производителем высококачественных инструментов HAZET специалисты MEYLE создали новое устройство MEYLE-ORIGINAL, которое наверняка оценят мастера СТО при регулярной промывке контура охлаждающей жидкости. Очистка системы охлаждения осуществляется при помощи воды и сжатого воздуха без применения агрессивных химикатов.

Также MEYLE расширила свой обширный ассортимент пылевых и угольных фильтров салона за счет новой, третьей позиции: дополнительный фильтрующий слой, обогащенный ионами серебра, обеспечивает антибактериальную защиту салонного фильтра MEYLE-ORIGINAL и, следовательно, более чистый воздух в автомобиле.

В группе продукции «Тормозная система и привод» компания представила предварительно смонтированный подшипник ступицы колеса MEYLE-ORIGINAL. Новый набор «все-в-одном» поможет мастерам СТО сэкономить драгоценное время: в ремкомплекте MEYLE-ORIGINAL подшипник



уже установлен в ступицу колеса. Данное решение покрывает потребности владельцев более чем трех миллионов автомобилей во всем мире.

Тормозные колодки MEYLE-PD нового поколения от MEYLE, ориентированные на спортивный стиль вождения, позволяют снизить уровень шума до минимума. Новое решение является техническим усовершенствованием тормозных колодок 350 MEYLE-PD.

Новые тормозные колодки MEYLE-PD для грузовиков представляют собой первый результат технического сотрудничества и обмена технологиями специалистами MEYLE и команды tankpool24 Racing Team. Для быстрой и экономичной замены тормозные колодки поставляются со всеми материалами, необходимыми для монтажа.



ния представила на выставке Automechanika свой широкий ассортимент датчиков для всего выхлопного тракта, среди кото-

Специалисты высоко оценили новые разработки MEYLE. Во Франкфурте компания получила награду Automechanika Innovation Award 2018 в категории «Ремонт и техобслуживание»: ремкомплект MEYLE-HD с монтажным инструментом позволил компании обойти многочисленных конкурентов, среди которых именитые производители оригинальных автомобильных комплектующих для первичного оснащения и запчастей. «Innovation Award – особая награда, которой мы очень гордимся, – поясняет Андре Собоотка, руководитель подразделения по сбыту, маркетингу и коммуникации MEYLE. – Особенно в этом году, когда мы празднуем 60-летний юбилей основания холдинга Wulf Gaertner Autoparts AG,

приятно получить награду, служащую признанием успешной, слаженной работы инженеров MEYLE в Гамбурге и на наших заводах. Наша высокая техническая компетенция и производственные технологии позволяют нам предлагать усовершенствованные изделия и создавать продукцию, востребованную рынком. Мы знакомы с требованиями рынка и буднями автосервиса, поэтому при разработке своей продукции делаем акцент на решениях, которые точно соответствуют потребностям мастеров СТО. Ремкомплект MEYLE-HD служит тому очередным доказательством. Новое эксклюзивное предложение от MEYLE позволит СТО очень скоро стать лучшим другом водителя (DRIVER'S BEST FRIEND)». ■



В группе продукции «Подвеска и амортизация» компания представила новую гибридную опору двигателя MEYLE-HD, которая сочетает в себе лучшие свойства материалов: исключительную долговечность полиуретана и комфорт при использовании Polyelast®. Благодаря комбинации высокотехнологичных материалов гибридная опора двигателя обеспечивает снижение вибрации двигателя и надежную амортизацию колебаний двигателя.

В группе продукции «Электроника и датчики» компа-

рых датчик перепада давлений MEYLE-ORIGINAL и датчик температуры отработавших газов MEYLE-ORIGINAL.

Начиная с этого года MEYLE является главным спонсором популярной германской серии DRIFT UNITED. Основная цель – постоянный обмен опытом и мнениями между инженерами и участниками. На выставке Automechanika компания MEYLE продемонстрировала автомобиль для дрифта, для которого инженеры MEYLE совместно с DRIFT UNITED разработали кинематику передней подвески.





Delphi Technologies

Компания Delphi Technologies представила на выставке Automechanika новинки в самых различных сегментах.

В частности, в этом году компания изменила упаковку. Усовершенствованная упаковка, полностью покрытая рисунком с новым логотипом, наряду с розничной коробкой в традиционном дизайнерском исполнении является частью кампании по

ребрендингу, в основе которой лежит переход компании от старого красного овального логотипа к единому бренду как для подразделения оригинального оборудования, так и для подразделения комплектующих. Модернизированная компоновка и более качественные материалы

позволили улучшить прочность упаковки и, соответственно, увеличить степень защиты ее содержимого без увеличения веса материала и размера упаковки.

«Мы чрезвычайно довольны результатом, – говорит Нил Фрайер, вице-президент подразделения послепродажных автокомпонентов компании Delphi Technologies по вопросам глобального маркетинга, продукции и стратегий развития. – Новая упаковка качественна, свежа и современна; она отражает как индивидуальный характер нашего нового бренда, так и качество самой продукции. Также четко прослеживается связь с нашей старой упаковкой, поскольку различные коробки для наших основных линеек продукции также имеют изображение товара и другие знакомые элементы дизайна, что способствует их большей узнаваемости. Это очень важно для периода перехода от старого бренда к новому».

В качестве одной из составляющих главной цели – максимально упростить процесс ремонта для своих клиентов – новая упаковка также имеет усовершенствованную этикетку, на которой доступно указана вся информация, необходимая для быстрой идентификации детали. Она включает в себя схематический чертеж и, для некото-

рых изделий, место установки детали. Что особенно важно, на всех упаковках старого и нового образцов рядом с логотипом Delphi Technologies будет размещен красный овал со старым логотипом для того, чтобы переход к новому бренду не вызывал никаких проблем.

Также компания Delphi Technologies дополнила ассортимент средств для ремонта систем рулевого управления новым решением, включающим все аксессуары, необходимые для установки комплектующих, в той же коробке, что и основной подлежащий замене компонент. Поскольку основной компонент поставляется в комплекте с набором для установки, мастерские смогут предлагать оперативный, надежный и профессиональный ремонт систем рулевого управления. Новый специальный набор не только позволяет обеспечивать высококачественный ремонт с использованием передовых методов, но и повышает оперативность работы мастерских благодаря отсутствию необходимости сначала определить, какие именно компоненты требуются и должны быть заказаны отдельно. За последние 12 месяцев ассортимент продукции расширился на более чем 500 новых комплектующих для систем рулевого управления.



«На протяжении последних 12 месяцев мы проанализировали сотни экземпляров оригинального оборудования на предмет их комплектации и использования мастерскими, – объясняет Нил Фрайер. – Мы пришли к выводу, что основными приоритетами являются удобство и скорость, поскольку на заказ дополнительных компонентов или, что еще хуже, на временную приостановку ремонта ввиду отсутствия под рукой комплектующих уходят время и деньги. Имея в наличии основной компонент вместе с набором для установки в одной коробке, мастерские смогут обеспечивать оперативный ремонт в соответствии с принятыми стандартами, тем самым повышая не только количество довольных клиентов, но и прибыль».

«Когда дело касается компонентов, важных для обеспечения безопасности, таких как система рулевого управления, качество установки играет исключительно важную роль, – добавляет Фрайер. – Именно поэтому каждый производимый нами компонент системы рулевого управления проходит строгий контроль размеров, испытания материалов, прочности, а также эксплуатационные испытания. Мы уверены, что и рулевая тяга, и болт, с помощью которого она крепится, будут иметь такие же

эксплуатационные качества, как и оригинальные детали».

На выставке Delphi Technologies объявила о выпуске новой системы для испытания форсунок Common Rail под сверхвысоким давлением. Решение Sabre CRi Expert – последнее в линейке Hartridge – базируется на новой программной платформе, которая расширяет функциональные возможности испытаний форсунок, а ее оплата производится по времени использования. Имеющее ту же запатентованную систему управления замкнутого контура, что и Sabre CRi Master, решение Sabre CRi Expert увеличивает скорость подачи топлива до максимума и обеспечивает воспроизводимость результатов при давлении до 2700 бар. В отличие от оборудования конкурентов система не требует подключения источника сжатого воздуха, воды или трехфазного электропитания, что существенно упрощает установку. При этом скорость ее работы выше. Длительность цикла каждого этапа испытания сократилась до одной минуты. Оборудование также оснащено интеллектуальной системой охлаждения, в результате чего не требуется периодически выключать его для обеспечения точности и стабильности результатов испытаний.



Новый бюджетный автономный инструмент диагностики от компании Delphi Technologies позволит большому количеству автомастерских получать точные данные о различных параметрах, которых становится все больше. Прибор DS-nano™ основан на той же надежной системе, что и пользующиеся большим успехом автономные инструменты DS150E и DS450E, но имеет немного меньше функций. Простой в применении, он предоставляет механикам возможность считывать и удалять коды неисправностей, перекодировать и активировать компоненты, а также осуществлять сброс сигналов световых индикаторов важнейших систем, включая систему подачи топлива, систему зажигания, систему дизельного топлива, тормозную систему и систему

кондиционирования воздуха. Это идеальный инструмент, предоставляющий автомастерским возможность воспользоваться стремительно расширяющейся функциональностью диагностики при минимальных затратах. Диагностический прибор DS-nano™ поступит в продажу в начале 2019 года.

«В современных автомобилях для отслеживания правильности функционирования всех систем используется до 300 параметров. Ожидается, что к 2020 году их количество достигнет 1000 и каждый из этих параметров потенциально сможет передавать автомастерским данные, которые помогут им обнаруживать неисправности и устранять их более оперативно, – объясняет Жан-Франсуа Буверон, вице-президент подразделения послепродажных автокомпонентов компании Delphi Technologies в странах Европы, Ближнего Востока, Африки и Северной Америки. – Автомастерские, имеющие в своем распоряжении необходимые инструменты и опыт, смогут активнее предоставлять услуги по высококачественному ремонту на стремительно растущем рынке. DS-nano™ – это идеальный первый шаг».

Диагностический прибор DS-nano™ оснащен только диагностическим интерфейсом VCI, что позволяет еще больше сократить расходы. Он обладает тем же мощным, многофункциональным интерфейсом, что и проверенные временем системы DS150E и DS450E, и включает специальное программное обеспечение для легковых автомобилей и малотоннажных грузовиков. ■





Federal-Mogul Motorparts

На выставке Automechanika Frankfurt компания Federal-Mogul Motorparts акцентировала внимание на продукции многих своих знаменитых брендов и передовых технологиях. Кроме того, на мероприятии был анонсирован запуск Garage

Gurus – программы технического обучения и поддержки СТО.

Именитый бренд Champion выведет на европейский рынок линейку аккумуляторных батарей в конце 2018 года. Наряду с недавно анонсированными линейками тормозных компонентов и ламп наличие аккумуля

торных батарей позволит укрепить положение Champion в качестве бренда, предлагающего полный ассортимент продукции для сервисного обслуживания.

Оригинальные компоненты тормозной системы Ferodo являются примером высококачественной инновационной продукции. Ferodo стал первопроходцем в сегменте тормозных компонентов с тормозными колодками Eco-Friction с пониженным содержанием меди. Первым серийным автомобилем, на который начали устанавливаться инновационные колодки

Eco-Friction в качестве оригинального оборудования, был Ford Fiesta. Позже тормозные колодки Ferodo Eco-Friction стали поставляться на конвейерную комплектацию для Ford Galaxy и Audi A4. Технические усовершенствования, примененные в направленных тормозных колодках, – это еще один яркий пример способности бренда выпускать революционные компоненты для тормозных систем. Ferodo также представил на выставке Automechanika свою линейку тормозных дисков из композитных материалов, которые обеспечивают улучшенную эффективность торможения и в то же время легче традиционных тормозных дисков.

На стенде бренда Jurid были представлены тормозные колодки для новой модели Alfa Romeo, а также другие образцы колодок. Кроме того, бренд запустит в производство новые легкие тормозные диски из композитных материалов.

BERU представила новые иридиевые свечи зажигания наряду с инструментами и датчиками. Уникальная линейка свечей накаливания, которая включает в себя керамические свечи накаливания и свечи накаливания с датчиком давления (PSG), дополнена блоками управления свечами накаливания. Также BERU предлагает расширенную линейку свечей зажигания наряду с катушками зажигания и уникальные монтажные инструменты.

Несколько брендов Federal-Mogul Motorparts запустили в производство инновационные компоненты для автомобильных двигателей.

AE выпустил полые клапаны с натриевым охлаждением, которые позволяют снизить температуру головки клапана почти на 20% и одновременно уменьшить вес примерно на 16%. Это достигается за счет высверливания полости в клапане и заполнения ее жидким натрием, который эффективно рассеивает тепло при возвратно-поступательном движении клапана.

Nüral представил противозносное антифрикционное

покрытие Ecotough NG для бензиновых двигателей. Это покрытие повышает долговечность компонентов в современных малогабаритных турбированных двигателях. Благодаря ему снижается износ юбки поршня почти на 40%, а потери на трение поршня – на 15%.

Goetze выпустил новые клапаны, предназначенные для региона DACH (Германия, Австрия, Швейцария). Этот бренд, который является одним из самых именитых в автомобильной промышленности, поставляет технически передовые компоненты, которые позволяют значительно уменьшить расход масла, сократить объем вредных выбросов и увеличить ресурс двигателя.

Rayen представил продукт Fibersheets, который расширяет линейку Pro-Fit и представляет собой решение, позволяющее удовлетворить спрос на ранее недоступные или выпущенные ограниченным тиражом прокладки. Благодаря наличию в ассортименте более чем 10 500 позиций прокладок, сальников и болтов ГБЦ, компания Rayen способна предложить клиентам решения для практически любых моделей легковых и коммерческих автомобилей.

«Выставка Automechanika – это отличная платформа для запуска наших новейших технологий и продуктов, – объясняет Эндрю Секстон, президент Federal-Mogul Motorparts в регионе Европа, Ближний Восток и Африка. – Это также превосходная возможность продемонстрировать успехи компании, например расширение ассортимента тормозных колодок Ferodo для охвата новых моделей автомобилей, запущенных в производство. Эта отрасль основана на инновациях, и, чтобы оставаться успешным, необходимо постоянно разрабатывать новые технологии и прогнозировать тенденции. Мы всегда гордились тем, что наши бренды предлагают обширные продуктовые линейки и поставляют на рынок высококачественную продукцию, которой могут доверять технические специалисты во всем мире. Наша отрасль изменяется небывалыми



темпами. Непрерывно возрастающие объемы международной торговли заставляют нас всех работать в ускоренном режиме. Каждый из наших брендов постоянно усиливается и обновляется, чтобы помогать нашим клиентам решать новые сложные задачи и использовать многочисленные возможности, которые предлагает будущее. Внедрение платформы Garage Gurus позволит нам обеспечить техническую поддержку мирового уровня и обучение для клиентов, технических специалистов и конечных потребителей по всему региону EMEA».

Программа Garage Gurus, отмеченная престижной премией, задает новые стандарты технической поддержки для вторичного рынка автокомпонентов на всей территории Европы, Ближнего Востока и Африки.

Garage Gurus – это платформа, которая нацелена на предоставление комплексных инструмен-

тов обучения и технической поддержки для автомехаников, владельцев автосервисов и дистрибьюторов. Техническая поддержка и обучение доступны в нескольких форматах: на базе автосервисов, онлайн и по телефону.

Программа Garage Gurus включает четыре направления.

Gurus Onsite: тренинги и курсы, проводимые в специально построенном для этой цели высокотехнологичном учебном центре Garage Gurus в Голландии или в региональных центрах.

Gurus On-the-Go: парк специально оборудованных фургонов, которые объезжают автосервисы с целью проведения интерактивных показов и обучающих семинаров для сотрудников автосервисов, в ходе которых персонал получает знания о самых последних инструментах, запасных частях и технологиях. Этот сервис сначала будет запущен в семи странах: Франции,

Германии, Италии, России, Польше, Сербии, Румынии, а позднее и в других регионах.

Gurus Online: онлайн-платформа технического обучения, доступная в круглосуточном режиме, которая помогает получать и расширять знания об автомобильных системах, компонентах и техническом обслуживании. На веб-сайте содержатся интерактивные обучающие модули, технические рекомендации и видеоинструкции по выявлению и устранению неисправностей.

