

АВТО

№5 (133) октябрь 2025

КОМПОНЕНТЫ



rospart.ru

**РОСПАРТ –
ЗАПЧАСТИ,
КОТОРЫМ
ДОВЕРЯЮТ**

Запасные части с гарантией
официального
дилера РОЛЬФ

**2 года
ГАРАНТИИ**



www.a-kt.ru



ПРЕИМУЩЕСТВА ДАННЫХ БАТАРЕЙ

Высокая надежность и эффективная производительность

Уникальные пусковые характеристики

Длительный срок службы и устойчивость к экстремальным температурам и вибрации

Низкий саморазряд

Минимизированный расход воды

Технология производства решеток: Rolling/casting + Expand Ca/Ca позволяет создать аккумуляторы, устойчивые к глубоким разрядам и совместить минимальное обслуживание с надежностью в эксплуатации

Специальная конструкция двойной лабиринтной крышки

Выбирая аккумулятор VST, вы получаете современный высококачественный продукт по доступной цене.

Аккумуляторы VST разработаны совместно с немецкими специалистами специально для российского рынка, с учетом климата и дорожных условий. VST производится в России по программе импортозамещения с применением современного оборудования и технологий и полностью соответствуют международным стандартам качества.



реклама

Всё продолжается с VST

MS-MARSHAL®

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

ALFIPARTS

СВЕЧИ,
КОТОРЫЕ
ЗАЖИГАЮТ
ДУХ ПОБЕДЫ



Дорогой читатель!

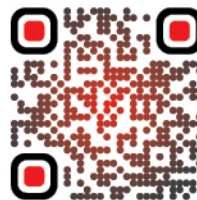
Номер журнала, который вы держите в руках посвящен комплексному подходу в безопасности тормозных систем.

Продолжая разговор о рынке aftermarket, в этом номере мы традиционно представим несколько интервью с экспертами-производителями отрасли, а также познакомим вас с новыми интересными брендами рынка автокомпонентов. Расскажем о потребительском экстремизме в автосервисном бизнесе, о результатах исследования, проведенного экспертами «Автомаркетолога», в сфере послепродажного обслуживания в России, о государственной системе маркировки товаров для борьбы с нелегальной продукцией. На страницах журнала вы найдете информацию о прошедшей выставке «ИнтерАвтоМеханика».

В конце октября состоится знаковое событие в отрасли – международная премия «Мировые автомобильные компоненты 2025».

Выбирайте автокомпоненты, обслуживайте автомобили и зарабатывайте вместе с нами!

*С уважением,
коллектив редакции*





JKIU

SB
NAGAMOCHI

AZUMI
FILTRATION PRODUCT

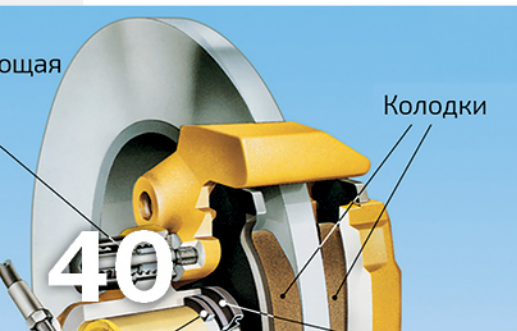


MAZDA РЕКОМЕНДУЕТ!

Бренды JKIU, SB NAGAMOCHI и AZUMI официально включены в ассортимент дилерских центров Mazda как альтернатива оригинальным деталям.

Подробнее





Главный редактор
Баракин Иван Геннадьевич
ibarakin@maks-m.com

Редактор
Анастасия Федоткина

Арт-директор
Петр Шехтман

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Над номером работали:
Анастасия Федоткина, Антон Пилот,
Дмитрий Болховский, Есения Андреева

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

Адрес редакции и издателя:
117342, г. Москва, улица Бутлерова,
дом 17 «Б» 6 этаж, пом 33
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 17000 экз. Выходит ежемесячно.
Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Регистрационный номер
ПИ № ФС77-47177
Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубли-
кованной информации несут авторы
публикаций.

За содержание рекламных материалов
редакция ответственности не несет.
Перепечатка материалов, опубликован-
ных в журнале, допускается только с
разрешения ООО «Макс Медиа Групп».
При цитировании ссылка на журнал
«Автокомпоненты» обязательна.

РММ Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 15.10.2025 г.
Выход в свет 20.10.2025 г.

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

Содержание

Российский автопарк в фазе «старшего возраста»: что это значит для сервиса, продаж и экономики	6
«ЧЕСТНЫЙ ЗНАК» на маслах REAL	12
Тормозные суппорты: капитальный ремонт или полная замена	14
Проверенное качество с новым именем	20
Ассортимент Standard Springs дополнен	22
Максимальное предложение для обслуживания тормозной системы	24
История щеток стеклоочистителя: от изобретения до современных технологий	30
Мировые производители техники признали LOPAL	34
Бренд РОСПАРТ готов к вызовам	38
Мы строим бренд, которому доверяют и мастера, и автовладельцы	40
Технологическая устойчивость в условиях рыночной турбулентности	42
Какой масляный фильтр выбрать?	44
Аккумуляторы VST – Мастера постоянного тока	46
Завод NINGBO MARSHAL: Масштабное производство свечей зажигания	50
Грандиозный выставочный август	52
Провал в маркетинге: 5 клиентов-экстремистов, которые хотят разрушить ваш бизнес	62
Новинки Cordiant	68

COOLSTREAM

COOLSTREAM – АНТИФРИЗЫ С РЕПУТАЦИЕЙ



КАЧЕСТВО
ТЕХНОФОРМ

СДЕЛАНО
В РОССИИ

[Кулстрим]

* По объему поставок антифризов на автозаводы на территории России для первоначальной заправки в 2019 году (по данным исследования ООО «ТидМаркет» от 30.11.2020 «Поставщики и объемы поставок антифризов для конвейерной заправки на автозаводы России в 2019 году»).

WWW.COOL-STREAM.RU

реклама

Российский автопарк в фазе «старшего возраста»: что это значит для сервиса, продаж и экономики

Опираясь на результаты исследования, проведенного экспертами «Автомаркетолога», генеральный директор компании Татьяна Анимова рассказывает, что в сфере послепродажного обслуживания в России сложилась неоднозначная и во многом тревожная ситуация.



За семь лет средний возраст легкового парка в России вырос с 9,4 до 11,6 года, причем наиболее стремительное старение пришлось на 2021–2024 годы: плюс 1,2 года всего за три календарных цикла. В движущемся парке после пика 2021 года закрепилось новое плато около 34,2 млн авто: приток регистраций компенсирует выбытие, но не возвращает систему к уровням 2020–2021 годов. Структура «железа» меняется в пользу иномарок: по данным на 1 июля 2025 года, их доля в зарегистрированном парке поднялась приблизительно до 68,4%, а соотношение «иномарки/российские» сместилось от 2,14 к началу года до 2,16 середины года; при этом абсолютное число российских машин растет, но темпы недостаточны, чтобы удерживать долю. Этот сдвиг отражает факт: за 2023–2025-й именно китайские бренды вместе с

Lada сформировали «новое массовое ядро» рынка, тогда как большая часть европейских брендов остается в режиме низких поставок и ограниченной поддерживаемости модельных линеек.

Динамика сроков владения подтверждает разворот потребительской модели. Там, где во время шока 2022

Смена структуры парка по брендам хорошо читается и в «массовой» топологии. На вершине марочного рейтинга остается Lada с парком примерно 12,4 млн единиц, или близко к 27% всего объема легковых автомобилей.

года средний срок владения подскакивал до 5,7 года, к 2024-му он снизился примерно до 4,3 года, а оборот сделок – совокупные продажи новых и б/у автомобилей – вернулся к восьми миллионам единиц в год.

Укорачивание цикла владения при стареющем парке означает рост частоты обменов, заметное расширение сегмента trade-in и усиление роли «тяжелых» работ в сервисе – двигателя, подвески, кузова, электрики.

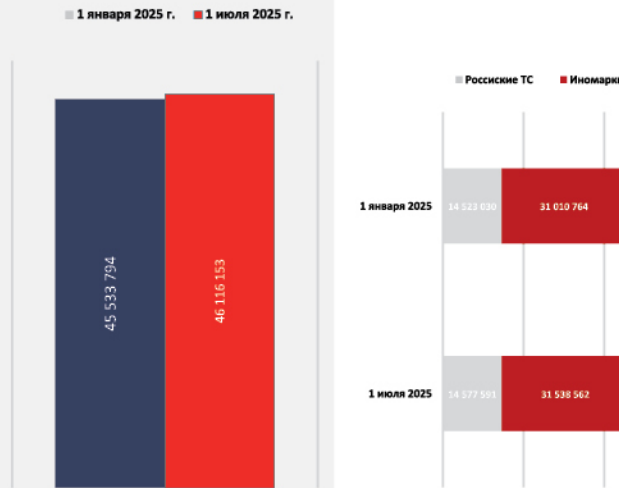
На гарантийном контуре отскок также наблюдается: гарантийный парк со «дна» окна 2022–2024 гг. поднялся с ~3,27 млн до ~4,25 млн машин в 2025-м, то есть прибавил около 30%, но все еще на ~18% ниже докризисного максимума 2018–2020 гг. Это не разовый всплеск, а устойчивое восстановление: при поддержании продаж порядка 1,6 млн новых авто в год в 2025–2026 гг. к дилерам будет ежегодно заходить «на гарантию» около 4,8 млн машин, что приближает нагрузку к «нормальным»

годам. Для дилерских сетей это прямой сигнал переопределять склад запчастей, инструментарий, обучение мастеров под линейки Lada и «китайцев», пересматривать нормативы согласования и проценты отказов.

Смена структуры парка по брендам хорошо читается и в «массовой» топологии. На вершине марочного рейтинга остается Lada с парком примерно 12,4 млн единиц, или близко к 27% всего объема легковых автомобилей. Крупнейший иностранный бренд – Toyota – держит около 8% парка, а корейская связка Kia + Hyundai – свыше 10%. В топ-10 самых распространенных моделей доминируют классические семейства Lada: Lada 2107, Lada 2190 Granta, Lada 2110, Lada 2114, а из иномарок – массовые представители В-класса вроде Kia Rio, Hyundai Solaris, Ford Focus, Renault Logan, Toyota Corolla, VW Polo. Это означает повышенный средний возраст и устойчиво «дорогую» повестку сервиса: подвеска и кузовные элементы, сопутствующие расходы, длиннее циклы владения для части моделей. Новая волна китайских марок – от Chery и Haval до Geely и Changan – еще молода, их вклад в общий пробег начнет выраженно расти с лагом в два-три года, когда машины массово зайдут в «послегарантийный» возраст и увеличат трафик в мультибрендовые СТО.

Экономический фон добавляет контуров риску и спросу. Ключевая ставка Банка России в конце сентября 2025 года удерживается на повышенном уровне. Жесткая денежно-

Зарегистрированный парк легковых автомобилей, ед.

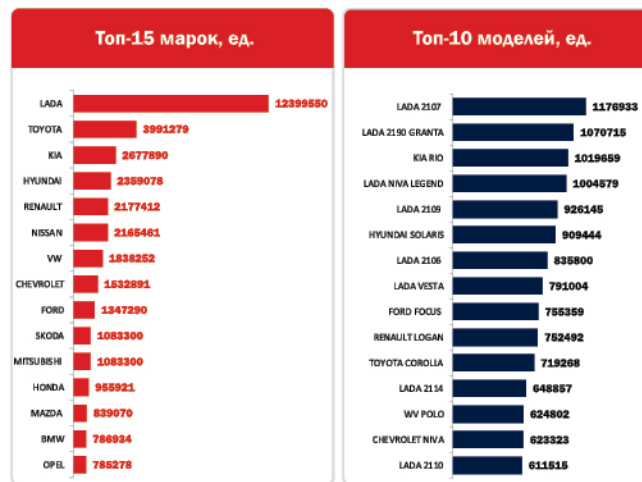


Источник данных: «Автомаркетолог»

Хайлайты

- За первое полугодие парк вырос на 582,4 тыс. авто (+1,28%), чистый прирост в среднем =97 тыс. машин в месяц. При этом иномарки дали 91% этого прироста: +527,8 тыс. (+1,70%), тогда как российские автомобили прибавили лишь +54,6 тыс. (+0,38%).
- Структура сместилась в пользу иномарок: их доля поднялась с 68,10% до 68,99% (+0,28 п.п.), доля российских снизилась с 31,90% до 31,61% (-0,28 п.п.). Соотношение «иномарки/российские» выросло с 2,14 до 2,16.
- Абсолютное число российских машин растет, но темп недостаточен, чтобы удерживать долю: при сохранении текущей динамики к концу года доля российских авто опустится ближе к 31%. Чтобы стабилизировать структуру парка, прирост российских ТС должен опережать общий прирост парка, а не отставать от него.

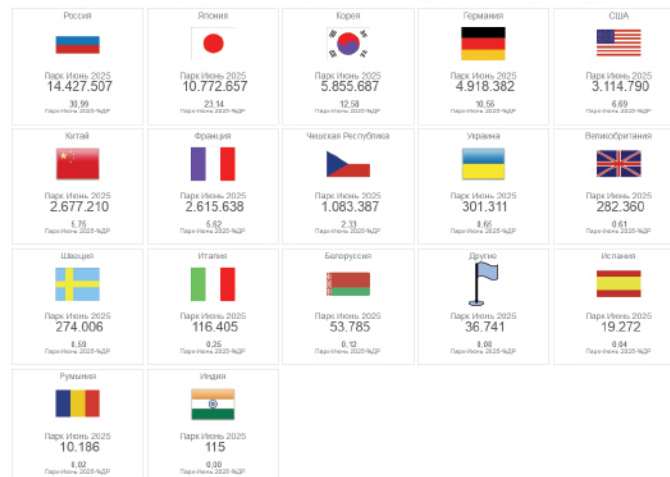
Топ марок и моделей в парке РФ



Хайлайты

- Парк «держит» Lada: 12,40 млн авто — это +26,9% всего парка и +85% всех российских машин. Крупнейший иномарочный бренд — Toyota (+8,7% парка), но «блок» Kia + Hyundai вместе дает +10,9%, то есть корейские марки — самый массовый иностранный кластер.
- В перечне самых распространенных моделей доминируют классические Lada (8 из 15 позиций: 2107, 2109, 2106, 2114, 2110, Niva Legend, Granta, Vesta). Среди иномарок ядро — В-класс (Kia Rio, Hyundai Solaris, Ford Focus, Renault Logan, Toyota Corolla, VW Polo). Это означает высокий средний возраст и «массовую» сервисную повестку: подвеска, кузовщина, недорогие расходники; кроссоверы пока представлены заметно слабее (по сути, Niva/«Шеви Нива»).
- Структура парка основана на «старой» матрице брендов: в топ-15 много марок с минимальными новыми поставками последних лет (Renault, Nissan, Ford, Opel, Chevrolet). Их суммарная база измеряется миллионами автомобилей, потому сервис для этих брендов останется крупным и стабильным на годы. Одновременно в топ-15 нет китайских марок — их продажи последних лет еще не конвертируются в заметную долю парка; эффект проявится с лагом.