Gurus On-Call: технические специалисты, доступные по телефону или Skype, предоставляют оперативные консультации по продукции и диагностике в любое время.

«Garage Gurus стремится вооружить механиков самыми современными инструментами и знаниями, чтобы они шли в ногу с появляющимися новыми автомобильными технологиями, – объясняет Марен Стаал, менеджер по трейд-маркетингу и технической поддержке Federal-Mogul Motorparts EMEA. – Каждая составляющая программы вносит свой вклад в предоставление высококлассной технической поддержки в отрасли автокомпонентов. Уровень поддержки, который мы можем предложить клиентам в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, значительно повысился благодаря этой инициативе.

Главная цель Garage Gurus – наладить непосредственный контакт с автосервисами и помогать механикам, которые своими руками устанавливают детали с восьми утра до пяти вечера каждую неделю, – продолжает он. – Мы убеждены в том, что обученные и обладающие необходимыми знаниями технические специалисты являются теми, на ком держится быстроразвивающаяся отрасль авторемонта. Даже самые опытные технические специалисты знают, что обучение никогда не заканчивается, поэтому мы хотим быть тем авторитетным ресурсом технической информации и поддержки, на который они могут положиться». ■





Wolf

Компания Wolf представила во Франкфурте принципиально новую технологическую платформу для своих смазочных материалов.

Современные высокофорсированные двигатели требуют использования смазочных материалов нового поколения, способных поддерживать их высокие эксплуатационные качества. Для этого Wolf внедряет собственную технологию, в которой применяется до 20 активных ингредиентов, форми-

рующих уникальный комплекс MultiFactor Oil Serum.

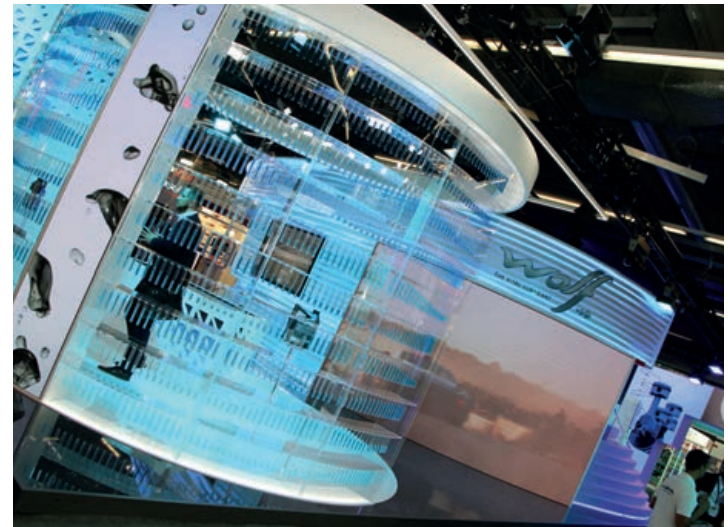
С усложнением конструкции и повышением эксплуатационных характеристик двигателей смазочные материалы подвергаются повышенным нагрузкам, ускоряющим их деградацию. Преждевременное старение масла приводит к повышенному нагарообразованию, в связи с чем масло теряет свои активные свойства и уже не может эффективно защищать двигатель. Также это может увеличить степень окисления и вызвать истончение масляной пленки, приводящее к ускоренному износу двигателя и необратимым повреждениям его деталей. Именно поэтому возникла потребность в эффективных присадках, продлевающих срок эксплуатации масел.

Компания Wolf недавно разработала новую технологическую платформу. В сложный состав, среди прочих компонентов, входят антиокислители, дисперсанты и загущающие присадки. Тонкий баланс и комбинированное взаимодействие этих активных ингредиентов оказывают восстанавливающее воздействие на масло в течение продолжительного времени. Благодаря этому смазочные материалы Wolf дольше сохраняют свои свойства, что обеспечивает оптимальную производительность двигателей при растущем интервале между их техническим обслуживанием. Смазочные материалы, выполненные по технологии Wolf MultiFactor Oil Serum, эффективно работают в самых различных двигателях.

Wolf MultiFactor Oil Serum содержит двигатели в чистоте, связывая микроскопические частицы пыли и нагара и удерживая их во взвешенном состоянии, ограничивая тем самым вызываемый ими абразивный износ деталей двигателя.

Особый состав Wolf MultiFactor Oil Serum гарантирует идеальный баланс между низкой вязкостью и оптимальной толщиной масляной пленки, защищающей двигатель.

Смазочные материалы Wolf обеспечивают необходимую защиту при каждом запуске дви-



гателя, не допуская его износа.

Экстремальные условия эксплуатации воздействуют на масло, ускоряя его окисление. Wolf MultiFactor Oil Serum содержит набор активных ингредиентов, включая специально разработанные антиокислители, позволяющие избежать преждевременного старения масла и увеличить интервалы замены масла.

Wolf MultiFactor Oil Serum обеспечивает чистоту двигателей, ограничивая отложения, убирая нагар и сдерживая его образование. Чистые двигатели обладают более высоким КПД, расходуют меньше топлива и меньше загрязняют окружающую среду. Уникальный химический состав MultiFactor Oil Serum защищает систему нейтрализации выхлопных газов, оберегает двигатель от преждевременного износа и обеспечивает высокую эффективность.

Также компания Wolf представила во Франкфурте новое оборудование для замены масла.

Новая установка Smart Oil Cabin является результатом тесного сотрудничества группы разработчиков и отдела маркетинга компании. Внедрение новинки запланировано на первый квартал 2019 года.

По словам Бернара Панье, менеджера проектов по цифровому маркетингу Wolf Oil Corporation: «Последняя разработка отвечает запросам наших конечных пользователей. Владельцы независимых СТО работают по очень плотному графику, обслуживая

клиентов в максимально сжатые сроки. Часто на обслуживании выстраивается очередь из автомашин. Менее всего они хотят потерять клиентов из-за отсутствия нужных масел или смазочных материалов. При наличии установки Smart Oil Cabin этого не произойдет».

С восемью секциями для емкостей по 20 л и двумя отсеками для бочек по 60 л интеллектуальная установка для замены масла Smart Oil Cabin подключена к

сети Wolf Lubes со связью с дистрибьютором или розничным поставщиком. Внутренние и/или наружные датчики обеспечивают постоянный замер уровня содержимого емкостей и бочек и передают точную информацию в систему. При определенном уровне расхода подается сигнал «требуется заказ» с оформлением бланка заказа. После утверждения клиентом заказ автоматически направляется поставщику через единую систему передачи

сообщений. После отправки заказа клиенту отсылается соответствующее подтверждение.

«Все существенно упрощается, – говорит Бернар. – СТО могут сосредоточиться на обслуживании, не беспокоясь о планировании поставок – теперь все решается простым нажатием кнопки. При этом дистрибьюторы и предприятия розничной торговли могут получить четкую картину динамики потребления по сезонам и регионам, что позволяет им более тщательно планировать собственные заказы».

Выпуск интеллектуальных установок для замены масла Smart Oil Cabin запланирован на начало 2019 года. Ожидается рост спроса сразу после появления первых образцов новой продукции. «Поскольку автоматизация поставок в данной сфере осуществляется впервые, мы предполагаем высокий спрос как со стороны СТО, так и со стороны дистрибьюторов, – отмечает Бернар. – Так что готовимся к проявлениям заинтересованности по всей нашей глобальной сети».

А как быть клиентам, у которых уже есть установки Oil Cabin компании Wolf? «Мы можем переоснастить имеющиеся установки Oil Cabin, добавив новую технологию, – объясняет Бернар. – Установим датчики и подключим оборудование к сети. Однако мы все же рекомендуем клиентам выбирать комплексную систему с новой установкой Smart Oil Cabin». ■





PHILIPS

Компания Lumileds, производитель и поставщик автомобильных источников света и аксессуаров бренда Philips, презентовала на выставке **Automechanika Frankfurt 2018** второе поколение ламп головного света Philips X-tremeUltinon. Новинка оснащена светодиодными чипами Lumileds Luxeon Altilon, ранее доступными только для OEM-производителей. Технология обеспечила увеличение интенсивности света и повышение яркости до +250%: лампы излучают чистый белый свет, комфортный для зрения и придающий стильный образ автомобилю.

Лампы X-tremeUltinon второго поколения стали очередным продуктом Philips, превосходящим по своим характеристикам стандарты автомобильного освещения. Это первые усовершенствованные лампы с уникальными светодиодными



Михаил Новинов, руководитель направления «Автомобильные лампы» в России и Беларуси

чипами SMD (Surface Mounted Device), которые используются при производстве фар ближнего и дальнего света, противотуманных фар и указателей поворота современных моделей Porsche, Audi и BMW.

Светодиодные компоненты прошли испытания на эксплуатацию при экстремальных температурах и характеризуются исключительно длительным сроком службы, высокой мощностью и надежностью.

Лампы оборудованы интеллектуальными системами контроля нагрева Philips AirFlux и AirCool: они отводят тепло от ключевых компонентов, тем самым предотвращая возможные повреждения. Благодаря высокой термостойкости светодиодов стабильный световой поток лампы сохраняется даже при ее нагревании до максимально возможной температуры. Обычно увеличение температуры сопровождается резким снижением яркости, однако у ламп Philips X-tremeUltinon в этом случае разница в освещении будет практически незаметна.

Цветовая температура, достигающая 5800 K, и точно направленный световой поток обеспечили увеличение яркости ламп до +250% по сравнению с минимальными требованиями законодательства. Благодаря широкому углу светового луча и продуманной конструкции, лампы Philips X-tremeUltinon обеспечивают четкую светотеневую границу без бликов. Повышение максимально допустимой мощности электрического тока позволило увеличить интенсивность светового потока, термостойкость и низкое энергопотребление, которые также сохраняются при максимальном нагревании.

Благодаря инновационным технологиям защиты от перегрева и повреждений от вибрации срок эксплуатации ламп Philips X-tremeUltinon второго поколения достигает 12 лет. Новинки выпускаются в трех версиях – LED-HL [≈H4], LED-HL [≈H7] и LED-FOG [≈H8/H11/H16] – и появятся на российском рынке в ноябре этого года.

О новинках компании и о том, как развивается бизнес в России, рассказывает Михаил Новиков, руководитель отдела продаж в России и Беларуси.

«Автокомпоненты»: *Какие важные события для компании произошли за последний год? Какие новинки в продуктовой линейке Philips появились за последнее время?*

– Конечно, главное событие для нас – участие в престижной выставке Automechanika Frankfurt. Каких-либо epochальных событий не произошло, но наш ассортимент постоянно обновляется.

В сегменте галогенных ламп – это X-tremeVision G-force +130%, которая представляет собой усовершенствованный вариант модели X-tremeVision 130%. Главное отличие новинки – усиленная нить накаливания, благодаря этому лампа более устойчива к вибрациям и обладает большим сроком службы. Новая лампа обладает исключительной надежностью и устойчивостью к вибрациям силой до 10 G. Учитывая то, что в большинстве регионов России дороги далеко не идеальные, для нас это очень актуально. Новая лампа будет на 5–7% дороже обычной X-tremeVision 130% и поступит в продажу в ноябре этого года.

Если говорить о лампах с увеличенной цветовой температурой, то у нас здесь очень большой ассортимент. Во Франкфурте дебютировала лампа WhiteVision Ultra, она дает на 60% больше света, чем стандартная галогенная лампа, но у нее значительно выше цветовая температура – 4200 K, это дает яркий белый цвет, дорога лучше освещается.

Philips является пионером в области разработки светодиодных технологий. В частности, с 2010 года компания производит дневные ходовые огни. Сейчас для рынка послегарантийного обслуживания компания выводит уже второе поколение светодиодных ламп Philips X-tremeUltinon. У них другие светодиоды, выполненные по технологии Surface Mounted Device (SMD). Ранее такая све-

тотехника была доступна только для первичной комплектации. У таких ламп на 250% увеличен световой поток по сравнению с галогенной светотехникой. У изделий по технологии SMD выше срок службы. Все светодиоды в лампе имеют одинаковую цветовую температуру, у них более четкая светотеневая граница.

«Автокомпоненты»: *Какие направления в области автомобильной светотехники наиболее перспективны?*

– Я считаю, что все шире будут использоваться светодиодные лампы. Сейчас они уже стали применяться на автомобилях массового сегмента. Постепенно они будут вытеснять ксенон. В то

же время пока 75–80% автомобилей в стандартной комплектации оснащаются галогенной светотехникой.

Будущее за светодиодами, скорее всего, через 10–15 лет они займут более половины рынка. Лазерные технологии по-прежнему остаются дорогими, поэтому вряд ли получат широкое распространение. **«Автокомпоненты»:** *Насколько успешно развивается бизнес в России?*

– Несмотря на нестабильный курс рубля, бизнес развивается успешно. Мы все больше продаем дорогой продукции, особенно светодиодной техники. В отличие от консервативных европейских покупателей россияне любят новинки.

«Автокомпоненты»: *Каким образом осуществляется дистрибуция на российском рынке?*

– У нас есть склад в Москве, мы торгуем по рублевым ценам. Продажи осуществляются через дистрибьюторскую сеть. В каждом из городов-миллионников у нас есть хотя бы один дистрибьютор. В свою очередь, дистрибьюторы тоже развиваются, создают свои склады, в том числе и в малых городах.

Чтобы потребители больше знали о наших новинках, мы проводим обучающие семинары и вебинары в регионах.

«Автокомпоненты»: *Насколько актуальна для Philips борьба с контрафактной продукцией?*

– С одной стороны, если продукцию того или иного бренда подделывают, это хороший знак, поскольку подделывают только лидеров рынка. Но, конечно, контрафакт – очень серьезная проблема, которая отрицательно влияет на имидж компании. Для нас борьба с подделками стоит на первом месте, в этом году мы значительно усилили работу в этом направлении. Уже сегодня на упаковке ксеноновых ламп есть голограммы, с помощью которых можно проверить подлинность продукции. Покупая лампу с голограммой Philips, потребитель может быть уверен, что это оригинальная продукция. ■





Sogefi Group:

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЗГЛЯД НА СОВРЕМЕННУЮ ФИЛЬТРАЦИЮ

Sogefi Group – один из ведущих европейских производителей и поставщиков фильтрующих элементов и модулей для огромного парка европейских автомобилей. Компания приняла участие в юбилейной выставке Automechanika Frankfurt 2018, где Марчелло Саранно, руководитель отдела коммуникаций Sogefi Group, рассказала журналу «Автокомпоненты» о главных новинках и о том, как складываются отношения с российским рынком.

«Автокомпоненты»: Какие новинки представлены на выставке Automechanika Frankfurt?

Марчелло Саранно: На этой выставке мы впервые продемонстрировали фильтр Cabin3Tech+, особенностью новинки стали три слоя защиты и фильтрации.

Первый слой защиты – синтетический фильтрующий материал, предназначенный для предварительной фильтрации загрязнений. Его назначение – улавливание и удержание некоторых основных источни-

ков аллергенов, содержащихся в воздухе, таких как пыльца и крупные частицы пыли.

Вторым слоем защиты стал активированный уголь. В этом слое используется высококачественный активированный уголь из кокосового ореха, который поглощает запахи и вредные газы. Это, безусловно, важный барьер на пути вредных веществ, предотвращающий проникновение в салон автомобиля неприятных запахов и выхлопных газов, поскольку их попадание в организм человека способствует

возникновению дискомфорта, головных болей, раздражений и кашля.

Третьим стал не менее важный компонент – электростатический слой. Он позволяет задерживать мельчайшие частицы загрязнений, такие как пыльца и пыль с тормозных колодок.

В ассортиментной линейке уже сейчас содержится 56 артикулов, которые предназначены для установки на 150 миллионов автомобилей, эксплуатирующихся по всей Европе.

Мы также хотим отметить, что в первые дни выставки прошла премия Automechanika Innovation Award, на которой награждали лучших производителей в различных категориях, и мы очень гордимся, что наша

продукция была номинирована в разделе «Инновации».

«Автокомпоненты»: Как осуществляется дистрибуция вашей продукции на российском рынке?