Парк по странам происхождения бренда



- | КИТАЙ
*70 брендов | РОССИЯ
*10 брендов | ЯПОНИЯ
*12 брендов | США
*13 брендов |
|---|---|---|--|
| HAVAL
CHERY
GEELY
CHANGAN
OMODA
ERED
JETOUR
TANK
JACCOO
LIORANI
GAC
BAIC
VOTAN
KAPY
ZEEKR
JAC
HONGQI
FAW
JETTA
LIVAN
AUTO | LADA
MOCKBYN
UZL
GAZ
SOLARIS
XCITE
EVOLITE
ALURUS
AMBERAYTO
KAMA | TOYOTA
LEXUS
MAZDA
MITSUBISHI
HONDA
SUBARU
NISSAN
SUZUKI
SUENITTI
DAIHATSU
ACURA
ISUZU | CHEVROLET
TESLA
JEEP
CADILLAC
FORD
GMC
BUICK
CHRYSLER |

кредитная политика вкупе с замедляющимся, но все еще повышенным ценовым давлением и сохранением геополитических ограничений задает отрасли сценарий «осторожного потребителя»: длинные кредитные сроки, больше доля покупок с большим первоначальным взносом, а повышенная стоимость денег смещает часть спроса на вторичный рынок и лизинг. Это одновременно поддерживает оборот автомобилей с пробегом и задерживает обновление парка, усиливая тренд на старение. На стороне поставок намечилось облегчение: контейнерные фрахтовые ставки после пика первой половины 2024-го, вызванного «красноморским» фактором и структурными разрывами, к сентябрю 2025 года сползли к уровням, близким к минимумам после января 2024-го (по оценкам отраслевых индексов Drewry). Логистическая «премия за риск» снижается, а вместе с ней и давление на ценники запасных частей и комплектующих. Это снижение, впрочем, не отменяет структурные ограничения каналов поставок и оставшуюся волатильность сроков доставки, что заставляет сети держать повышенную страховую норму на быстрооборачиваемые позиции.

На стороне технологии глобальные тренды продолжают подспудно менять спрос и сервис. Международное энергетическое агентство констатирует устойчивый рост рынка электромобилей: в последнем обзоре Global EV Outlook подчеркивается увеличение мировой доли «электрики» и расширение

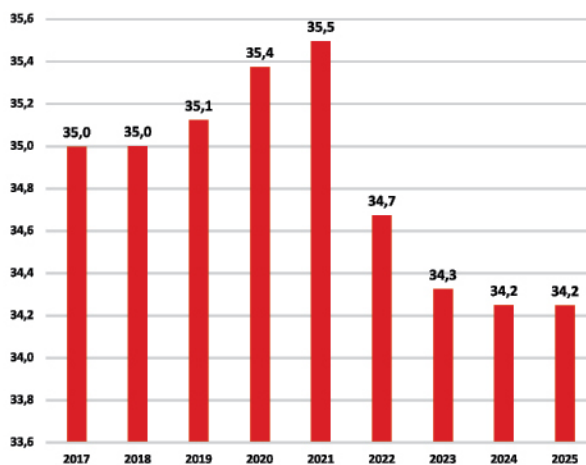
продуктовых линеек, особенно в Китае. Для российского рынка это означает, что окно избирательного спроса на BEV и PHEV не закрыто, а сервисным биз-

несам уже сегодня нужно выравнивать компетенции по высоковольтным системам и термоменеджменту батарей. В приводимых в статье данных это про-

является пока точно, но тренд будет конвертироваться по мере омоложения «китайской волны», активизации программ льготного лизинга и снижения общей стоимости владения из-за технологического удешевления компонентов силовой электроники.

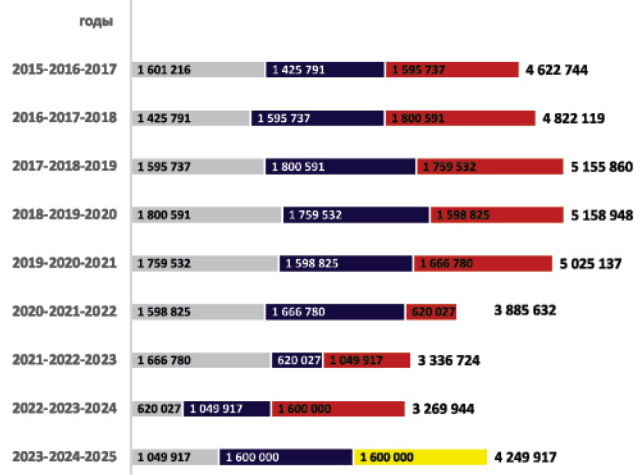
Для маркетинга и послепродажного обслуживания практические выводы однозначны. Во-первых, профиль работ смещается в сторону «тяжелого» ремонта и кузовного восстановления: на

Движущийся парк автомобилей в России



Источник данных: Gruzdev Analyze

Гарантийный парк автомобилей в России



Источник данных: Gruzdev Analyze

Тренд будет конвертироваться по мере омоложения «китайской волны», активизации программ льготного лизинга и снижения общей стоимости владения из-за технологического удешевления компонентов силовой электроники.

Хайлайты

- После пика 2021 года движущийся парк сократился с 35,5 до 34,2 млн (-1,3 млн; -3,7%) и последние два года держится на «плато» =34,2 млн. Восстановления продаж новых авто оказалось достаточно, чтобы остановить падение, но не чтобы вернуться к уровню 2020–2021 гг.: выбытие (утилизация, экспорт, длительный простой) пока компенсирует приток. На фоне роста зарегистрированного парка до =46,1 млн (на 1 июля 2025) активная часть составляет около 74%. То есть каждый четвертый автомобиль фактически не участвует в движении, а доля «спящего» парка увеличивается. Это важный фактор для расчетов емкости ОСАГО, ТО, топлива и сервисных услуг: спрос в реальном движении ниже, чем следует из одной только базы регистрации.
- Вклад по маркам и моделям остается «классическим»: прогони делает массовый сегмент Lada и иномарок В-класса (Rio, Solaris, Focus, Logan, Corolla, Polo) с высоким средним возрастом. Для рынка это означает устойчивый спрос на недорогие расходники, подвеску и кузовщину, тогда как «новая волна» китайских моделей пока почти не влияет на общий пробег; их доля в движущемся парке начнет заметно расти с лагом в 2–3 года.

Хайлайты

- Дно пройдено, но до пика далеко: гарантийный парк вырос с 3,27 млн (окно 2022–2024) до 4,25 млн (2023–2025), то есть +0,98 млн / +30%. При этом он все еще на -0,91 млн (-17,6%) ниже максимума 2018–2020 (5,16 млн). Это устойчивое восстановление, а не разовый всплеск.
- Состав гарантийного парка радикально меняется: по мере выхода из окна «2019–2021» доля западных брендов быстро тает, а новое ядро формируют Lada и китайские марки (именно они дали львиную долю продаж 2023–2025). Практический вывод для дилеров — рестройка складов, инструментов и обучающих программ под линейки Lada и «китайцев», а также корректировка нормочасов и процента согласований.
- Нагрузка на сервис в 2025–2026 будет расти: при сохранении продаж ~1,6 млн в год трехлетнее окно в 2026-м выйдет к =4,8 млн машин на гарантии — почти как в «нормальных» годы. Это означает больший объем бесплатных работ и запчастей по гарантии, но и шанс на рост выручки от доп. услуг и удержание клиентов в постгарантию; управлять маржинальностью нужно через эффективность согласований, контроль отказов и кросс-продажи.



КАЧЕСТВЕННЫЕ КУЗОВНЫЕ ДЕТАЛИ ДЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
ОПТИКИ И КУЗОВНЫХ ДЕТАЛЕЙ:

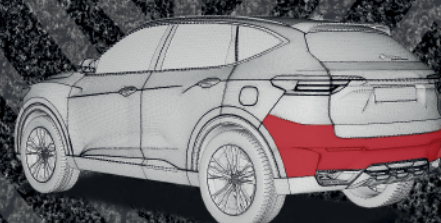
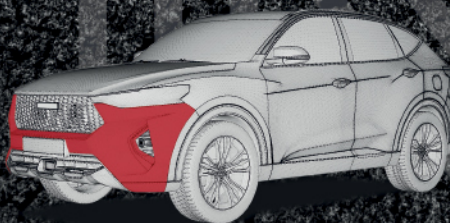
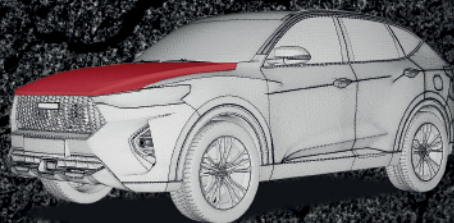
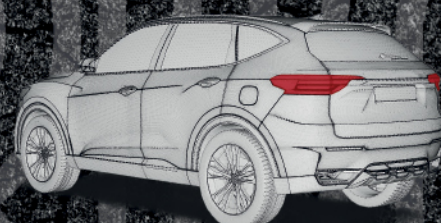
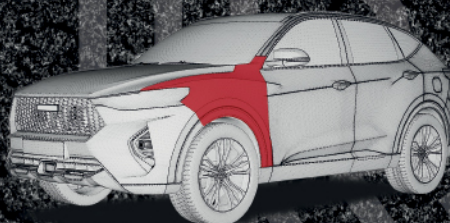
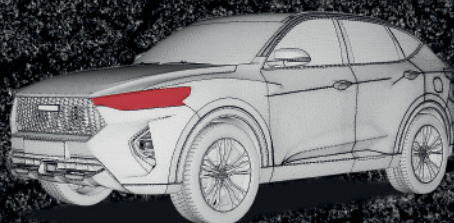
ФАРЫ
ФОНАРИ
КРЫЛЬЯ
КАПОТЫ
БАМПЕРЫ



Наш сайт
WWW.RTC-AUTO.RU



Эксклюзивный
представитель
бренда RTC -
«М Партс»
WWW.V01.RU



Срок владения автомобилем

АВТОМАРКЕТОЛОГ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО



Хайлайты

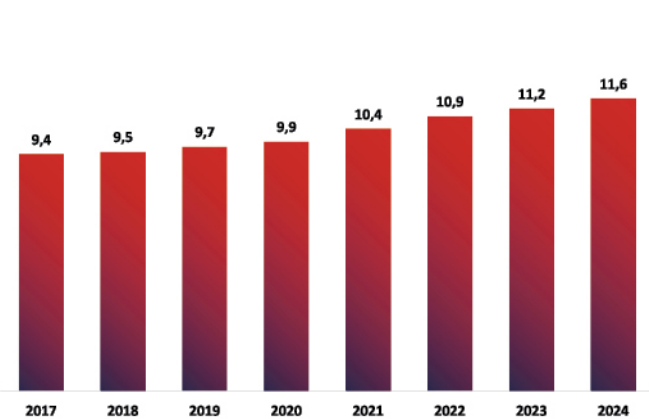
Есть устойчивая обратная связь между объемом сделок и сроком владения: минимум продаж в 2022 году 6,11 млн совпал с максимальным средним сроком 5,7 года, тогда как максимуму сделок в 2024 году 8,04 млн — с минимальным сроком 4,3 года. За два года срок сократился на 1,4 года (-25%), а рынок прибавил +1,93 млн сделок — признак нормализации предложения и активизации обменов. Оборот парка ускорился: переход от 5,7 к 4,3 года условно повышает долю «обновляемого слоя» парка с ~17,5% до ~23% в год (1/5,7 → 1/4,3). Это означает рост частоты trade-in, более быструю смену собственников на массовых моделях и повышенную чувствительность цен ко входящему предложению на вторичке. Цикл владения остро реагирует на шоки и кредитные условия: после разогрева 2021 года срок резко вырос в 2022-м из-за дефицита и дорогих денег, а затем снизился в 2023–2024 на фоне восстановления поставок и расширения ассортимента. Если текущие условия сохранятся, средний срок в 2025 останется близко к 4,3–4,4 года, поддерживая высокий объем обменов и конкуренцию на рынке БУ.

Источник данных: Gruzdev Analyze

12

Средний возраст автопарка

АВТОМАРКЕТОЛОГ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО



Источник данных: Gruzdev Analyze

Хайлайты

- Средний возраст парка вырос с 9,4 до 11,6 года за 2017–2024, то есть +2,2 года (+23%). Наибольшее старение пришлось на 2021–2024: +1,2 года всего за три года — прямое следствие провала поставок и низких продаж новых а/м в 2022.
- Ускорение старения значит рост доли машин старше 10 лет и снижение удельного веса гарантийных авто. Для рынка это сдвиг спроса в пользу «тяжелого» сервиса (ДВС, подвеска, кузов), БОльших средних чеков и удлинения циклов владения на части моделей.
- По структуре брендов стареет прежде всего «массовое ядро» — классические Lada и иномарки В-класса (Rio, Solaris, Focus, Logan и др.), на которых держится парк. Новая волна китайских моделей пока молода и лишь начнет замедлять общестрановое старение в горизонте ближайших 2–3 лет; заметный эффект возможен при устойчивых продажах новых а/м.

13

фоне 11,6-летнего среднего возраста и сохранения в топ-моделях большого массива машин 2008–2015 годов выпуска растет доля операций, где критичны качество экспертизы и правильная калькуляция материалов. Во-вторых, необходимо целевое переоснащение зон приема и постов под модельные линейки китайских брендов: от диагностического ПО и адаптеров до расходников и кузовной оснастки, а также апгрейд процессов гаран-

тийных согласований, так как «новое массовое ядро» несет в сервис иные нормы трудоемкости. В-третьих, данные о сокращении нормативного срока владения по сравнению с 2022-м означают ускорение оборота trade-in: дилерам целесообразно усиливать выкуп и оперативную подготовку авто к перепродаже, наращивать скоринг и гибридные финансовые продукты, совмещающие кредит и подписку. В-четвертых, сдвиг структуры парка в

пользу иномарок до ~68% требует от региональных сетей тонкой настройки ассортимента: «корейский» и «японский» стоки по ключевым расходникам все еще формируют большой слой парка, но «китайский» ассортимент быстро распределяет полку; капитальные вложения в склады стоит считать по модели ABC-XYZ с учетом региональной матрицы парка и гарантийного «конвейера».