Марчелло Саранно: Около 65% всего бизнеса компании составляет сотрудничество с крупными компаниями, а также основными закупочными союзами, объединяющими в своем составе значительное количество дистрибьюторов.

В этом году компания также решила открыть склад в Московской области, что, безусловно, является важным шагом в освоении компанией российского рынка. Такое решение связано с увеличением автомобильного парка в России. Как у любой компании клиент стоит на первом месте, так и Sogefi Group хочет быть ближе к пользователям своей продукции.

«Автокомпоненты»: Насколько успешно развивается бизнес в России?

Марчелло Саранно: Так как конкуренция на рынке всегда очень большая, Sogefi Group старается сохранить и приумножить свою долю. Мы можем сказать, что достаточно много инвестируем в российский рынок, так как являемся крупным производителем систем фильтрации. Большой акцент делаем на расширении ассортимента и его адаптации к условиям российского рынка, улучшаем логистику и, конечно, уделяем немало внимания продвижению. Мы стараемся больше рассказывать о нашей продукции, так как важно, чтобы люди знали о качестве нашей оригинальной продукции. ■



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!

Система нейтрализации отработавших газов

Теппесо (NYSE: TEN) – глобальный поставщик решений для систем подвески и выхлопных систем на конвейер автопроизводителей и на вторичный рынок – представил на выставке Automechanika Frankfurt новую систему избирательной каталитической нейтрализации отработавших газов для европейского рынка. Новинка, разработанная для модели Ford Transit 2016, предлагается под всемирно известным брендом Walker®.

Система избирательной каталитической нейтрализации отработавших газов предназначена для уменьшения вредных выбросов. Уже несколько лет производители автотранспортных средств сотрудничают с ведущими производителями систем по уменьшению выбросов вредных веществ, включая Теппесо. Главной задачей данного сотрудничества является сокращение выбросов оксида азота (NO_x) дизельными автомобилями. С 2010 года Теппесо выпускает системы каталитической нейтрализации отработавших газов для легковых автомобилей, которые неизменно демонстрируют высокую эффективность, преобразуя более 95% оксида азота (NO_x) в водяной пар и молекулярный азот.

«Теппесо – первопроходец и ведущий поставщик высокотехнологичной продукции по контролю за выбросами, включая системы избирательной нейтрализации отработавших газов, используемые мировыми автопроизводителями, – рассказывает Мауритс Биннендик, вице-президент компании и генеральный менеджер подразделения Aftermarket (EMEA). – Вывод систем нейтрализации отработавших газов Walker на вторичный рынок стал для нас следующим шагом на пути к увеличению охвата рынка и адаптации к изменяющимся международным требованиям по выбросам».

Современные системы избирательной нейтрализации отработавших газов Теппесо состоят из следующих компонентов: резервуар для жидкого реагента, инжектор впрыскивания реагента в выхлопную систему, смеситель, перемешивающий реагент с выхлопными газами, каталитический нейтрализатор отработавших газов, в котором происходят химические реакции, и электронный блок управления, использующий показания нескольких датчиков для обеспечения правильной работы системы.

Безопасная рулевая колонка

Компания NSK разработала наклоняемую выдвижную рулевую колонку, которая повышает безопасность при столкновениях благодаря более надежной конструкции разрушаемого элемента. Новая рулевая колонка имеет меньший вес, что позволяет экономить топливо, и повышенную жесткость, что позволяет уменьшить вибрацию.

Требование обеспечить повышенную безопасность было определяющим при разработке рулевой колонки NSK с новым разрушаемым элементом, который уменьшает силу удара на 25%. Такого результата удалось достичь за счет перемещения разрушаемого элемента с крепящего кронштейна на внешнюю трубу вала колонки.

При ударе труба рулевой колонки складывается в себя. При этом для более эффективного поглощения удара средняя часть колонки остается на месте. В этом состоит отличие от традиционных рулевых колонок, конструкция которых предусматривает отбрасывание средней части в сторону при столкновении.

УАЗ организовал производство в Казахстане



Ульяновский автомобильный завод запустил производство автомобилей УАЗ в Казахстане на Усть-Каменогорском заводе компании «Азия Авто», которая выступает технологическим партнером проекта.

На предприятии организовано производство моделей УАЗ ПАТРИОТ, УАЗ ХАНТЕР, а также линейки классических коммерческих автомобилей УАЗ. В Усть-Каменогорске будут выпускать современные комфортабельные внедорожники УАЗ ПАТРИОТ с бензиновым двигателем объемом 2,7 л и мощностью 134,6 л.с.

Легендарный внедорожник УАЗ ХАНТЕР, который пользуется неизменным спросом среди автолюбителей Казахстана благодаря своей непревзойденной проходимости и простоте эксплуатации, будет производиться в Усть-Каменогорске в оснащении с бензиновым двигателем объемом 2,7 л. Линейка классических коммерческих автомобилей УАЗ будет представлена в трех типах кузова: автобус, остекленный фургон и комби, а также в вариантах с девяти- или пятиместным исполнением салона. В Усть-Каменогорске также запущено производство санитарной версии фургона УАЗ, оборудованной для эксплуатации медицинских служб.

Помимо этого, в планах компании УАЗ запустить второе сборочное производство автомобилей на территории Казахстана в кооперации с еще одним региональным партнером до конца 2018 года. В данный момент компании находятся на стадии утверждения финальных параметров проекта. Планируется, что на второй площадке будет организован выпуск моделей УАЗ ПИКАП, УАЗ ПРОФИ и классического коммерческого ряда УАЗ в различных модификациях.

Всего до конца 2018 года компания УАЗ планирует произвести на территории Казахстана до 2 тысяч автомобилей УАЗ. В планах на 2019 год увеличение годового объема производства до 3 тысяч автомобилей.

Среди других особенностей новой рулевой колонки можно отметить наклоняемую выдвижную конструкцию, которая позволяет водителю регулировать положение рулевого колеса в направлениях вверх/вниз (наклонный механизм) и вперед/назад (выдвижной механизм). Еще одно преимущество рулевой колонки – повышенная вибрационная жесткость, так как меньше вибраций от колес и других деталей передается на руль, что обеспечивает повышенный комфорт и стабильность движения. Увеличение вибрационной жесткости новой рулевой колонки на 11% стало возможным благодаря оптимизации конструкции кронштейна наклона.

Рулевая колонка NSK весит на 15% (560 г) меньше традиционных аналогов, что позволяет экономить топливо и снизить негативное воздействие на окружающую среду. Вес колонки удалось уменьшить благодаря использованию меньшего количества компонентов. Кроме того, перемещение разрушаемого элемента на внешнюю трубу вала колонки позволило упростить ее конструкцию.

Автосервис. Механика.



АВТОКОМПОНЕНТЫ.

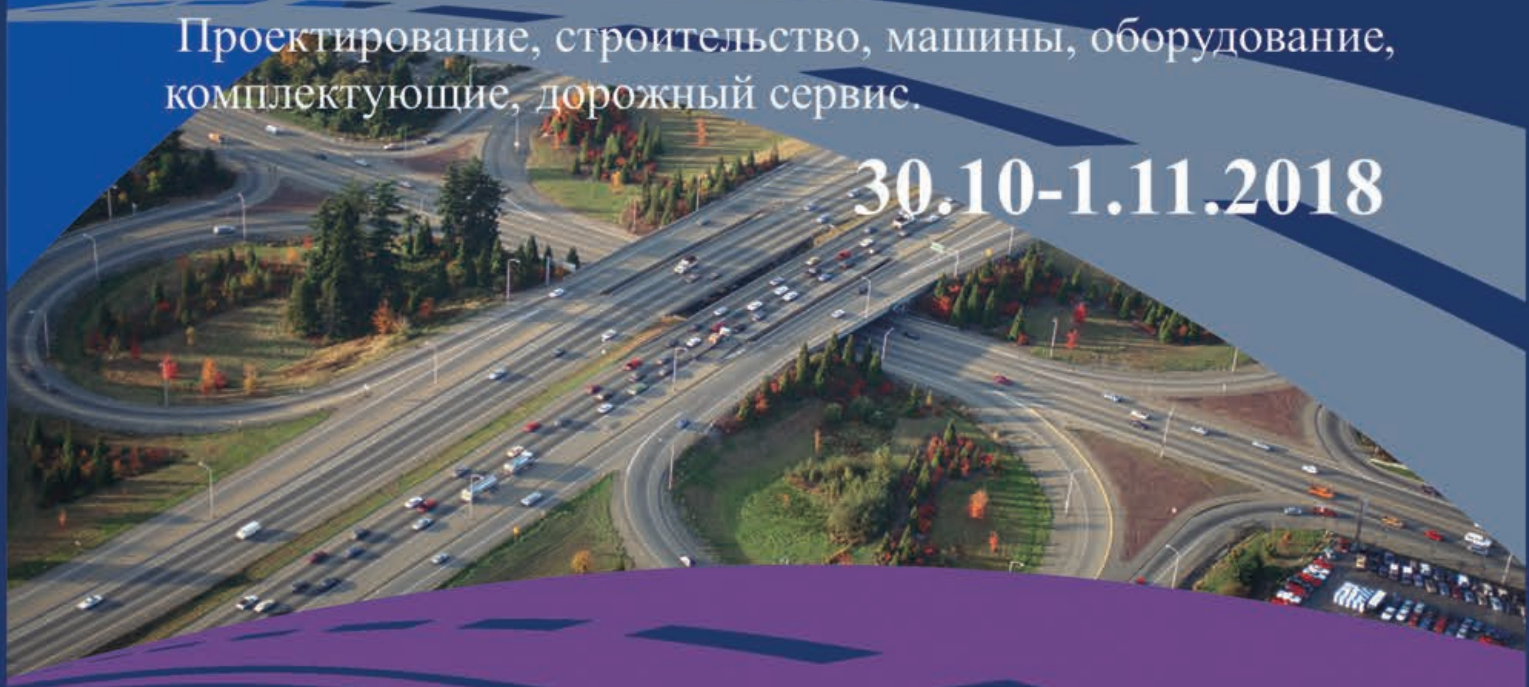
Транспорт, автосервис, диагностика, запчасти, аксессуары.



Дорожное строительство

Проектирование, строительство, машины, оборудование, комплектующие, дорожный сервис.

30.10-1.11.2018



**Беларусь, Минск
пр-т Победителей, 20/2
Футбольный манеж**

Организатор:



МИНСКЭКСПО
ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

www.minskexpo.com

Тел.: +375 17 226 91 33

belagro@minskexpo.com

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

-Министерство транспорта
и коммуникаций
Республики Беларусь

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

АВТОБАЗА

Новинки NEOLUX



В ассортименте автомобильных источников света NEOLUX Performance, предлагающего галогенные лампы с улучшенными характеристиками, появились новые позиции. Новинки серии Extra Light отличаются повышенной яркостью, а голубовато-белый свет лампы Blue Light H11 обеспечит автомобилю стильный вид «под ксенон». Все источники света NEOLUX Performance сертифицированы и подходят для

установки на любое транспортное средство с напряжением бортовой сети 12 В.

Галогенная лампа NEOLUX Extra Light +130%, представленная цоколями H4 и H7, предназначена для установки в фары головного света (ближнего и дальнего), противотуманного света и указателей поворота. Эта новинка семейства Performance может похвастаться повышенной яркостью – она генерирует на 130% больше света по сравнению со стандартными лампами, что обеспечивает лучшую освещенность дорожного полотна при любых погодных условиях. Кроме того, световой конус лампы стал длиннее – так водитель сможет раньше заметить препятствие на дороге и вовремя среагировать.

Новинка NEOLUX Blue Light H11 дополнила уже представленные в линейке лампы с цоколями H1, H4 и H7, также предназначенные для головного света и «поворотников». Эти яркие галогенные источники света характеризуются повышенной цветовой температурой 4150 К и излучают свет в голубовато-белом спектре. Благодаря этим характеристикам фары с установленными в них лампами NEOLUX Blue Light при работе напоминают ксеноновые, что придает автомобилю стильный внешний вид.

Система полуавтономного вождения

Флагманский седан Cadillac CT6 2018 модельного года оснащен инновационной системой полуавтономного вождения Super Cruise. Инфракрасные и светодиодные компоненты от Osram, которые компания Joyson Safety Systems встроила в рулевое колесо «Кэдди», позволяют системе отслеживать положение головы и распределение внимания водителя.

Система Super Cruise представляет собой следующую ступень эволюции адаптивного круиз-контроля. Она работает только в том случае, если водитель сам следит за дорогой. Реализуя этот принцип, компания Joyson Safety Systems применила элементную базу Osram, создав рулевое колесо с встроенной инфракрасной камерой – она отслеживает положение головы водителя и направление его взгляда. Когда водитель надолго отвлекается от курса машины, Super Cruise посылает серию предупреждающих сигналов, призывая водителя сфокусировать внимание на проезжей части. Если водитель не реагирует на предупреждения, компьютер Cadillac CT6 задействует весь арсенал электронных ассистентов для помощи шоферу, а в крайнем случае безопасно остановит автомобиль в автоматическом режиме.

На рулевой колонке машины установлен инфракрасный элемент Osram Oslon Black SFH 4715S IRED – он контролирует движение глаз водителя. Другой узел «умного руля» – Osram RGB Multiled – информирует о статусе работы системы Super Cruise. При ее активации светодиоды светят зеленым цветом. Когда водитель отвлекается от дороги, система реагирует синим сигналом светодиодов. А при отключении Super Cruise рулевое колесо полыхнет красным светом. Кроме того, светодиоды начинают мигать, когда инфракрасная камера по какой-то причине не может распознать направление взгляда водителя.

Рынок авто с пробегом

Компания РОЛЬФ провела анализ предпочтений клиентов, которые выбирают автомобиль с пробегом в официальных дилерских центрах в Москве и Санкт-Петербурге.

Согласно статистике продаж, проанализированной компанией РОЛЬФ, самый востребованный класс автомобилей в дилерском сегменте вторичного рынка – кроссоверы. На кроссоверы и внедорожники пришлось 39% спроса, при этом в 80% случаев покупатели отдали предпочтение модификациям с полным приводом. Доля реализованных седанов – 31,1%, хэтчбеков – 20,6%, универсалов – 4,3%, минивэнов – 3,4%, а оставшиеся 1,6% разделили кабриолеты, купе и родстеры.

Важно заметить, что только 29,3% автотранспорта было реализовано с механической коробкой передач, в то время как количество проданных автомобилей с различными типами автоматической трансмиссии составило 70,7%. Среди них доля машин с классической автоматической коробкой передач с гидротрансформатором составила 58,2%, с вариатором – 6,7%, с роботизированной коробкой передач (включая коробки передач с двумя сцеплениями) – только 5,8%.

60,5% покупателей автомобилей с пробегом предпочли переднеприводные модели, полный привод выбрали 34,9% покупателей, привод на заднюю ось – только 4,6%.

Большинство покупателей автомобилей с пробегом отдали предпочтение японским брендам – 27,9%, а самыми востребованными марками стали Mitsubishi, Nissan и Toyota. На втором месте по популярности немецкие автомобили – 20,5% продаж. Традиционно список возглавляют марки Volkswagen и Mercedes-Benz, а также Opel, на который сохраняется активный спрос на вторичном рынке, несмотря на отсутствие продаж новых автомобилей бренда в России. Тройку лидеров замыкают корейские бренды – это 16,4%, наиболее популярными стали марки Hyundai, KIA и SsangYong. Предпочтения остальных покупателей распределились следующим образом: 13,7% покупателей выбрали автомобили американских брендов, 8,4% – французских, на долю машин из Великобритании и российских марок пришлось только 2,9 и 3% соответственно. Китайские автомобили по-прежнему не очень популярны на вторичном рынке, на них пришлось около 0,7% продаж.

Анализ был проведен на основе статистики, собранной подразделением по продажам автомобилей с пробегом РОЛЬФ в 2017 и первой половине 2018 года. В 2017 году компания реализовала 48 158 автомобилей с пробегом, что является лучшим результатом среди дилерских холдингов России. В первом полугодии 2018 года компания РОЛЬФ реализовала 30 531 автомобиль с пробегом, добившись роста продаж на 48% по сравнению с результатами аналогичного периода 2017 года.