На стороне государства и макроусловий баланс поня-

тен: жесткая ставка охлаждает кредитный спрос, но удерживает инфляционные ожидания и курс, снижая импортную инфляцию по запчастям. Как мы уже упоминали, мировой EV-тренд слабым потоком проникнет в сегменты корпоративных парков и таксомоторных хозяйств — сначала через гибридные решения и точечные BEV-проекты, затем через расширение компетенций рынка по «высоковольтке». Для автобизнеса это требует не столько «гонки за объемом», сколько дисциплины: точного планирования запасов, контроля отказов и кросс-продаж, повышения доли сервиса в валовой прибыли и аккуратной работы с лояльностью клиентов, многие из которых вошли в «зону высокой чувствительности» к ценам и срокам.

Если подвести итог, российский автопарк вступил в длительную фазу «старшего возраста», и именно послепродажные бизнесы в ближайшие годы будут ключевым центром прибыли отрасли. Продажи новых машин восстанавливаются ступенчато, гарантийный контур оживает, но основная нагрузка ложится на независимые и дилерские СТО, которые должны стать технологически гибкими и финансово дисциплинированными. Те, кто быстрее перестроит склады и навыки под Lada и «китайцев», углубит компетенции в HV-системах и укрепит процессы согласований, получат непропорциональное преимущество на рынке, где возраст клиента и возраст машины становятся двумя главными драйверами выручки.



MARSHALL

marshall.parts

CARS

Серия R

премиальный чугун
GG15HC повышенной
прочности

Серия S

перфорация
для лучшего
отвода тепла

NEW



**ПОКРЫТИЕ
GEOMET**

**ДИСКИ
MARSHALL PLUS**

«ЧЕСТНЫЙ ЗНАК» на маслах REAL

МАРКИРУЕМ
ЧЕСТНО



«Честный знак» – это государственная система маркировки товаров для борьбы с нелегальной продукцией. В автомобильной сфере сначала маркировались только шины, а в 2025 году под маркировку попали и смазочные материалы с техническими жидкостями: с 1 ноября в продаже будет только маркированная продукция.

REAL – премиальные моторные масла и технические жидкости. Бренд заботится о качестве и делает все, чтобы партнеры и покупатели были в нем уверены. Команда REAL досрочно наладила процессы маркировки, подготовила подробные карточки в Национальном каталоге, промаркировала остатки и помогла партнерам легально

ввести в оборот товары на складах.

Знак честности: что попадает под маркировку

С 1 ноября 2025 года на каждой бочке и канистре моторного масла или спецжидкости будет уникальный контрольный идентификационный знак (КИЗ).

Распознать КИЗ на канистре просто – это привычный по молочной продукции Data Matrix. В штрихкоде закодирована информация о товаре: кто, когда произвел или откуда ввез в страну продукт.

Чтобы прочесть код, покупателю понадобится приложение «Честный знак». Каждый код ведет на карточ-

ку товара в национальном каталоге.

Вот что маркируется:

- моторные, компрессорные, турбинные масла;
- универсальные и трансмиссионные масла;
- автосмазки;
- тормозные жидкости, антифризы, антиобледенители;

- смазочные материалы для шестерней и редукторов;
- омыватели стекол (относятся к бытовой химии, тоже маркируются).

Сейчас мы на стадии обязательной регистрации, маркировки остатков и новых партий товара. С 1 ноября 2025 г. тех, кто попытается продать немаркированную

«продавец – покупатель». Старт цепочке дает производитель, затем эстафету принимает логистика, только потом дистрибьюторы, дилеры и розничные продавцы.

каску, он выводится из оборота – дальше продать его не получится.

Движение маркированного товара контролирует Роспотребнадзор.

СТАДИИ МАРКИРОВКИ

1

ЭКСПЕРИМЕНТ

Добровольное участие

Возможность настроить оборудование и попрактиковаться на бесплатных кодах

2

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ В СИСТЕМЕ «ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»

Настройка системы учета, маркировка остатков и новых партий товара

3

ЗАПРЕТ НЕМАРКИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

За нарушение – штрафы

Этапы: от подготовки к маркировке до запрета продажи

Каждая категория продукции проходит три стадии: от эксперимента до запрета немаркированной продукции.

продукцию, ждут штрафы или уголовная ответственность – зависит от объема нарушения.

Путь товара

Торговая цепочка значительно больше, чем просто

Участники торговой цепочки передают друг другу коды маркировки, и система мониторинга фиксирует каждое движение товара с помощью электронного документооборота (ЭДО). Когда товар проходит через

Маркировка REAL на производстве

Все масла и трансмиссионные жидкости REAL маркируются на конвейерных линиях завода «Топ Лубрикантс». На склад официального представителя бренда бочки и канистры поступают уже промаркированными.

На 60-литровых бочках REAL успешно протестировал новый формат маркировки: команда встроила Data Matrix в этикетки продуктов перед печатью. Теперь в момент розлива на бочки сразу наклеиваются этикетки с кодами маркировки. По принципу встроенной маркировки будут маркироваться и канистры.



Тормозные суппорты: капитальный ремонт или полная замена

Безопасность автомобиля во многом зависит от его способности останавливаться, то есть от эффективности превращения кинетической энергии в тепловую, которая возникает в результате трения между тормозными колодками и дисками. И чем больше площадь поверхности соприкосновения между трущимися элементами, тем выше эффективность. Ответственным за прижатие тормозных колодок к диску является суппорт, и в первую очередь от него зависит, насколько быстро и равномерно встречаются элементы фрикционной пары. От состояния суппорта и его комплектующих зависит эффективность торможения, а также срок службы колодок и дисков, поэтому очень важно обращать внимание на рабочие элементы суппорта и при необходимости менять либо компоненты, либо суппорты в сборе. Когда достаточно отремонтировать суппорт, а когда необходима полная замена?

Тормозные суппорты различаются по конструкции и материалам изготовления. Они бывают с одним поршнем или несколькими, с плавающей скобой или фиксированные, чугунные или алюминиевые. Большинство легковых автомобилей оснащаются чугунными суппортами с одним или двумя поршнями. Для больших и тяжелых внедорожников часто используются фиксированные чугунные суппорты с четырьмя поршнями. А для премиальных и спортивных автомобилей характерны фиксированные алюминиевые суппорты с количеством поршней от четырех до двенадцати. В зависимости от конструкции суппорта их обслуживание или ремонт различаются, но незначительно.

Наибольшее распространение получила конструкция с плавающей скобой и одним

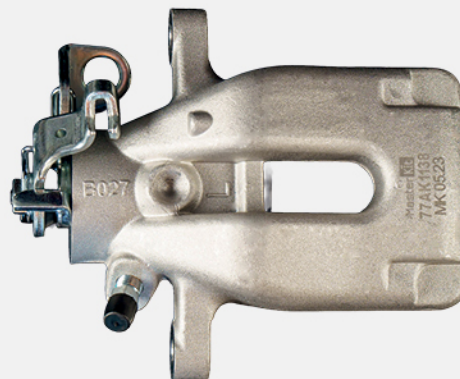
или двумя поршнями. Принцип их работы прост: при нажатии на педаль тормоза рабочая жидкость поступает в корпус суппорта и давит на поршень, в результате чего поршень перемещается, обеспечивая контакт коло-

док и дисков. В суппортах с плавающей скобой перемещение осуществляется вдоль направляющих. Они обеспечивают равномерное прижатие колодок к тормозному диску и возврат в исходное положение. Направляющие защищены от разрушающего воздействия внешних факторов резиновыми пыльниками. Именно

пыльники направляющих пальцев суппорта обычно первыми выходят из строя, что приводит к перекоосу при движении скобы, ухудшающему контакт колодок с диском, и неравномерному износу.