Алексей Баринков, директор подразделения по продаже автомобилей с пробегом компании РОЛЬФ: «В регионах присутствия компании РОЛЬФ – в Москве и Санкт-Петербурге – дилерский сегмент вторичного рынка продолжает динамично расти, а «перекупщики» теряют долю рынка. Многие наши клиенты принципиально рассматривают варианты покупки автомобиля с пробегом только у официального дилера. Вместе с тем покупатели становятся более требовательными как к внешнему виду и техническому состоянию автомобилей, так и к качеству сервиса. Отвечая запросам рынка, дилеры делают более строгим входной контроль при закупке товарных автомобилей с пробегом. В результате качественные автомобили с пробегом преимущественно поступают на продажу к официальным дилерам, в то время как автомобили с проблемами технического и юридического характера остаются на стихийном рынке».

PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии*



PME

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

PARTS-MALL
CORPORATION

Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier



Премия «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧ»
Победитель

**Награда
ПРОРЫВ ГОДА
2015**

TecDoc
CERTIFIED DATA SUPPLIER

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

Source of
Excellence
kotra

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



Реклама

«Шелл» развивает сеть АЗС в Сибири

На сегодняшний день в различных регионах Российской Федерации под брендом «Шелл» работает более 270 АЗС. В Сибири первые АЗС «Шелл» появились в Кемеровской области, где на данный момент уже открыты четыре автозаправочные станции «Шелл».

Как и все АЗС «Шелл», станция в Кемерове соответствует самым современным требованиям в области экологической и промышленной безопасности. Например, четырехпродуктовые двусторонние топливораздаточные колонки (ТРК) оборудованы активной системой всасывания и возврата паров из бака автомобиля в резервуар станции при заправке. Пистолеты ТРК оснащены системой отслеживания уровня налива топлива, которая исключает возможность переполнения.

Контроль герметичности всей топливной системы (зона слива топлива, резервуары, трубопроводы, ТРК) осуществляется в круглосуточном автоматическом режиме электронной системой мониторинга, представляющей собой единую сеть датчиков и измерительного оборудования.

Применяемые технологии обеспечивают высокий уровень безопасности и защищенности для клиентов и сотрудников АЗС, а также полностью соответствуют нормативно-техническим требованиям РФ и самым высоким стандартам «Шелл».

АЗС «Шелл» предлагает четыре вида топлива: автомобильный бензин марки АИ-92, АИ-95, дизельное топливо, а также фирменное высококачественное дифференцированное топливо Shell V-Power, которое было создано в результате технического партнерства с командой Scuderia Ferrari и по своему химическому составу очень близко к гоночному топливу.

Обновленные каталоги DENSO

Компания DENSO выпустила два обновленных каталога на 2018–2019 годы – щеток стеклоочистителя и свечей зажигания для мотоциклов.

Новые каталоги содержат полный и актуальный обзор расширенного ассортимента запасных частей, а также полезную информацию о характеристиках продуктов и перечень идентификационных обозначений.

Кроме того, благодаря включению соответствующих диаграмм, в новых каталогах наглядно предоставлена подробная информация об установке компонентов и типах возможных неисправностей. К услугам клиентов вся экспертиза DENSO, призванная обеспечить максимальную доступность и удобство использования продуктов DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей.

По состоянию на февраль 2018 года ассортимент щеток стеклоочистителя DENSO включает 232 артикула (в том числе добавленные в начале года 26 новых артикулов), обеспечивающих покрытие более 330 миллионов автомобилей.

Ассортимент свечей зажигания, охватывающий автомобильные, мотоциклетные и судовые двигатели, а также двигатели малого объема, включает свечи зажигания как линейки TT (Nickel TT и Iridium TT), так и линейки Direct Fit (OE Nickel, Platinum, Iridium и Super Ignition).

После недавнего обновления ассортимента каталог свечей зажигания для мотоциклов насчитывает более 350 артикулов, охватывающих 5500 моделей мотоциклов. Каждый артикул сопровождается соответствующей кросс-ссылкой на артикул линейки Direct Fit OE в качестве основной ссылки на артикул оригинального изделия, а также кросс-ссылкой на соответствующий артикул линейки Iridium Power в качестве ссылки на более производительное альтернативное решение.

Работа без вибраций



Новая гибридная опора двигателя MEYLE-HD сочетает в себе уникальные свойства высокотехнологичных материалов – полиуретана для долговечности и Polyelast® для особого комфорта. Гибридная опора двигателя MEYLE-HD обеспечивает надежное демпфирование вибраций двигателя. Новейшая опора двигателя предназначена для 500 000 автомобилей марок Citroen, Fiat и Peugeot по всему миру.

Гибридная опора двигателя MEYLE-HD предоставляет клиентам автосервисов ощутимое преимущество. Улучшенное по сравнению с оригинальной деталью качество и усовершенствованная конструкция увеличивают срок службы компонентов, влияющих на безопасность. Деталь MEYLE-HD продемонстрировала это в ходе свыше 50 000 тестовых циклов в испытательном центре MEYLE: в отличие от оригинальной опоры двигателя на изделии MEYLE-HD не удалось обнаружить никаких следов износа или технических дефектов. На технически гибридную опору двигателя MEYLE-HD, как и на все другие продукты MEYLE-HD, действует четырехлетняя гарантия.

Поршневые пальцы из Костромы

На Костромском заводе автокомпонентов запустили новый комплекс по производству поршневых пальцев. Прежде данные детали приходилось закупать у зарубежных поставщиков. Теперь весь комплект цилиндропоршневой группы будут изготавливать в Костроме.

Подобных производств в России нет. Финансовые вложения в модернизацию превысили 300 миллионов рублей. Мощности нового производства позволяют полностью обеспечить поршневыми пальцами потребности российского рынка первичной комплектации. В год с линий будет сходиться три с половиной миллиона пальцев для самых разных двигателей – от мопеда до трактора. Продукцию уже готовы закупать крупнейшие российские моторостроители. На очереди международные автоконцерны.

Открытый Чемпионат
**«ЛУЧШИЙ
АВТОМЕХАНИК РФ
— 2018»**

16 ноября 2018 г. — ФИНАЛ ЧЕМПИОНАТА

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ на ecSmart.ru/competition

Найдите **ДОПУЩЕННЫЕ МЕХАНИКОМ ОШИБКИ** в видеозаданиях

ВЫИГРАЙТЕ один из **100** призов и титул лучшего профессионала

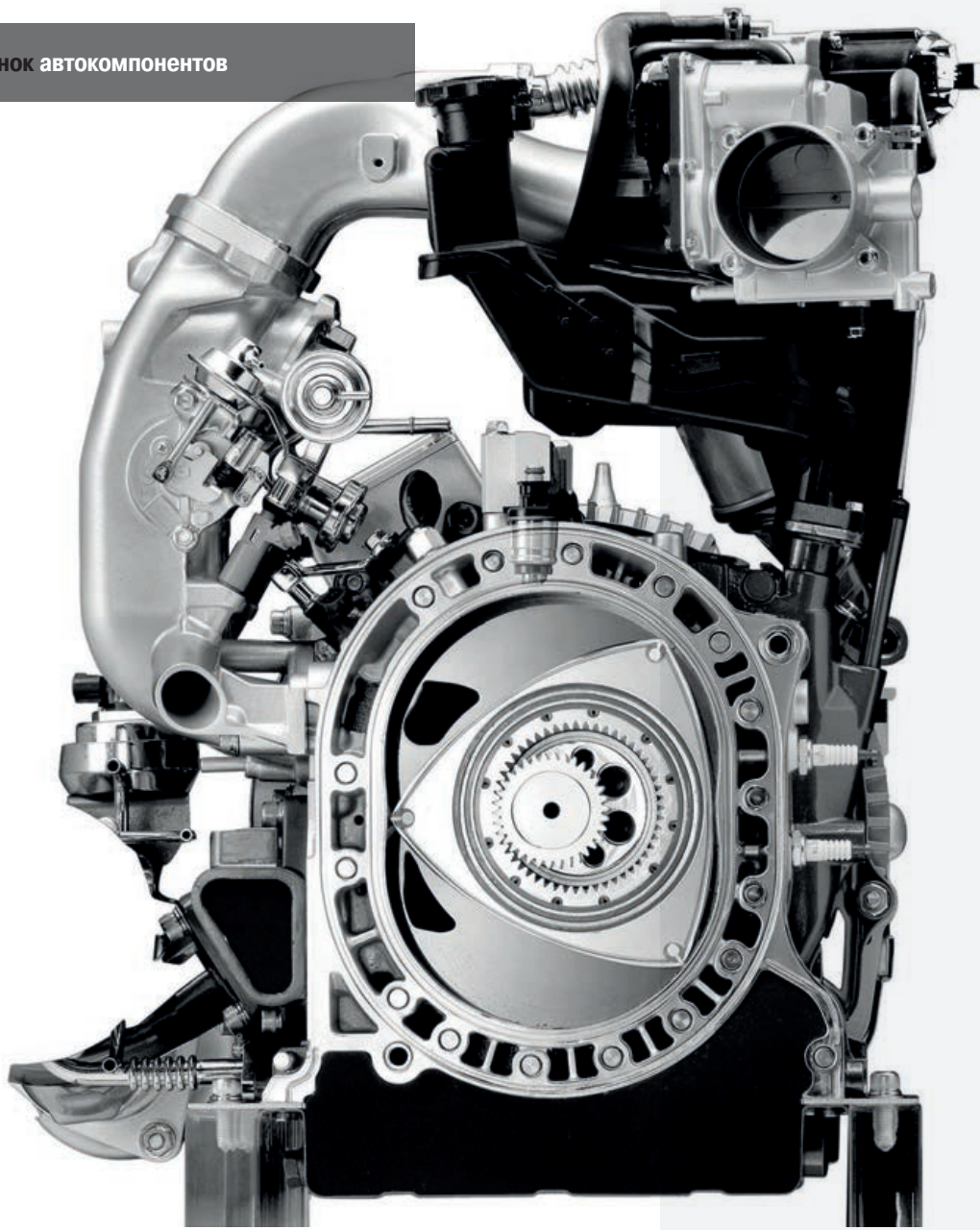


ecSmart.ru/competition

#ЛучшийАвтомеханикРФ

Организатор Чемпионата — **Инжиниринговый центр SMART**. Генеральный партнер — **Castrol**. Официальные партнеры — **Gates**, — **KYB**, — **Dolz**, — **Calorstat by Vernet**, — **MANN+HUMMEL**. Партнер финала — **Brembo**. При поддержке — **«Механика»**, — **АО «Легион-Автодата»**, — **«АВТОСТАТ»**, — **АСА**, — **ООО «МАХА Руссия»**, — **AkzoNobel**, — **B-Tuning**, — **«ЕвроАвто»**, — **«МД-ТЕСТ»**. Информационные партнеры: — **«АБС-авто»**, — **«Автокомпоненты»**, — **«Автомастер»**, — **«Движок»**, — **«Кузов»**, — **«Новости автобизнеса»**, — **«Трансервис Автобизнес»**, — **Service and Parts**, — **Car-PR**.

Участие бесплатное, количество участников от одного автосервиса не ограничено. Правила и порядок участия на сайте. На фотографии с тремя дипломами — **Лялин Дмитрий**, мастер цеха ТЦ «Волин» Одинцовского р-на МО, занявший 1-е место в чемпионате «Лучший автомеханик РФ- 2017», с коллегами.



Владимир Кузьменко

ДВС, его эффективность в различных режимах, КПД, электронное управление впрыском и зажиганием, снижение токсичности, борьба за выживание на фоне новых правил – эта тема столь неисчерпаема, что даже несколькими статьями приличного объема полностью ее закрыть сложно.

В прошлой статье мы рассказали о самой популярной части последних тенденций в моторостроении, это, конечно, далеко не все, поэтому попробуем взглянуть на проблему глазами именно инженеров, а не маркетологов, тем паче не везде даже сейчас автопроизводители отказались от традиционных ценностей.

Итак, даунсайзинг – самое распространенное явление на современном автомобильном рынке. Все плюсы и минусы понятны: высокая удельная мощность, небольшой расход топлива, неплохие экологические параметры, причем пока даже с запасом. С минусами тоже ясно – высокие нагрузки на основные элементы, низкий срок службы, неремонтпригодность, требовательность к техническому обслуживанию и качеству топлива.

Ну, с качеством российского топлива и уровнем технического обслуживания бороться производителю сложно, тут требуется вмешательство совершенно иных сил, а вот запас прочности и ограниченный ресурс вполне можно оспорить. Ведь чем плох даунсайзинговый мотор – объем и размер маленькие, мощность серьезная, нагрузка на кривошипно-шатунный механизм очень высокая – отсюда быстрый механический износ. Ну, действительно, при объеме в 1,0, 1,2 или 1,4 л такое удельное давление на коротенькие шейки коленвала и малюсенькие поршеньки по олдскульным правилам моторостроения вообще недопустимо. Так что же делать?

Французы из концерна PSA решили проблему с чисто национальным изяществом. Их даунсайзинговые двигатели серии PureTech объемом 1,2 ли-

Даунсайзинг: что такое хорошо и что такое плохо?

ДВС автомобиля, по сути, является его основным узлом. Все остальные части, из которых состоит машина, занимаются адаптацией потока мощности. Поэтому с двигателя и спрос особый. Сейчас на автопроизводителей столь плотно надели экологи, что возникает вопрос – а выживет ли вообще двигатель внутреннего сгорания?

тра вместо привычных четырех цилиндров имеют только три. Плюсы ясны сразу – коренных и шатунных шеек меньше, они длиннее, ну а поршни, соответственно, больше, и все силовые детали кривошипно-шатунного механизма с большим запасом прочности по сравнению с 4-цилиндровым двигателем такого литража. Обычно всех пугают трехцилиндровые конструкции как менее уравновешенные по сравнению с четырехцилиндровыми. Однако и четыре, и восемь цилиндров не панацея – полностью уравновешенными являются лишь рядные и оппозитные «шестерки», при любой другой архитектуре ДВС все равно придется бороться с дополнительными векторами сил или же смириться с повышенной вибрацией. Впрочем, и в стародавние времена, когда о даунсайзинге ничего не слышали, инженеры зачастую использовали нечетное количество цилиндров – вспомнить хоть знаменитую рядную «пятерку» NG от Audi или двигатель «Бэби-Хаммера», также пятицилиндровый. Были и три цилиндра, и два – в общем, если жизнь заставит, сделаешь как попросят. А инерция первого и второго порядков плюс центробежные силы неплохо гасят противовесы и балансирующие валы, которые как раз и применяются на PureTech. Ну и подушки под этот мотор также свои, соответственно, с вибрациями французы вопрос закрыли.

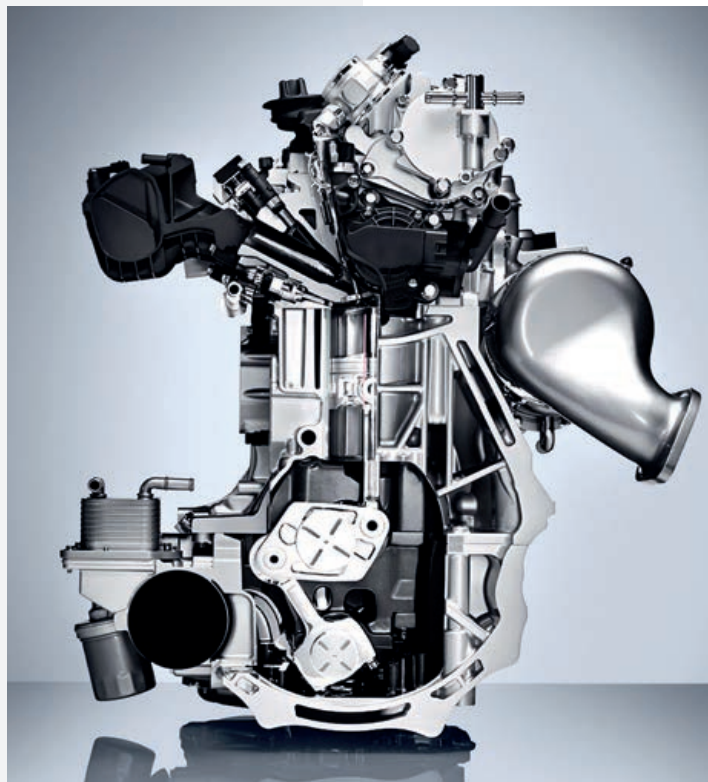
Нечестно было бы обойти своим вниманием компанию Mazda. Данного автопроизводителя вряд ли можно отнести к гигантам мирового автопрома, однако компания неизменно идет своим путем, который зачастую оказывается более перспективным, нежели общепринятый. Не будем лезть в далекое будущее и оценивать обещания, а рассмотрим то, что уже было сделано в рамках программы SKYACTIV. По сути, это целая концепция, касающаяся всего, но так как нас интересует лишь ДВС, остановимся на нем. Фирма внесла много изменений конструктивного характера, снижающих внутренние потери на трение, однако главная заслуга компании,

по мнению многих, – изменение степени сжатия, как для бензиновых моторов, так и для дизелей. Степень сжатия увеличивает КПД, а в нынешние времена это очень важно. Для бензинового двигателя степень сжатия 14 – практически запредельная величина, особенно для обычных бензинов, однако инженеры фирмы, изучив процесс сгорания, распространение пламени в начале рабочего хода и пульсации давления в процессе работы, выяснили, что детонация возникает вовсе не от самого давления. Так в чем же дело? Такое явление, как инерционность процессов, и вызывает детонацию – пламя из отработавшего цилиндра попадает в выпускной коллектор и поджигает топливовоздушную смесь в следующем цилиндре, естественно, раньше, чем нужно. Дабы этого не происходило, инженеры разработали оригинальный коллектор – каждый цилиндр использует свою трубу для выпуска, а длина сих отдельных труб как раз достаточна для того, чтобы не допустить раннего поджога в соседнем цилиндре.

С дизелями немного сложнее. С одной стороны, повышение степени сжатия – благо,

с другой – зло, и каждая школа дизелистов придерживается своего мнения. В «Мазде» пошли по пути уменьшения степени сжатия, обнаружив в процессе испытаний, что при таком раскладе топливо к моменту воспламенения полностью перемешивается с воздухом, так что можно использовать меньшее количество солярки для стабильной работы, да еще и налицо удельное увеличение мощностных характеристик. Следующее поколение моторов серии SKYACTIV обещает быть другим, еще более мощным и экономичным. Но пока эти разработки не пошли в серию, говорить что-то конкретное о них рано.

Компания Mazda, если трезво оценить ее разработки, сделала, пожалуй, больше, чем любой мировой автогигант. Вспомнить хоть серийные моторы Ванкеля, которые, кроме «Мазды», никто до ума так и не довел. А у них мало того, что это получилось, так еще и очень хорошо, РПД японского производства несколько раз присваивали титул «Двигатель года». Последняя разработка – мотор Renesis с RX-8 – исключением не стала и тоже получила сие почетное звание.



И вот в 2012 году РПД снимается с производства, несмотря на его выдающиеся мощностные и тяговые характеристики. Кто бы что ни говорил, а роторно-поршневые автомобили Mazda уже давно приобрели статус культовых. Так в чем же дело? Наряду с несомненными плюсами у РПД имеется и парочка минусов, на которые раньше особого внимания не обращали, – расход масла и камера сгорания не самой идеальной формы. В результате выдержать современные драконовские экологические нормы в том виде, в котором он сейчас есть, РПД не в состоянии. А как было хорошо! Три года назад на Токийском автосалоне был показан шоу-кар Mazda RX-Vision. Уже по аббревиатуре понятно, под какой силовой агрегат создавался этот автомобиль. Кроме ожидаемого фурора от восторженной публики, купе посетил и конкурс элегантности на вилле д'Эсте, где также получило высокие оценки. Выход автомобиля обещан к 2020 году, но пока непонятно, удастся ли инженерам фирмы соблюсти новые стандарты «Евро». Но работы ведутся!

Ну, коли пока не до спорта, новая разработка «Мазды», однокамерный атмосферник с горизонтально расположенным валом и модифицированной системой смазки, предназначена исключительно для вращения генератора и подзарядки батарей под схему PHEV. У Mitsubishi генератор крутит рядная «четверка», у «Мазды» под полом багажника теперь будет трудиться однокамерный РПД. Такая компоновка позволит сэкономить много места и уменьшить вес силового агрегата, что ныне крайне важно.

Обойти стороной «дизельный вопрос» было бы просто нечестно, поскольку на настоящий момент, как ни обманывай себя и ни пытайся обмануть других, ничего не выйдет – народ считать умеет. Именно это, кстати, подтверждает опыт развитых стран – пока государство готово списать автолюбителям налоги, те кое-как покупают и гибриды, и PHEV, и электромобили. Стоит отменить налоговые по-

блажки, и народ пересаживается обратно на машины с ДВС. По статистике, в Европе больше половины автовладельцев предпочитают дизельные машины, и понятно почему. Как ни крути, а КПД у дизельного мотора самый высокий, и никто ничего более интересного пока не придумал. Соответственно, они самые экономичные. Экологи, понятно, не дремлют, но тут уже стоит вопрос ребром. То, что экология для экологов далеко не самоцель, а скорее рычаг давления, похоже, ясно уже всем. Почему считается, что выхлоп гибрида чище, нежели у обычного ДВС? Ах да, содержание вредных веществ измеряется при полностью заряженном аккумуляторе. Почему бы не померить при разряженном, когда ДВС крутит и колеса, и генератор? Не надо быть семи пядей во лбу, дабы понять, что гибридный автомобиль – конструкция далеко не во всех режимах эффективная.

На настоящий момент двигатели на тяжелом топливе укладываются в нормы токсичности, если не последует очередной виток ужесточения. Конструкция дизеля теперь практически полностью исчерпала возможности по дальнейшей модификации и уменьшению количества вредных выбросов. Давление в топливной рампе повышать далее смысла не имеет, отверстия в форсунках и так тоньше человеческого волоса, среднее эффективное давление подобралось к максимуму. Так что же еще можно улучшить? Пока существующие катализаторы и фильтры вопрос закрывают, но стоит чуть ужесточить нормы, и дизель окажется вне закона. Впрочем, если нельзя улучшить мотор, дорабатывают другие узлы. Недавно были разработаны новые катализаторы ASDS, которые уже повсюду применяются в развитых странах, так что небольшой запас по нормам токсичности для ДВС на тяжелом топливе пока есть. Автопроизводители и легкой, и коммерческой техники выжидают. У многих в запасе уже есть разработки полностью электрических авто, так что, если гром грянет уже завтра, жизнь не остановится. А пока в серию

продолжают идти классические дизельные автомобили.

А что же с бензиновыми моторами? Есть ли у них хоть какая-то перспектива в дальнейшем? Существуют ли возможности доработки, увеличения КПД и снижения уровня токсичности? Если бы компания Nissan не выпустила в серию кроссовер Infiniti QX50, то на сей вопрос можно было бы ответить скорее «нет», нежели «да». Однако запущенном в серию двухлитровом турбомоторе Infiniti VC-T с изменяемой степенью сжатия японцы, возможно, открыли новую эру



модификаций и усовершенствований. Самое интересное, что данная идея будоражила умы разработчиков очень и очень давно, недаром все патенты по данной тематике закрыты пятидесятью годами прошлого века. Но патент – это не двигатель. Леонардо да Винчи тоже изобрел вертолет еще в начале XVI века, а толку? Изготовить такой механизм при существующем уровне технологий в эпоху Возрождения не получилось. Так и здесь. Попытки были, но все они закончились неудачами.

Так чем же так притягательна данная идея? Изменение степени сжатия в процессе работы, в зависимости от совокупности ряда факторов – оборотов, нагрузки, содержания топлива в горючей смеси, – позволило бы получить оптимальные условия и полное сгорание при любом режиме работы и прилично поднять КПД. Теоретически такая система позволяет в два раза уменьшить объем мотора при полном сохранении тяговых характеристик. Одной из первых мотор с изменяемой степенью сжатия произвела на свет немецкая компания

FEV Motortech. При объеме в 1,8 л двигатель развивал 218 л.с. и 300 Нм, а степень сжатия в процессе работы менялась от 8 до 16. Изменением объема заведовали эксцентриковые муфты, в которых были расположены коренные шейки коленвала. Испытания продолжались почти три года, но в серию мотор не пошел.

В свое время в Saab решили разделить блок на две части, а головку блока цилиндров опускать/поднимать, когда понадобится. Для данной цели служил электро-

привод, приподнимающий верхнюю часть блока на угол до четырех градусов. С противоположной стороны верхняя и нижняя части соединялась шарниром. Самым слабым местом здесь оказался резиновый кожух, который соединял обе половинки блока. Так что мотор опять не пошел в серию. Отметились и французы из MCE-5 Development S.A. с разрезным шатуном, электроприводами и внедрением в систему смазки через набор специальных клапанов. В общем, получилось сложно и не очень надежно. В результате фирма Peugeot, для которой и велась разработка, отказалась от новинки, и деятельность по данному проекту свернули.

И вот теперь компания Infiniti предложила свой вариант видения событий, выпустив двигатель, в котором степень сжатия меняется от 8 до 14. Механизм изменения объема траверсный – верхняя и нижняя шейки шатуна могут менять расположение относительно друг друга. Мощность данного силового агрегата – 270 л.с., и он на 27% экономичнее других моторов компании. На новый двигатель у японцев планов громадье, однако должно пройти время, агрегат должен себя хорошо зарекомендовать, а «детские болячки», если вдруг таковые обнаружатся, необходимо ликвидировать.

В общем, подводя итог вышесказанному, хочется, чтобы экологи боролись действительно за экологию, а не за политику и не за свой карман, а то последнее время среди автопроизводителей наблюдается некоторая нервозность, обусловленная давлением извне. Природу отравляет выхлоп не только автомобилей, но и морских судов, и железнодорожного транспорта, и теплоэлектростанций, и много чего еще. Рубить сплеча – самое последнее дело, тем более с точки зрения логики не до конца понятно, почему на роль козла отпущения назначен именно автомобильный транспорт. Может быть, оставить его в покое и заняться более перспективными направлениями по защите окружающей среды? ■

Новые компоненты MAHLE

«Автокомпоненты»: Компания MAHLE во всем мире известна как производитель деталей двигателей внутреннего сгорания, которые она производит почти 100 лет. Какие разработки внедрены в последнее время? Насколько повлиял даунсайзинг на технологию производства и конструкцию компонентов двигателя?

– Да, компания MAHLE – один из лидирующих мировых производителей компонентов двигателей, по разработке технологий мы номер один. Мы представлены на всех континентах, у нас 15 научно-исследовательских центров по всему миру, и 6000 инженеров вовлечены в работу по созданию новых технологий.

Что касается конструкции двигателей, то сейчас актуальны два тренда: экономия и экология, – и они в значительной степени противоречивы.

Наша самая последняя разработка – изгибаемое поршневое кольцо, которое позволяет обеспечить более плотный контакт с гильзой. Такая технология позволяет снизить расход топлива, сократить выбросы вредных частиц. За это изобретение мы уже получили международную премию. Также мы продолжаем интенсивно развивать технологию производства легких поршней для современных дизелей.

Сейчас постепенно приходит понимание, что электрические и гибридные силовые установки с бензиновыми двигателями не являются экологически чистыми, с учетом полного жизненного цикла, производства электроэнергии и утилизации аккумуляторных батарей. Поэтому сейчас многие автопроизводители возвращаются к гибридным силовым установкам на базе дизелей.

Стратегия компании MAHLE предусматривает развитие технологий производства как компонентов для ДВС, так и разработок в области гибридных силовых установок и электроприводов. Мы производим электродвигатели постоянного



На вопросы журнала «Автокомпоненты» отвечает Мансим Легушев, генеральный директор MAHLE RUS.

тока, электрические 48-вольтовые силовые установки.

В области электрических силовых установок MAHLE активно сотрудничает с Nissan и RENAULT, мы являемся конвейерными поставщиками, производим все, что касается электрических приводов и их систем управления.

«Автокомпоненты»: Наряду с деталями двигателей MAHLE производит самые различные фильтры. Что происходит в этой области?

– По крайней мере в ближайшие десять лет производство автомобилей с ДВС будет только увеличиваться. Фильтры будут, без них никак. В связи с ужесточением экологических норм

требования к качеству фильтров будут только увеличиваться.

«Автокомпоненты»: Где разрабатываются и производятся компоненты MAHLE?

– На всех континентах, кроме Австралии и Антарктиды, у нас 178 производственных площадок по всему миру. Штаб-квартира по-прежнему находится в Штутгарте, но заводы расположены по всему миру, в одном только Китае их 22, в Японии шесть. Мы входим в топ-20 производителей мировых компонентов. Цель – войти в десятку.

MAHLE активно осваивает новые сегменты рынка. Помимо технологий электропривода одним из основных направлений в последнее время стал термоменеджмент.

В России MAHLE производит на заводе в Набережных Челнах радиаторы, которые поставляются на КАМАЗ.

«Автокомпоненты»: Как осуществляется дистрибуция в России?

– Дистрибуция осуществляется по классической схеме. В России у нас логистический центр с полным функционалом, есть свой склад площадью 10 000 кв. м. Раньше все поставки шли из Германии, но это в полной мере не покрывало потребности рынка, поскольку в России помимо европейских автомобилей широко представлены машины с двигателями японского, американского и китайского производства. Например, сейчас в России эксплуатируется 250 000 автомобилей «Газель» с двигателями Cummins 2.8, которые производятся в Китае по американской лицензии.

Российский парк автомобилей очень разнообразный. Ассортимент продукции MAHLE для вторичного рынка автокомпонентов в мире насчитывает 150 000 артикулов, в России пока около 10 000, поэтому есть куда развиваться.

Задача – увеличить свою долю во всех товарных группах, сейчас их у нас восемь, а именно:

- фильтрация;
- компоненты двигателя;
- термоменеджмент (термостаты и термовыключатели);
- турбокомпрессоры;
- мехатроника (стартеры и генераторы);
- диагностическое и сервисное оборудование для СТО;
- компрессоры кондиционера;
- реле, коммутаторы и блоки управления.

«Автокомпоненты»: MAHLE также производит стартеры, генераторы и электромоторы, оборудование для мастерских. Планируете ли поставлять данные виды продукции в Россию?

– Да, вся эта продукция уже присутствует в России на нашем складе в 60 км от Москвы. ■



Тест масляных фильтров:

всегда ли оригинал лучше?



Ответом на этот вопрос могут служить результаты комплексного исследования, которому недавно подверглась группа масляных фильтров, представленных как оригинальными, так и «неоригинальными» моделями. Оно проводилось в одном из крупных сертификационных российских центров, где исследовались восемь изделий, разработанных для нескольких модификаций автомобилей. Первые два – это оригинальные фильтры Toyota (для 2-литрового мотора Toyota Avensis), остальные шесть – это масляные фильтры немецкой марки GREEN FILTER, также предназначенные для 2-литровых двигателей, устанавливаемых на Ford Focus II, Volkswagen Passat B6 и Volkswagen Tiguan (по два образца для каждой машины соответственно).

В ходе исследований, проводившихся на специальном стенде, оценивались основные эксплуатационные показатели масляных фильтров (гидравлическое сопротивление, полнота и

тонкость отсева, давление начала открытия перепускного клапана и т.п.). Попутно проверялись и конструктивные особенности изделий (в частности, замерялась площадь поверхности фильтрующей шторы), для чего один образец от каждой машины подвергался вскрытию и последующей разборке. Результаты этих исследований сведены в общую таблицу, которая предлагается вашему вниманию. Итак, что же показали вскрытие и стендовые испытания?

Очевидно, что с точки зрения конструктива ожидать от данного тестирования каких-либо технологических сюрпризов не приходилось. Все четыре изделия имеют классическую схему компоновки, включающую металлический корпус, два клапана (перепускной и обратный) и собственно сам фильтрующий элемент, сформированный в виде цилиндра из гофрированной шторы. С нее (вернее сказать, с оценки площади ее поверхности) и начались первые сравнительные замеры. И уже на этом этапе

выявились некоторые интересные детали.