Так, например, на популярнейших в России Hyundai Solaris нередки случаи подклинивания направляющих, которое приводит к неравномерному износу внутренней колодки правого суппорта. Поэтому при техническом обслуживании автомобиля рекомендуется проверять состояние пыльников и проводить профилактику направляющих. А ресурс тормозных колодок необходимо рассчитывать по остаточной толщине внутренней колод-

При обнаружении повреждений пыльников рекомендуется их заменить вместе с направляющими пальцами и их уплотнительными кольцами.





ки. Визуальное сравнение наглядно демонстрирует больший износ именно внутренней колодки правого суппорта.

При обнаружении повреждений пыльников рекомендуется их заменить вместе с направляющими пальцами и их уплотнительными кольцами. Их стоимость меньше стоимости комплекта колодок, а своевременная замена способна уберечь от необходимости преждевременной замены

колодок из-за неравномерного износа.

Следующими выходят из строя поршни суппорта. Несмотря на то что поршень располагается внутри суп-

порта и при перемещении его боковая поверхность («зеркало» поршня) закрывается пыльником, с течением времени из-за воздействия агрессивных внешних

факторов резина трескается, что приводит к нарушению герметичности и, как следствие, коррозии поршня. В результате коррозии может происходить подклинивание поршня, препятствующее перемещению колодки, или полное заклинивание поршня, которое приводит к значительному ухудшению эффективности торможения. Многие водители не замечают постепенного изменения тормозных качеств своего автомобиля, поэтому гарантировать эффективное торможение может только поддерживание системы в полностью исправном состоянии. При замене тормозных дисков необходимо осмотреть состояние торца поршня и его пыльника; даже если видимых повреждений на пыльнике нет, с учетом пробега рекомендуется заменить пыльник, манжету и стопорное кольцо поршня, а сам поршень смазать. Это позволит обеспечить герметичность системы и защиту поршня от коррозии, гарантируя владельцу эффективное торможение и долгий срок службы новых дисков и колодок.

В случаях, когда поршни суппортов повредила коррозия, необходимо не

При этом для суппортов с двумя поршнями и более, целесообразно заменить все поршни, а не только поврежденный, чтобы избежать необходимости повторного ремонта и дополнительных расходов

В случаях, когда поршни суппортов повредила коррозия, необходимо не



только заменить поршни с использованием ремонтных комплектов, но и обработать от ржавчины корпус. При этом для суппортов с двумя поршнями и более целесообразно заменить все поршни, а не только поврежденный, чтобы избежать необходимости повторного ремонта и дополнительных расходов. Стоимость переборки суппорта в настоящее время может быть сопоставима по стоимости с покупкой нового, при этом гарантия на перебранный суппорт обычно не превышает 6 месяцев, а на новые суппорты MasterKit действует гарантия 1 год или 30 000 км пробега. Кстати, при соблюдении регламента замены тормозной жидкости раз в 2 года или каждые 30 000 км полностью исключается образование коррозии в скрытых полостях и трубопроводах тормозной системы.

Отдельного внимания заслуживают задние суппорты с электроприводом, которые получили широкое распространение среди не только премиальных марок, но и автомобилей массового сегмента. Для замены колодок обязательно необходимо переводить их в сервисный режим при помощи диагностического оборудования. Главной причиной выхода из строя электропривода является механическое повреждение шестерен при попытке замены колодок без выполнения данной обязательной процедуры. Учитывая данные факты, MasterKit в своем ассортименте предлагает не только задние суппорты в сборе с электроприводами, но

и электроприводы отдельно вместе с комплектом деталей разового крепежа.

В ассортименте MasterKit более 500 артикулов суппортов, предназначенных для значительного парка автомобилей в России. Продукция выпускается на современном предприятии мощностью более 4 млн комплектов в год. Суппорты и скобы многих моделей можно приобрести отдельно в отличие от оригинальных. Например, для суппортов задней оси Hyundai Solaris, которые продаются под артикулами 77AK1590 и 77AK1591, скобы можно приобрести отдельно, они поставляются под артикулами 77AR1334 и 77AR1335. Это отличает продукцию MasterKit от оригинальной, где скобы продаются только в сборе с суппортом.

Самые популярные суппорты MasterKit:

- 77AK1449 Renault Megane II, III;
- 77AK1886 Chevrolet Lacetti 2003–2013;

- 77AK1919 Ford Focus II, Mazda 3 (BK);
- 77AK1145 Citroen C4 Aircross, Mitsubishi ASX 2010-, Outlander III;
- 77AK1536 Chevrolet Cruze (J300), Opel Astra J (P10).

И популярные скобы MasterKit:

- 77AR1069 Volkswagen Polo (602, 604, 612, 614);
- 77AR1264 Ford Focus II/C-Max (DM2);
- 77AR1286 Mercedes-Benz Sprinter (906)/Volkswagen Crafter;
- 77AR1019 Renault Duster/Logan I;
- 77AR1335 Hyundai Solaris II.

Суппорты и скобы MasterKit изготавливаются исключительно из новых компонентов высочайшего качества и не имеют восстановленных элементов в комплекте поставки. Корпу-

са суппортов и скобы имеют износостойкое электролитическое покрытие, сохраняющее первоначальный внешний вид в течение долгого срока службы. Все суппорты подвергаются испытаниям на высоко- и низкотемпературных установках для контроля их долговечности, электронных установках для проверки производительности суппортов. Соответствие OEM-спецификациям осуществляется трехмерными координатно-измерительными машинами, проекторами и металлографическими анализаторами.

Срок службы тормозных суппортов в зависимости от автопроизводителя и своевременности обслуживания может составлять от 10 до 20 лет. Суппорты японских и корейских автомобилей больше подвержены коррозии, чем европейских, а статистика ресурса суппортов китайских автомобилей пока еще формируется. Выбирайте качественную продукцию для ремонта и обслуживания своих автомобилей и будьте уверены в их безопасности!



Master **Kit**

РЕШЕНИЕ В ОДНОМ КОМПЛЕКТЕ

- более **13 000** артикулов
- покрытие до **90 %** автопарка РФ
- официальная гарантия до **2х лет**



полный ассортимент продукции MasterKit на нашем сайте

masterkit.it



ВСТУПАЙТЕ В

Master **Kit** CLUB

ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ РОЗНИЦУ ИЛИ СТО?

получайте выгоду с каждой покупки

MasterKit.club



HL Mando открывает центральный склад наличия:

ЮЖНОКОРЕЙСКИЙ БРЕНД УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ В РОССИИ

БРЕНД HL MANDO — ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ ОБЪЯВЛЯЕТ О ЗАПУСКЕ ПРОДАЖ СО СКЛАДА НАЛИЧИЯ НА БАЗЕ ПАРТНЕРА, КОМПАНИИ ДИСТРИБЬЮТОРА OLGA.

Склад расположен в городе Чехов Московской области и соответствует классу А+, что обеспечивает высочайшие стандарты хранения, комплектации и отгрузки. Его запуск — часть стабильной стратегии долгосрочного присутствия и развития бизнеса на российском рынке.

Сегодня бренд HL Mando представлен в России уже более пяти лет, сотрудничает с 21 официальным дистрибьютором и активно развивает сеть партнёров по всей стране.