Для начала отметим, что вышеуказанный параметр для 2-литровых моторов должен составлять по нормативу не менее 500 и не более 1000 квадратных сантиметров. Исследования показали, что площадь поверхности шторы у фильтра Toyota, укладываемая в норматив, в то же время заметно меньше, чем у каждого из трех фильтров GREEN FILTER (см. таблицу). Плохо это или хорошо? Ответ специалистов однозначен: чем больше (в нормативных пределах) площадь фильтрующей шторы, тем лучше. Во-первых, это способствует увеличению рабочего ресурса фильтра, во-вторых, обеспечивает более высокий уровень защиты системы смазки и мотора в целом при эксплуатации машины в экстремальных условиях (например, при езде по бездорожью).

Зафиксировав отмеченное выше конструктивное достоинство изделий GREEN FILTER, перейдем к разбору итогов

стендовых испытаний, которым подверглись все четыре типа масляных фильтров. Начнем с оценки основного показателя любого фильтра – полноты отсева. Этот параметр фактически характеризует чистящие свойства шторы, а именно ее способность (выраженную в процентах) задерживать грязь. Согласно требованиям ГОСТ Р 53844-2010, полнота отсева должна быть не ниже 25%. Как же обстоит дело на практике?

Как видно из таблицы, все представленные на тест изделия выдают гораздо лучшие (относительно норматива) показатели. При этом важно заметить, что плотность отсева у всех трех немецких изделий почти такая же, как и у фильтра Toyota.

К слову, аналогичную ситуацию можно наблюдать и при сопоставлении результатов исследований такого важного параметра, как тонкость отсева. Напомним, что она характеризует тот минимальный размер загрязняющих частиц, при котором они гарантированно будут задержаны фильтром. Согласно

В сегменте расходных автомобильных материалов масляные фильтры занимают солидную долю. Автовладельцы меняют эти элементы на своих машинах при каждой замене моторного масла. Не секрет, что водителям, заказывающим данную процедуру в техцентрах официальных дилеров, мастера настоятельно рекомендуют использовать оригинальные комплектующие. Якобы только такие расходники обладают теми параметрами, которые предъявляются к фирменным фильтрующим элементам. Насколько же это утверждение соответствует действительности?

ГОСТ Р 53844-2010, тонкость отсева для автомобильных масляных фильтров не должна превышать значения 57 мкм. И чем она меньше, тем лучше. Для того чтобы определить реальное значение данного параметра для исследуемых образцов, эксперты применили специальную отраслевую методику. В соответствии с ней моторное масло, имеющее фиксированную температуру, трижды прокачивалось через фильтр, при этом в него всякий раз предварительно добавлялось несколько граммов особого загрязнителя.

После каждой из таких «прокачек» фиксировались измеренные показатели. Затем на стенде меняли масло, и аналогичная процедура проводилась уже со следующим образцом. Результаты данного этапа тестирования говорят сами за себя – все три немецких фильтра GREEN FILTER по тонкости отсева практически полностью идентичны японскому оригиналу. В данном случае словосочетание «практически полностью» применено не просто так – образец марки GREEN FILTER, предназначенный для 2-литрового

двигателя VW Passat B6, по тонкости отсева оказался лучше, чем японский оригинальный фильтр, выпущенный для мотора того же объема.

Приведенные факты в очередной раз развеивают миф о безоговорочно высоком «технологическом» статусе тех или иных оригинальных комплектующих. Пример масляных фильтров марки GREEN FILTER – наглядное тому подтверждение. Здесь не будет лишним упомянуть, что данный бренд принадлежит немецкой компании Carberry GmbH, которая при

производстве своих автокомпонентов изначально сделала ставку на внедрение инновационных технологий и использование высококачественных материалов. Итог этой работы налицо – судя по результатам проведенного тестирования, все представленные на тест образцы фильтров GREEN FILTER не только не уступают по своим эксплуатационным свойствам аналогичным фильтрам-«оригиналам», но по отдельным параметрам (в том числе и ценовой привлекательности) заметно превосходят их. ■

		Производитель	GREEN FILTER	GREEN FILTER	GREEN FILTER	TOYOTA
		№ производителя	OF0101	OF0154	OF0106	90080-91058
		Применимость	FORD Focus II	VW Passat B6	VW Tiguan	TOYOTA Avensis T22
Параметр	Нормативный документ	Показатель норматива				
Гидравлическое сопротивление фильтров при расходе 1000 л/ч и $t_m = 80^\circ\text{C}$, МПа	КД	до 0,03МПа	0,015	0,017	0,016	0,014
Полнота отсева, %	ГОСТ Р 53844-2010 (раздел 4)	от 25%	45	48	45	48
Тонкость отсева, мкм	ГОСТ Р 53844-2010 (раздел 4)	до 57 мкм	39	37	38	38
Герметичность фильтра и отсутствие остаточных деформаций при давлении, МПа	ГОСТ Р 53844-2010 (раздел 4)	от 0,75 МПа	1,5	1,5	1,5	1,5
Предельный перепад давления, не вызывающий разрушения фильтра, МПа	ГОСТ Р 53844-2010 (раздел 4)	от 0,75 МПа	1,5	1,5	1,5	1,5
Перепад давления на фильтрующем элементе, не вызывающий разрушения, МПа	ГОСТ Р 53844-2010 (раздел 4)	от 0,1 МПа	0,2	0,2	0,2	0,2
Давление начала открытия перепускного клапана, МПа	КД	0,080–0,10	0,08	0,11	0,045	0,06
Площадь поверхности фильтрующей шторы элемента, см ²	КД	500–1000	910	1230	865	720
Стоимость, руб.			215	425	379	815



Бюджет и локализация

В рамках международного форума IMAF состоялась очередная встреча заказчиков и поставщиков автомобильных комплектующих. Были высказаны взаимные претензии и пожелания, а также широкому обсуждению подвергся вопрос дальнейшей локализации производства.

Владимир Кузьменко

Но прежде чем погрузиться с головой в проблемы, видимо, стоит попытаться понять, что именно предстоит сделать в ближайшие годы. Максим Малков, директор Международной группы стратегии KPMG по России и СНГ, поведал всем присутствующим и об ожиданиях потребителей, то есть автомобилистов. Какие происходят изменения в сфере грузопассажирских перевозок, чего покупатели ждут от произ-

водителя и какие строят планы. Это довольно интересный момент, коллективный разум обычно эффективнее единичного, однако и здесь прогнозировать вперед на десятки лет – занятие в целом неблагоприятное, особенно если обратить внимание на нестабильную экономическую ситуацию в стране.

Итак, автомобиль останется вполне востребованным средством передвижения, даже на фоне строгих законов и высоких налогов, предполагается умеренный рост производства,

в среднем – на 2,1% в год. Китай укрепит свои позиции в отрасли, увеличив выпуск как автомобилей, так и компонентов на 6% к 2030 году. Ожидается

снижение доли транспортных средств с двигателями внутреннего сгорания до 25% за счет использования водородных и электромобилей, а также предпо-





автокомпонентов и локализации в целом директор по закупкам «АвтоВАЗа» считает неэффективный менеджмент, люди как будто живут в прошлом веке, о чем-то договориться с ними практически невозможно, даже если предприятие в целом работоспособно и обладает современными промышленными мощностями.

Тимур Микая, директор по развитию новых проектов «Автотор-Холдинг», своим выступлением Америки не открыл, по основным пунктам согласившись с предыдущим докладчиком, хотя, надо заметить, был несколько осторожнее в выражениях. «Автотор» пережил тяжелые времена, однако остался на плаву, хотя это и стоило огромных

сваливать все на нерасторопных поставщиков нельзя, да и вообще, тяжелые времена тяжелы для всех, а с локализацией производства возникают дополнительные, часто непреодолимые сложности – массовое производство при таком уровне продаж экономически невыгодно. Интересно, что «Автотор» тоже доволен указом № 719 и видит в нем эффективный инструмент для стимулирования промышленности и НИОКР. Забавно, что закупщики и поставщики воспринимают данное постановление диаметрально противоположно, и скоро мы выясним, почему именно. Впрочем, Тимур Микая все же тактично посоветовал на то, что, какие законы ни принимай, при подобной экономической ситуации и спросе на автомобили никакой НИОКР и современное производство попросту не окупятся.

Восторг по поводу принопамятного постановления неуклонно снижался даже по мере выступления автопроизводителей. Анастасия Моргунова, руководитель отдела корпоративного развития «Исудзу Рус», поведала собравшимся о тех нюансах, с которыми пришлось столкнуться компании в России. Поначалу союз с Sollers всех вроде бы устроил, но по мере развития пришло понимание, что «там» и «здесь» придется разделить для более эффективной работы на глобальном рынке. В результате японцы в 2016 году выкупили свои акции у фирмы обратно. Однако для успешного продвижения продукции в РФ

лагается появление новых типов транспорта. Говорят, у человека изменится мышление, и приоритеты сместятся от личного владения к общественному, причем произойдет сие не от высокой идейной сознательности сограждан, а будет обусловлено чисто экономическими причинами. А каршеринг во всех его ипостасях предполагает высокую интенсивность эксплуатации и, соответственно, повышенный износ, так что стандарты ремонта тоже здорово изменятся.

На дилерах, судя по всему, потребители окончательно поставят крест – грядет полный переход на интернет-продажи новых автомобилей, а дилерские центры, по мнению автолюбителей, должны трансформироваться в центры по ремонту любых и продаже исключительно подержанных автомобилей.

Денис Чирков, директор по закупкам «АвтоВАЗа», похоже, теперь неизменный участник подобных конференций, поскольку на территории России завод до сих пор играет важную роль. В очередной раз были подчеркнуты высокие стандарты, которым должны соответствовать поставщики автокомпонентов, если они собираются сотрудничать с безупречным концерном Renault-Nissan. Денис Чирков поведал о критических деталях, которые по поручению правительства необходимо локализовать, и об успешном экспорте комплектующих. Вообще-то, имея за спиной поддержку правительства и огромный автомобильный кон-

церн вроде Renault-Nissan, можно смело смотреть в будущее с оптимизмом, несмотря на экономические бури, бушующие вокруг.



«АвтоВАЗу» обещаны государственные субсидии на разработку и дальнейшую локализацию современных трансмиссий – CVT, АКПП и МКПП. Вряд ли инженеры начнут с нуля, да и зачем? Достаточно адаптировать то, что уже давно разработано, особенно если вспомнить о дочерней компании Jatco, занимающейся исключительно коробками передач.

Денис Чирков в целом положительно оценил постановление № 719 и считает его защитой российского рынка от новых производителей комплектующих. Это заявление вызвало неоднозначную реакцию присутствующих, и позже выяснилось, почему именно. А главной проблемой российского рынка

усилий. За 2013 год предприятие выпустило 244 000 автомобилей, а в 2015 году меньше 93 000. При таком падении производства



пришлось создать совместное предприятие, и опять с «Соллерсом». Но тут грянул указ № 719, и дальнейшая локализация автомобилей практически встала – за прошедший год удалось сертифицировать лишь один (!) продукт. Такие сложности, конечно, отрицательно сказываются как на дальнейшей интеграции производства в местный рынок, так и на стоимости конечного результата всех усилий.

Наконец дело дошло и до поставщиков. Владимир Березанский, генеральный директор «Гестап Северсталь», долго и убедительно говорил о лидирующих позициях компании на мировом рынке. Судя по всему, это действительно так: 105 заводов, 13 центров НИОКР, 41 000 сотрудников неустанно трудящихся в 21 стране и обеспечивающих годовой товарооборот аж 8,2 млрд евро (данные за 2017 год). Широкий список партнеров, в том числе в РФ, также радует: PSA, Opel, VW, Skoda, MMC, Renault-Nissan и т.д. Список достойный, вопросов нет.

Самое перспективное направление в данном сегменте производства, по мнению Владимира Березанского, – горячая штамповка, и с этим мнением мы спорить не будем. Легкие, прочные и жесткие конструкции пользуются спросом в машиностроении, процентная доля горячей штамповки в автомобиле с каждым годом только растет, причем высокими темпами. Что не так? А не так то, что в России «Гестап» пока не работает с горячей штамповкой – невыгодно. Хотелось бы развивать НИОКР, а на это необходимы государственные субсидии. А теперь с ними станет еще сложнее.

Самый интересный доклад с точки зрения аналитики, прогнозов и выводов, похоже, получился у Александра Горина, президента и директора по развитию бизнеса «Форесия Россия». Наконец-то прозвучало обоснованное, подтвержденное практическими выкладками мнение о необоснованной травле классических автомобилей с двигателями внутреннего сгорания и необъяснимой эйфории по поводу электротран-

порта. Александр Горин напомнил всем присутствующим о выбросах ТЭС, рисках использования АЭС и о морском и железнодорожном транспорте, про экологическую чистоту которого, похоже, все забыли. Странная ситуация, напрашиваются нехорошие выводы о попытке территориального разделения производства и использования электроэнергии. Нашей стране, которую ныне сложно назвать лидером в наукоемких отраслях, электрификация транспортной системы, по мнению президента «Форесия Россия», совсем не подходит. Имеет смысл работать в другом направлении, совершенствуя то, что есть, и дорабатывая новые технологии вроде водородных двигателей. Дело это не одного дня, однако с



точки зрения логики все абсолютно прозрачно.

Уже существуют катализаторы, созданные по ASDS-технологии, способные нейтрализовать до 85% вредных веществ, вырабатываемых дизелями. По сравнению с классическим катализатором с мочевиной, который нейтрализует лишь 35%, – просто прорыв! Причем, что немаловажно, стоимость оснащения ASDS-катализаторами городских автобусов, к примеру, оценивается всего в 3% от полной стоимости электробуса. Есть и другие плюсы: отложение не образуются, расход топлива не повышается. Уже сейчас ASDS-технологии полноценно применяются в Великобритании, Швеции, Дании, Южной Корее и Китае.

Продукт признан идеальным для транспорта мегаполиса.

Также Faurecia активно продвигает тему водородных двигателей, разрабатывает безопасные алгоритмы, постоянно работает над топливными ячейками и упаковочной батареей.

Самую жесткую оценку закону № 719 дал именно Александр Горин, и эксперт в области таможенного законодательства Вильгельмина Шавшина позже в прениях полностью согласилась с этим мнением.

Дело в том, что новые барьеры в области сертификации могут привести к диаметрально противоположному результату, а попросту – к делокализации. Вместо того чтобы проходить семь кругов бюрократического ада с непонятным

сплавы неуклонно отвоевывают в автомобилестроении все более и более прочные позиции. «Русал» – крупнейшая компания в мире, выпускает около 5–6% от мирового производства, и это действительно серьезная цифра. Про санкции всем известно, «Русалу» теперь станет несколько сложнее с реализацией своей продукции за рубежом. Однако Антон Степанов напирал на очевидные плюсы: первичный алюминий производят далеко не все и он очень востребован. И еще. Алюминий от «Русала» экологически чистый, так как заводы концерна завязаны на гидроэлектростанции. Это просто здорово! Но сразу возникает сопутствующий вопрос: «А для кого именно этот алюминий чистый?» Если только для других стран, куда он поставляется, а коли в России на алюминиевые заводы запитаны гидроэлектростанции, то как получают электроэнергию остальные производства и простое население?

И в самом конце конференции слово взял Сергей Андреев, генеральный директор АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти». Ну что можно сказать? В России появилась новая экономическая зона, целенаправленно заточенная под производство. На словах все выглядит абсолютно радужно, причем во всех сферах – и в налогообложении, и в физическом обеспечении процесса. Цены на землю самые минимальные, а коммуникации к объектам, соответствующим заявленному профилю, подключаются бесплатно, в том числе газ и вода. Это может сработать, поскольку производству нужны хоть какие-то бонусы: дело затратное во всех смыслах и окупается не сразу. Торговать углеводородами не в пример легче и прибыльнее. Может, хоть с помощью особых экономических зон Россия наконец слезет с «нефтяной иглы». Дело это, конечно, не одного дня и не одного года.

В целом по итогам конференции можно констатировать, что на пути повышения локализации опять появились новые сложности, и в данной ситуации непонятно, как будет развиваться производство автокомпонентов в России. ■

МОСКВА
НОЯБРЬ 2018



ПРЕМИЯ
ЗОЛОТОЙ КЛЮЧ.
Выбор СТО

AWARD.AUTO-TIMES.RU

Генеральный спонсор
MS **MOTORSERVICE**
RHEINMETALL AUTOMOTIVE

Официальные спонсоры
3M Беретт Гвакофф Koch Chemie **ВОЛИН**

При поддержке
КУЗОВ SERVICE **Truck&Bus** АВТО запчасти **ЕА**
Обгон АВТО **ДОРОГИ** **АВТО**

Автосервис-2018:

ЧТО НОВОГО И СТАРОГО

30 августа состоялась очередная конференция по теме обслуживания автомобилей, организованная компанией «АВТОСТАТ». В конференции приняли участие крупные игроки на российском рынке, у каждого из которых сформировалось свое видение развития событий и дальнейших перспектив развития отрасли. Ознакомимся и мы с ними.

Владимир Кузьменко

«АВТОСТАТ» в лице исполнительного директора Сергея Удалова и руководителя направления спецпроектов Елены Лазаревой, вооружившись статистикой, очертил общий круг проблем и самые заметные тенденции на постоянно меняющемся российском рынке. Тренды пока прежние – падение доверия к дилерским организациям по всем фронтам, в том числе, естественно, и в сфере авторемонта. Статистика «перебежчиков» от дилеров к независимым СТО, процент людей, отказавшихся от услуг официалов до и после истечения гарантийного срока, список работ, по которым кли-

ент предпочитает сторонние организации, ну и, конечно, показатели по продажам новых и подержанных автомобилей.



А также динамика и структура парка автомобилей за последние четыре года, самые тяжелые для отрасли в целом. Эти данные напрямую соотносятся с объемом рынка ремонтных услуг, дабы можно было оценить, насколько он «недогрет» или «перегрет».

Цифры сложно обвинить в непатриотизме, однако иногда они ужасают: например, с 2013 по 2016 год продажи новых автомобилей упали в два раза. Причем существует еще один хитрый момент – данные АЕВ и ГИБДД здорово разнятся между собой. В 2017 году пошла тенденция восстановления отрасли, только после этого разница между данными АЕВ и официальных каналов начала сокращаться. Структура рынка по сегментам никого особо не удивила: SUV зафиксировал долю продаж 42,8%, компактный класс – 38,5%. Результат очевидный – не до жиру. Хватает на универсальное транспортное средство – покупают его, нет – приобретают класс «В» – в тесноте, да не в обиде. Ранее

популярные «С» и «D» классы набрали соответственно по 6,8 и 4,9%. Бизнес-класс не вылез и за 2%. Лидеры сегментов понятны опять: «Денег нет, но вы держитесь» – на первых местах LADA Vesta, Hyundai Creta и Kia Rio, и это новые машины.

Крайне нецивилизованный рынок подержанных автомобилей, от которого добросовестные покупатели раньше шарахались как черт от ладана, продемонстрировал уверенный рост. А куда деваться – если машина нужна, значит, она и вправду нужна. И вот теперь все думают, как загнать продажи авто с пробогом в лоно цивилизации.

ответил и на этот вопрос: средний возраст автомобиля – 13,1 года, старше 15 лет – 34% машин. Доля иномарок – 61%, доля SUV – 22%. На 1 января 2018 года на учете в ГИБДД состояло 42,4 млн автомобилей, 10% из них «мертвые души», 15–20% своих «железных коней» хозяева эксплуатируют от случая к случаю, и 70–75% парка выезжают на дороги страны ежедневно.

Так кому же все это обслуживать и ремонтировать? Татьяна Малыгина, руководитель маркетингового отдела агентства «АВТОСТАТ», привела статистику по ТО и ремонту



не будем забегать вперед.

Так или иначе, расстаться с дилерами навсегда планируют 56% автолюбителей. В числе причин на первом месте стоит высокая стоимость работ, а на втором низкая квалификация персонала. Каково, а? Такого результата смогли добиться только официалы – сюрреализм в чистом виде. Единственное, что пока еще держит народ на дилерских СТО, – гарантия. После окончания оной только 25% продолжают официально обсуживаться. По видам работ ситуация еще более вопиющая, хотя, если вспомнить о «низкой квалификации», все встает на свои места. Цифры предпочтений по самым серьезным позициям разнятся примерно вдвое: ремонт КПП – 25% у дилеров,

Похоже, вариантов особых нет, тем паче стоимость новых авто с зимы 2014 года показала рекордный прирост в 59%. Да что там, только за шесть месяцев 2018 года цены увеличились на 7,4%. Мало вам «Эры-Гло-насс»? Получите еще и указ 719. В связи с выполнением данного постановления правительства аналитики прогнозируют дальнейший рост цен, но динамика и диапазон оных пока непонятны.

Ну а теперь придвинемся вплотную к теме: какова структура парка автомобилей на сегодняшний день? «АВТОСТАТ»

автомобилей, процент удовлетворенности потребителей этим ремонтом и, наконец, предпочтения клиентов по работам, СТО, брендам и регионам. Процент удовлетворенности дилерами падает, однако, как выяснилось, не по всем маркам. Достичь 100% результатов невозможно, однако Toyota и Mazda добились впечатляющих показателей, поделив между собой первое место и показав цифру в 81,2%. Позже, из выступлений представителей бренда Toyota, мы поймем, что такие вещи даются не очень просто и не очень дешево. Но

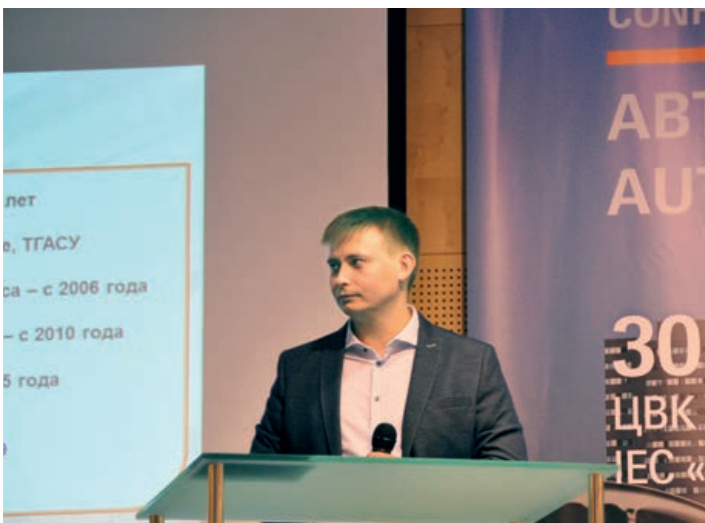


50% на независимых СТО, двигатель – соответственно 23 и 46%. По остальным работам кратность может достигать трех и даже четырех. Например, по кузовному ремонту цифры 16 и 69% соответственно.

Вильгельмина Шавшина, эксперт от DLA Piper, подняла вопрос о параллельном импорте. Тема эта довольно сложная, и разные страны пытаются решить возникающие проблемы по-своему. В России, оказывается, существуют прецеденты, когда, скажем так, относительно добросовестные импортеры ввозили сертифицированные детали в страну мимо официальных каналов. Тут тоже не

докладчиков, и первым из них был Евгений Болдырев из PSA. Euro Repair Car Service развил бурную деятельность на территории Европы, а теперь еще и в России. Главным приоритетом французы считают лояльность клиента, именно этот показатель выбил на данный момент почву из-под ног официалов. К 2027 году PSA планирует открыть 10 000 независимых СТО по всему миру. А уже сейчас эта сеть присутствует в 30 странах. Предполагается осуществлять и реализацию запчастей по Интернету. Для этого разработана целевая программа Autobutler – агрегатор по СТО и запчастям.

Как мы уже писали ранее,



все однозначно – такой импорт наносит некоторый ущерб лишь автопроизводителю и несколько ограничивает его аппетиты (что неплохо). Полностью избавиться от подобных схем непросто в принципе, да и смысла особого нет. Другая сторона медали – откровенный контрафакт, и он тоже проникает в страну. Вот с ним надо бороться всеми возможными методами. У нас и своего контрафакта полно, не хватает только импортного.

Ответ на главный вопрос – так где же теперь ремонтировать гражданам, коли доверие к официалам утеряно, – попытались дать сразу несколько

дилерские услуги по некоторым брендам народ все-таки воспринимает нормально, и Виктор Самарин из «Тойота Россия» объяснил, почему именно. Реклама как двигатель торговли – это хорошо, ее можно давать куда угодно, тем паче Интернет сейчас дает возможность распространять информацию именно по целевым группам, а не кому попало. Но на деле все усилия опять же разбиваются о неквалифицированный персонал: безруких механиков, менеджеров, которых наплевать на клиента, и остальные привычные звенья цепочки услуг от дилеров. Чтобы разорвать сей порочный круг, выход



один – тратить больше денег, обучать и привлекать дополнительных людей и платить зарплаты, которых хватает не только на еду и проезд до работы. В общем, ничего нового, идет откат назад, к истокам, когда автосервис действительно ремонтировал автомобили, а не занимался маркетингом.

Данил Соловьев, директор и сооснователь FIT Service, полностью уверен в своем детище, и немудрено – на данный момент сеть активно развивается и проникает все в новые и новые регионы. Действительно, на сегодняшний момент FIT Service является самым быстрорастущим проектом на фоне конкурентов. Данил Соловьев совершенно уверен, что самый перспективный путь развития

автосервиса в России – крупные сети и альтернативы им никакой нет. С точки зрения логики такое мнение имеет место быть, однако не все из присутствующих, особенно представители раскрученных крупных независимых СТО, поспешили с ним согласиться, но об этом чуть позже. Главные тезисы по поводу многочисленных преимуществ франшизы, во всяком случае тех, которые предоставляет FIT Service, озвучил позже Сергей Колмаков, начинавший бизнес в данной сфере самостоятельно, но в 2010 году примкнувший к этой сети. Резоны здесь вполне понятные: все затратные процессы сеть забирает на себя – звонки, запись клиентов, техподдержку, IT-помощь, склад запчастей. К



тому же вместе с франшизой получаешь гарантийную поддержку, узнаваемые стандарты внешнего вида – в общем, то, что для независимых игроков зачастую является лишь головной болью. С запчастями получается совсем просто – неликвид возвращается без проблем, к тому же сеть предлагает программы обучения персонала по любым отраслевым специальностям. Конечный приговор от Данила Соловьева прозвучал приблизительно так: «Те независимые игроки на рынке, которые своевременно не присоединятся к сетям, обречены на вымирание».

Однако независимые СТО, уже давно работающие на рынке и имеющие хорошую репутацию, чувствуют себя на данный момент довольно уверенно. У представителей подобных сервисов и присутствующих в зале специалистов возникли совершенно закономерные возражения относительно столь категорических выводов.

1. Не факт, что в регионе, где предлагается франшиза, она лучше известна, нежели работающий более десятка лет независимый техцентр с достойной репутацией.

2. Франшиза обезличивает СТО, и в глазах клиентов любая точка техобслуживания одинакова. И если в сети завелась одна «паршивая овца», что, кстати, частенько бывает, то для клиента вся сеть становится непривлекательной. Тем паче крупная организация не может быть столь гибкой, чтобы своевременно реагировать на меняющиеся реалии, – бюрократизм. У независимых СТО это обычно выходит лучше.

3. Работающие долгое время «на земле» спецы не нуждаются ни в источниках информации, ни в обучении, тем паче качественное обучение сейчас предоставляют многочисленные независимые организации, если вдруг оно понадобится. Диагностические материалы имеются в свободном доступе и недорого, а каналы поставки запчастей за десятилетия давно сформировались, и новые по-



ставщики, те же сети, не факт, что предложат более выгодные условия.

Если под всеми выступлениями подвести единую черту, получается примерно так. Тем компаниям, которые по ряду причин не в состоянии предоставить полный спектр услуг, или новым игрокам на рынке, может, и правда стоит приобрести франшизу, ну а тем, кто в бизнесе давно и чувствует себя в нынешних реалиях уверенно, имеет смысл сохранять статус-кво.

Затронутая тема, безусловно, крайне интересна, и компания Motul, один из спонсоров конференции, в лице Дмитрия Филонова обрисовала свое видение услуг на рынке авторемонта. Надо заметить,

что это направление является новым лишь в России, во всем остальном мире, особенно в США, без локальных пунктов услуг быстрого ремонта не обходится ни один крупный супермаркет. Естественно, пока делаешь покупки, двигатель тебе не переберут и АКПП не отремонтируют, но заменят и рабочие жидкости, и колодки, и фильтры. Почему бы и нет? Motul – бренд, известный во всем мире, производящий этакий эксклюзивный дорогой продукт, использующий в своих маслах не только ПАО, но и эстеровую основу, это компания, которая присадки для своих масел делает сама и располагает собственной химической лабораторией. И вот теперь Motul открывает пункты



по быстрой замене масла в АКПП. Это настолько актуально, что переоценить подобное деяние нельзя. Дилеры нарушают технологии замены часто, независимые СТО меняют примерно половину ATF – столько, сколько сольется. Про фильтры АКПП в большинстве случаев вообще все забывают. В результате жизнь автоматических коробок в России затруднена, полна опасностей и кратковременна. Дабы прекратить эту порочную практику, компания разработала продукт под названием Motul EVO – сеть станций по полной и, главное, правильной замене ATF в АКПП с промывкой и заменой фильтров. Дело благое, тем паче, по статистике, в России 55% машин продаются с АКПП, а уж сколько нужно жидкости! В 2018 году рынок ATF оценивается в 17 млн литров, а к 2026 году предполагается объем в 22 млн литров. Устоять сложно, но главное все же, с точки зрения клиента, – несомненная польза и продление жизни узла. Однако небольшая ложка дегтя обнаружилась и здесь. Оказывается, даже на станциях Motul EVO не в состоянии заменить фильтр АКПП, если для этого необходимо половинить агрегат, – слишком долго и слишком сложно. Вот так благие намерения сталкиваются с бездушным маркетингом автопроизводителей. Будем надеяться, что большинство АКПП все же будут создаваться по классической схеме, с поддоном. С фирмой Motul уже сейчас сотрудничают дилеры, сети и СТО по всему миру. Возможно, скоро так будет и у нас. Вообще-то, тема довольно интересная уже по замыслу. Может быть, имеет смысл разделить СТО не по брендам, а по агрегатам, и тогда каждым узлом автомобиля будут заниматься именно профессионалы в данной области.

В общем, рынок услуг в сфере авторемонта опять меняется как по структуре, так и по уровню внедрения. Но все мы ждем от него лишь одного – качественно оказанных услуг. ■

Рынок автозапчастей в России: надежда на регионы

В рамках выставки MIMS Automechanika Moscow состоялась аналитическая конференция «Рынок автокомпонентов в России: вызовы, тренды, перспективы».

Сергей Дьяонов

Открыл конференцию вице-президент «GROUPAUTO Россия» Сергей Королев, который рассказал, какие изменения произошли в структуре компании, а также об основных трендах рынка автокомпонентов.

Далее руководитель отдела по работе с поставщиками, аналитике и координации «GROUPAUTO Россия» Лев Лагранский подробно рассказал, в каких условиях развивается и с какими вызовами столкнется рынок автозапчастей в России.

Несмотря на негативные ожидания от экономики, оборот «GROUPAUTO Россия» в 2017 году вырос на 43%. Объем продаж и закупок увеличился у 41 из 45 поставщиков компании. В 2017 году партнерами «GROUPAUTO Россия» открыто 25 региональных складов и представительств. Клиентская база

увеличена более чем на 20 000 клиентов. Количество ежедневных доставок увеличено более чем на 35%.

Если говорить о макроэкономических факторах, которые влияют на рынок автокомпонентной отрасли, то на данный момент низкая стоимость нефти не угрожает бизнесу. По сравнению с 2016 годом корреляция



Сергей Королев, GROUPAUTO Россия



Александр Груздев, GiPA Россия



между стоимостью нефти и курсом рубля практически отсутствует. Из негативных факторов – в 2018 году курс рубля относительно основных мировых валют значительно снизился. Основной риск для российской экономики – геополитический.

Инфляция, рост цен на топливо и дополнительные сборы повысили стоимость владения автомобилем в 2017 году на 9% по сравнению с 2016 годом. Расходы на топливо за этот период выросли на 20%. Дальнейший рост стоимости владения может повысить ценовую чувствительность в вопросах выбора автокомпонентов и услуг по ремонту. Дальнейший рост стоимости эксплуатации автомобилем может привести к изменению модели потребления, к переходу части клиентов при покупке запчастей и обслуживании автомобилей в бюджетный сегмент. Темпы роста рынка запчастей в первой половине 2018 года относительно аналогичного периода прошлого года значительно снизились, хотя динамика пока остается положительной. При этом скорость роста оборота во втором квартале 2018 года значительно ниже, чем в первом

квартале. Наценки на запчасти премиальных брендов планомерно снижаются на фоне роста конкуренции на рынке.

Затем с докладом «Детальная аналитика российского рынка автокомпонентов и ремонта автомобилей» выступил генеральный директор аналитического агентства «GiPA Россия» Александр Груздев. Спикер подробно рассказал о структуре российского автомобильного парка и об основных трендах на рынке послегарантийного обслуживания автомобилей.

В 2017 году продажи автомобилей в России выросли впервые за последние пять лет, прирост составил 12%. В первой половине этого года рынок рос еще быстрее, но с середины лета темпы роста стали снижаться. При этом за последние два года было продано столько же автомобилей, сколько в одном 2012 году.

Объем автопарка за последние три года практически не меняется. После двух лет снижения среднего годового пробега в 2015 и 2016 годах, в 2017 году он вырос на 7%. Это произошло за счет увеличения пробега среди наиболее дешевых автомобилей. Сейчас средний ежегодный пробег в России – 14 000 км.

Теперь об основных тенденциях в обслуживании автомобилей. В 2017 году снизилась доля владельцев, самостоятельно обслуживающих автомобили, – с 42 до 39%. При этом увеличилось



Лев Лагранский, GROUPAUTO Россия

количество клиентов, приезжающих на автосервис со своими запчастями. За десять лет доля таких клиентов увеличилась на 19%. Вообще, в этом плане российский рынок уникален. Хотя в целом модель потребления в России похожа на французскую – там тоже многие владельцы обслуживают автомобили самостоятельно, – однако никто не приезжает в сервис со своими запчастями. Доля клиентов, полностью доверяющих обслуживание машин автосервисам, не изменилась, она составляет 29%. 12% предпочитают обслуживаться в дилерских центрах, десять лет назад таких клиентов было 20%. Это связано с несколькими

факторами, главные из которых – уменьшение парка гарантийных автомобилей и высокая стоимость ремонта. Доля клиентов, обслуживающих автомобили в независимых сервисах, также за последние десять лет снизилась, но не столь существенно – с 50 до 45%.

В 2018 году количество иномарок в возрасте от 3 до 10 лет (это сегмент, который приносит основной доход независимым сервисам) выросло по сравнению с 2017 годом на 754 165 автомобилей и достигло своего максимума. В ближайšie два года количество иномарок в данном сегменте будет сокращаться. Это обусловлено значительным спа-

дом продаж новых автомобилей в 2015 и 2016 годах. Локальный пик парка пройден. Благодаря росту парка иномарок возраста от 3 до 10 лет общий пробег увеличивается с 2015 года. В ближайšie время уменьшение парка приведет к снижению общего пробега.

В целом структура посещения автосервисов владельцами иномарок возраста от 3 до 10 лет практически не меняется. Это говорит о том, что потенциал роста доли независимых СТО для данного сегмента парка практически исчерпан.

Дальнейшее развитие возможно за счет реализации существующих потенциалов рынка. Одной из точек роста может стать увеличение продаж запчастей премиальных брендов. По прогнозам, за ближайшие 3–5 лет данный сегмент может вырасти на 60–70%. Основные драйверы роста – крупные дистрибьюторы и федеральные сети автосервисов. В ближайšie время их доля на рынке будет расти. Основной потенциал роста – организация продаж запчастей премиальных брендов в регионах, потому что в Москве и Санкт-Петербурге рынок уже насыщен.

По прогнозам «GROUPAUTO Россия», в течение ближайших 3–5 лет произойдет увеличение доли продаж запчастей премиального сегмента в региональных СТО с 34 до 60%. ■



Цифровой маркетинг: теория и практика

Компания «Автомаркетолог» совместно с порталом Mail.ru провела очередную конференцию по цифровому маркетингу в деле продаж автомобилей.

Отрадно, что, кроме абстрактных цифровых теоретиков, среди докладчиков были представители и самого автобизнеса, у которых сложилось собственное мнение по поводу развития событий.

Владимир Кузьменко

С появлением Интернета в рекламном деле произошла просто-таки революция. Естественно, революция эта затронула лишь те регионы, которые этим Интернетом пользуются. Впрочем, в крупных городах, где и реализуется львиная доля новых автомобилей, процент населения, эксплуатирующего Всемирную паутину, очень высок. Посему стоит признать, что область применения здорово расширилась.

«Автомаркетолог» и ранее проводил подобные конференции, так что и CoMagic каким-то откровением не явилась. Однако если раньше «цифрой» у них занимались непрофессионалы – обычно рекламные интернет-кампании разрабатывались

маркетинговыми отделами дилерских сетей, то теперь, после привлечения к данному вопросу профессионалов из Mail.ru, все изменилось. Осталось лишь понять – стало лучше или хуже, поскольку профессиональные цифровые теоретики не учитывают специфики процесса, для них что автомобиль, что электрический чайник, что духовой шкаф – все едино. Есть продукт – непознаваемая «вещь в себе», и есть ряд отработанных приемов, с помощью которых эта «вещь в себе», если пользователь гаджета или ноутбука имел неосторожность хоть раз ввести ее название в поисковую строку браузера, будет теперь демонстрироваться ему постоянно – в виде баннеров, тизеров и тому подобного. Коли пользователю вдруг понадобится карта, тут же опять вылезет



настырный баннер с «вещью в себе» и указанием ближайших магазинов, где таковую можно приобрести. Как-то навязчиво, вы не находите?

И средства давления на потенциального покупателя все шлифуются и совершенствуются, в буквальном смысле слова реклама лезет изо всех щелей. И о том, как же довести потенциального покупателя до покупки (или суицида), и объясняли всем присутствующим профессионалы в сфере цифрового маркетинга. Впрочем, надо признать, что в автомобильной интернет-рекламе все-таки учитываются такие понятия, как «бренд», «модель», «премиум», «бюджет» и т.п., как просят заказчики, и рекламная кампания опять выливается в набор математических понятий, которыми оперируют программисты. Результаты анализируются, кампании корректируются, правятся и выходят на новый уровень внедрения в сознание. Так что же новенького в этой области?

Ну, конечно же, нельзя обойти вниманием рекламу в социальных сетях, ее, как теперь выяс-

нилось, любят и профессионалы в «цифре» тоже. Но они копают чуть глубже, правда, опять в своем направлении. То, что разная реклама нужна в разных сетях, уже понятно всем и так, однако автомаркетологи не учитывали размер и тип рекламного блока и доступ в зависимости от используемого устройства. Целевую аудиторию делят ныне по «таргет-группам», и подгрупп получается довольно много: по образованию, уровню дохода, профессиональной области, гендерным признакам, предпочтениям и т.д. Таргет-аудитория выбирается примерно по 600 параметрам. И коли все делается правильно, стоимость рекламной кампании должна быть не более 1,61% от суммы проданного. Похоже, сейчас в моде именно таргет-реклама. Ну, что такое Target, мы помним (англ. – мишень, цель). Теперь понятно, как мы все выглядим в глазах рекламодателя. Перевод переводом, но именно она показала самую высокую эффективность и самую низкую удельную стоимость по сравнению с модной ранее контекстной рекламой. Наконец прозвучало

долгожданное слово «ненавязчивая», но всего лишь по отношению к нативным блокам, и дискуссия стала развиваться дальше по накатанной.

Потом пошли в ход уже психология и физические аспекты человека в наше время. Например, если раньше (несколько лет назад) концентрация внимания у предположительной цели рекламы была 12 сек., то теперь уже 8, соответственно, нужен новый лаконичный язык. Анализировались ролики на Youtube, увлечение нового поколения онлайн-тестами, процент просмотренных «длинных» видео. Оказывается, если вы посмотрели более 50% ролика, к примеру, о разновидностях пылесосов, готовьтесь, теперь на каждой открытой странице вас будут подстерегать баннеры с пылесосами: «Распродажа! Скидка 50%!». Слава богу, сейчас многие браузеры позволяют полностью блокировать рекламный контент. Правда, не факт, что отображаемая при этом страница откроется корректно, над этим наши друзья – профессионалы цифровой рекламы уже плотно работают.

Но опустимся с цифровых небес на грешную землю, с техцентрами, менеджерами по продажам, подъемниками и гаечными ключами.

Вера Лемехова, директор по маркетингу из «Рено Автомир», как человек, оценивающий на практике результаты своих теоретических изысканий, отметила, что по нынешним временам лучше не упускать вообще никаких возможностей,

задействовав полную мощь цифровых технологий. Таргетинговая реклама – очень хорошо, однако никто не отменял и контекстную – нужно пользоваться всеми возможностями, а не их частью. Наиболее действенной на сегодняшний день Вера Лемехова считает нативную рекламу как самую ненавязчивую и легкоусвояемую клиентом. В сегменте, который занимает сейчас Renault, это хорошо работает. Впрочем, у Renault есть несколько несомненных народных бестселлеров, которые не обойти огромному проценту российского населения, тут важны скорее базовая стоимость и сезонные скидки, нежели таргетинговая, контекстная и нативная реклама, – люди никуда не денутся в любом случае.



Самым интересным и содержательным оказался доклад Екатерины Купцовой, руководителя отдела маркетинга и рекламы

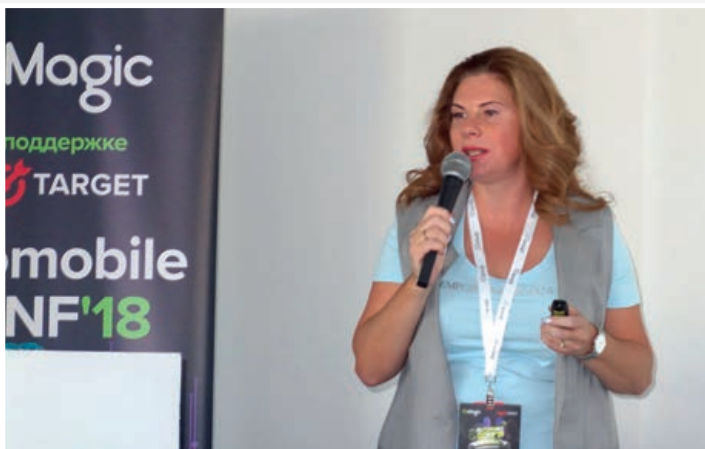


компании «АВИЛОН». Так как Екатерина занимается премиальным сегментом: марками Jaguar и Land Rover, – права на ошибку у нее нет, подобные автомобили

обслуживание – 45%, отсутствие индивидуального подхода – 20%, сомнительное качество товара – 15%, высокая стоимость – 15%, другие факторы и обстоятельства – 5%. Как мы видим, настырная реклама, в том числе и цифровая, почти не влияет на результат. Главная проблема – персонал и его мотивация, которой на данный момент у многих дилеров не наблюдается. Собственно, аудит телефонных переговоров полностью подтверждает данные выкладки. Заслуживает внимания также статистика по потерянным лидам, которые уже прошляпили менеджеры по продажам: 52% потенциальных клиентов, так и не совершивших покупку, были расположены к ней, 72% не исключали возможности покупки у выбранного дилера, 25% людей все еще ожидают (!!!), когда с ними свяжется дилер. При таком раскладе заманивать людей в автосалон всеми этими цифровыми хитростями просто смешно, сначала необходимо разобраться с конечным звеном подавляющего большинства проблем.

берут не на последние деньги, соответственно, продажи строятся на слаженной работе всех звеньев, а не только на выкладках цифровых теоретиков. И тут началось самое интересное. В общем, то, о чем поведала Екатерина Купцова, оказалось вполне ожидаемым, подобные вопросы поднимались и на многочисленных конференциях РОАД, и на IMAF, тут особых откровений те, кто сталкивался с дилерскими организациями, не услышали. А вот статистика по отказам клиентов от покупки и причинам этих отказов впечатляющая. Аудит от отдела продаж компании «АВИЛОН» по вышеупомянутым маркам выглядит следующим образом: некачественное

Ну и напоследок стоит вспомнить слова великого русского математика Чебышева: «Теория без практики мертва и бесплодна, практика без теории бесполезна и пагубна». Судя по всему, в России сложилась уникальная ситуация – с теорией вопрос закрыли, а с практикой все пустили на самотек. Когда дилерская практика подтянется к цифровой теории, тогда, возможно, у дилерских организаций и откроется второе дыхание, но никак не раньше. ■





Системы охлаждения

Эволюция систем охлаждения двигателя. Последствия перегрева и недогрева для ДВС. Пути повышения эффективности системы: разделение контуров, зоны охлаждения и оптимальная температура для каждой из них. Централизованное управление температурным режимом – электронно управляемые наборы термостатов. Радиаторы: эволюция материалов и охлаждающих жидкостей.



От эксклюзива в массовое производство

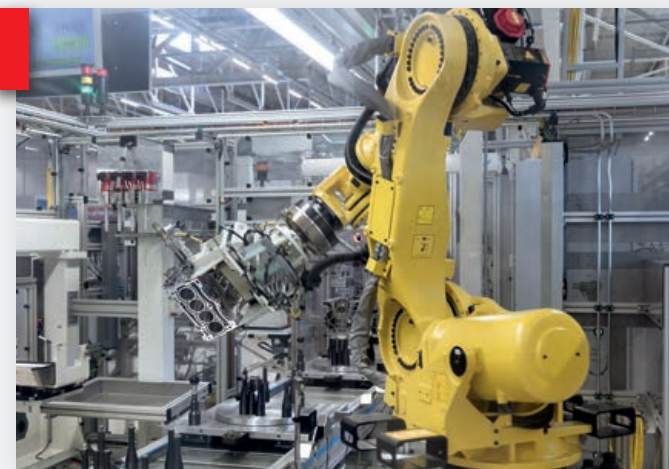
Как повысить производительность систем охлаждения? Обкатка новых решений на спортивных трассах. Стандартный путь инновационных разработок: автоспорт – премиум – бытовой сегмент. Пути повышения теплоотдачи: от простого к сложному, от стандартизации к эксклюзиву. И обратный путь в серию – из эксклюзива в массовое производство.



Премия «Мировые автомобильные компоненты»

В октябре 2018 года журнал «Автокомпоненты» по традиции организует премию «Мировые автомобильные компоненты». Ежегодно опытные эксперты в области автокомпонентов и автолюбители принимают участие в голосовании, определяя лучшие бренды и продукцию из представленных на российском рынке запчастей.

Организаторы «МАК» тщательно отслеживают все события, что происходят в отрасли за год. Так, был отмечен значительный прогресс в области систем освещения. Поэтому было принято решение ввести новую номинацию – «Фары головного освещения».



Международный форум «АвтоЭволюция-2018»

Автомобилестроение в России: перспективы, тенденции, ключевые проблемы. Новый инвестиционный режим: какие меры планирует принимать Правительство России для стимулирования и поддержки автопрома в стране.

Стратегия развития производства автокомпонентов: есть ли шанс полностью покрыть потребности рынка собственными силами.

Новые технологии в автомобилестроении: готова ли отрасль к внедрению инновационных решений.



Bosch в России: достижения и юбилей

Компания Bosch пригласила представителей ведущих СМИ в пресс-тур на производственную площадку в Самарской области, посвященный 40-летию электронных систем ABS. В ходе мероприятия журналисты получили уникальную возможность ознакомиться с современным российским производством систем ABS/ESP.



Тонности кузовного ремонта

В столице состоялся мастер-класс «День жестянщика» клуба руководителей автобизнеса «АВТОБОСС», на котором профессионалы в области кузовного ремонта рассказали о том, с какими проблемами приходится сталкиваться и как повысить эффективность работы.



МАК 2018

Мировые Автомобильные Компоненты

Октябрь 2018

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

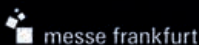
Генеральный партнер:



Партнер премии:



При поддержке:



Медиапартнеры:



www.A-KT.ru



ST-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®