«Компания OLGA обеспечивает бесперебойные поставки премиальных импортных запасных частей и масел. Открытие склада — это важный шаг в развитии бренда HL Mando на российском рынке»

— Ольга Соловьёва,
генеральный директор OLGA



«HL Mando остаётся в России и продолжает развиваться. Мы говорили об этом в 2022 году и сейчас подтверждаем действиями.

Открытие склада — это стратегический шаг, который укрепляет нашу логистику и присутствие на автокомпонентном рынке страны. Мы гарантируем нашим партнёрам широкий ассортимент, высокое качество, стабильность поставок и высокий доход»

— Рашид Шаймуратов,
глава представительства HL Mando в России

В ближайшее время HL Mando планирует расширить ассортимент складской программы и увеличить объёмы отгрузок. Это позволит бренду поддерживать высокий уровень доступности продукции и оперативно реагировать на потребности рынка.

Технические характеристики склада:

- Общая площадь: 52 000 м²
- Зона хранения: 50 000 м²
- Общее количество локаций: 121 000
- Отдельная зона для ГСМ
- Напольное хранение для крупногабаритной продукции

Локальные отгрузки клиентам будет осуществлять компания OLGA — официальный дистрибьютор HL Mando на территории Российской Федерации

Первая партия продукции HL Mando уже поступила на склад и доступна к заказу российским партнёрам



Официальный дистрибьютор
бренда HL Mando
на территории РФ



УВЕРЕННОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ НА ЛЮБОЙ ДОРОГЕ

Амортизаторы HL Mando



Вернем 2,5% рублями*
в программе AutoZorro

*ежемесячный кэшбек
на оптовую закупку HL Mando

реклама

HL Mando

Официальный дистрибьютор
бренда HL Mando
на территории РФ


OLGA

Проверенное качество с новым именем

AM POINT – новое название знакомого всем бренда MAHLE, который уже многие годы представлен на рынке автокомпонентов по всему миру.



Современные реалии рынка автозапчастей диктуют условия, которые побуждают компании меняться, что влечет за собой появление новых игроков.

Такие изменения не обошли стороной и российское подразделение компании MAHLE, одного из мировых лидеров по производству автокомпонентов.

В 2024 году на рынке появился новый бренд AM POINT, который стал наследником легендарного качества мирового бренда MAHLE и сохранил традицию соответствия самым высоким требованиям, тем самым продолжая многолетнюю историю надежности и долговечности.

AM POINT (ранее MAHLE) производит автозапчасти для легковых и грузовых автомобилей российских, европейских и азиатских марок, а также для специальной техники. В каталоге бренда более 2800 самых популярных артикулов, из них уже 1000 поставляются на центральные и региональные склады дистрибьюторов по всей России и Республике Беларусь.

Качество по доступной цене

Вся продукция AM POINT,



будь то фильтры, мехатроника, детали двигателя, термостаты, радиаторы и многое другое, в обязательном порядке проходит строгую техническую проверку и имеет официальный сертификат соответствия требованиям технического регламента.

Проверка продукции проходит в несколько этапов: контроль соответствия внешнего вида деталей и упаковки чертежам и техническим требованиям, а также разбор продукции на составляющие детали для проверки согласно заданным параметрам производителя.

Это означает, что, выбирая продукцию AM POINT, Вы

гарантированно получаете автокомпоненты, которые обеспечат надежную и долговую работу систем Вашего автомобиля. Также вся продукция имеет гарантию 12 месяцев или 100 000 км пробега.

Еще одно преимущество AM POINT – доступная цена. Несмотря на то что качество продукции осталось на том же уровне, что и качество MAHLE, цена стала существенно ниже. Это делает продукцию AM POINT выгодной альтернативой премиальным брендам, при этом сохраняются все ключевые эксплуатационные характеристики.

В постоянном движении

Команда профессионалов AM POINT участвует в мероприятиях автомобильной индустрии, таких как выставки СТО Экспо, «ИнтерАвтоМеханика» и MIMS Automobility, а также в круглых столах и технических семинарах партнеров по всей России и в Республике Беларусь. Эксперты AM POINT проводят технические вебинары, в которых доступно и подробно рассказывают о продукции и отвечают на вопросы. Расписание семинаров и вебинаров доступно на сайте компании www.ampoint.pro. Там же можно подобрать необходимые детали для Вашего автомобиля и выбрать магазины или СТО, где продается продукция AM POINT.

У AM POINT есть страницы в социальных сетях ВКонтакте, Telegram и на Drive2, где можно найти актуальные новости о новинках и мероприятиях компании и задать интересующие Вас вопросы в личных сообщениях.

Ищите продукцию AM POINT в дилерских центрах, магазинах и СТО Вашего города и убедитесь сами в качестве и надежности автозапчастей.

AM. POINT



Фильтры



Мехатроника



Детали двигателя



Турбокомпрессоры



Охлаждение двигателя и кондиционирование воздуха



www.ampoint.pro



DRIVE2



TT

Ассортимент Standard Springs дополнен новой товарной группой – защитные комплекты!

Сет представляет собой набор пыльников и отбойников на одну ось автомобиля.



Начальный ассортимент насчитывает более 200 артикулов защитных комплектов для передней и задней подвески автомобиля для более 30 автомобильных брендов. Порядка 900 оригинальных номеров кроссируются с артикулами новой товарной группы.

Standard Springs планирует расширение ассортимента и дальше с учетом потребностей российского рынка.

Гарантия на защитные комплекты Standard Springs составляет 2 года.

В ассортименте также появились винтовые пружины для BMW 3-й и 5-й серии с М-подвеской разных годов выпуска на переднюю и заднюю ось. А наряду с этим расширен каталог Standard Springs по газовым упорам на некоторые модели RENAULT и KIA.

Вся продукция изготовлена на современном заводе в Турции, при этом

она значительно дешевле оригинальных компонентов. Информацию с изображением всех товарных групп для необходимого автомобиля можно уточ-

нить на сайте компании standardsprings.ru в разделе «Онлайн-каталог».

Standard Springs представлен широким ассортиментом пружин подвески для легковых автомобилей и включает более 2100 востребованных артикулов, в том числе и усиленных пружин.

Пружины Standard Springs сертифицированы по стандартам ISO9001 и TS16949 в области качества. Гарантия 3 года.





Standard Springs



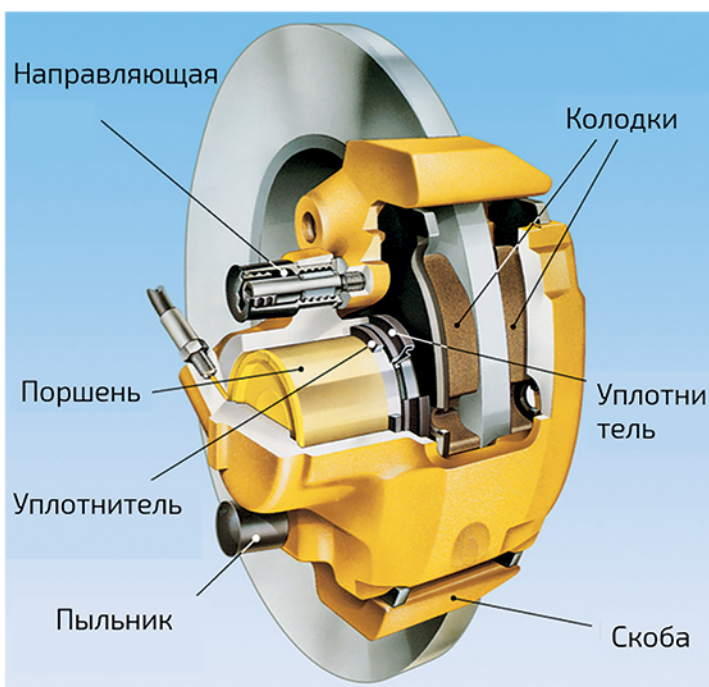
Реклама.



- ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРУЖИН
- КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА
- ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

FEBEST. Максимальное предложение для обслуживания тормозной системы

...А мастер в сервисе говорит: «Нужно менять все! А лучше машину!!!» ...У FEBEST другой подход! Каждому узлу свой ремкомплект! И каждой машине, особенно старой, – респект!!!



Внутренний ассортимент компании FEBEST разбит на 12 товарных групп. «Тормозная система» – одна из самых обширных и включает в себя свыше 1600 позиций. Здесь большое разнообразие колодок для дисковых и барабанных тормозов, главные и рабочие цилиндры,

суппорты в сборе. Это очень востребованные элементы, полностью соответствующие по своим задачам и характеристикам требованиям автопроизводителей.

В этой группе также сосредоточено большое количество комплектов и отдельных элементов для

восстановления тормозной системы. Многие из них являются разработкой FEBEST и не имеют аналогов в OEM-ассортиментах и в предложениях большинства производителей на AFTERMARKET.

Направляющие суппорта, в обиходе имеющие анатомическое название «пальцы», – это одни из самых быстро выходящих из строя деталей. Их естественный износ происходит в местах трения, а если рвется пыльник, то грязь и пыль приводят к заеданию и заклиниванию суппорта. Не все автопроизводители предлагают их как отдельную запчасть. FEBEST взял на себя почетную миссию по восполнению «пробелов», позволяющих не менять целиком суппорт и сохранить семейный бюджет. Всего в ассортименте FEBEST около 200 направляющих. Они поставляются как штучно, так и в виде набора с пыльниками, часто со смазкой, на один суппорт. Среди этих

двух сотен есть несколько десятков разработок FEBEST, не имеющих OEM-аналогов. Например, комплект с артикулом 2474-KANF-KIT, включающий направляющую, болт, фасонную шайбу и предназначенный для некоторых моделей CITROEN, PEUGEOT, RENAULT, OPEL и NISSAN. Среди актуальных новинок направляющие суппорта 3574-SX11LOWR, 3574-SX11UPR для GEELY COOLRAY и BELGEE X50.



Скобы суппорта тоже не все автопроизводители делают как отдельную запчасть, а ведь они нередко изнашиваются быстрее, чем сам суппорт, особенно в месте сопряжения с направляющей.

Яркий пример ремонтного решения FEBEST – артикул 0277C-T30R-KIT. Это комплект скобы с направляющими для заднего суппорта на NISSAN X-TRAIL T31. Создан он был по запросу из СТО. Дело в том, что после выхода T31 в продажу наблюдались массовые проблемы износа скобы. Для ремонта были доступны только суппорты в сборе. Дорого! И FEBEST через полгода после поступления запроса предложил свою, до сих пор популярную скобу.



Поршни суппортов – здесь самая явная ситуация, показывающая нежелание автопроизводителей дать свободу творчества в ремонте тормозных механизмов. А ведь поршни находятся под постоянной угрозой со стороны грязи, пыли, влаги и продуктов износа, особенно при повреждении уплотнительных элементов. В результате происходит либо подклинивание, либо полное заедание поршней, что, конечно, критически негативно

влияет на безопасность управления автомобилем. 200 поршней FEBEST позволяют отремонтировать тысячи моделей разных автопроизводителей. Например, поршень с артикулом 0176-AXVH70R подходит на множество моделей TOYOTA, LEXUS и MITSUBISHI, или поршень задний в сборе с механизмом – арт. 2176-TTGR – для FORD TRANSIT. Из новинок отметим поршни для китайских автомобилей: арт. 3076-F7R для CHERY TIGGO, ARIZO, CHANGAN UNI-K и арт. 3576-SX11R для GEELY COOLRAY, BELGEE X50.



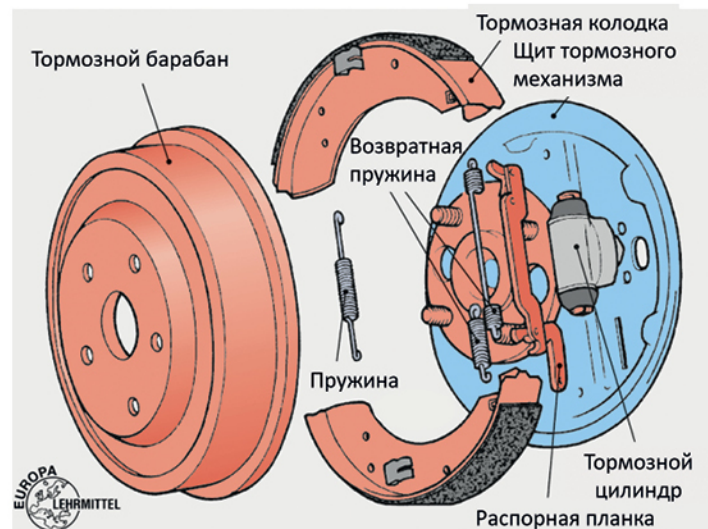
Резиновые уплотнители в тормозном суппорте страдают в первую очередь. Они испытывают знакопеременные нагрузки, негативное влияние от химических веществ (смазка, тормозная жидкость) и от гадости, которая летит с дороги (соль, реагенты, грязь). В грамотном СТО всегда при плановом заезде, при замене колодок предложат обслуживание суппортов. Оно заключается в чистке, смазке и замене уплотнительных резиновых элементов. Такой сервис обеспечивает безотказную работу суппорта от ТО до ТО и продлевает его жизнь во много раз. А для



этого, естественно, нужны детали, ремкомплекты. В ассортименте FEBEST их около 400 позиций, включающих в себя уплотнители, пыльники, колпачки и пакетики с несколькими типами смазки. На каждом из них написано, для чего смазка внутри него – для направляющих или резиновых уплотнителей. Из числа самых популярных отметим ремкомплект 0575-MZ6GLR, предназначенный для NISSAN, MAZDA, JEEP, HONDA, CHEVROLET и даже CHANGAN UNI-K, арт. 2375-2EAR для

BMW, MERCEDES BENZ, CHEVROLET, CADILLAC, VOLKSWAGEN и даже ROLLS-ROYCE.

Комплекты FEBEST для восстановления тормозных механизмов барабанного типа, имеющие, как правило, самую полную комплектацию, часто включающую даже механизмы подвода колодок по мере износа, что редко встретишь у конкурентов, насчитывают 40 SKU. Отметим топовые комплекты – арт. 2304-POLVR-KIT для самых популярных ВАГов и арт. 1204-SOLR-KIT на HYUNDAI SOLARIS и KIA RIO.





Тросы ручного тормоза способны восстановить систему, больше всего подверженную шуткам про «чайников». Но если «ручник» не работает, то тут уже не до шуток. Трогание и стоянка на уклонах становятся рискованными маневрами, и не только для «чайников». В ассортименте FEBEST рекордное количество в 159 позиций. Для нового троса главное – это геометрическая идентичность с оригиналом, жесткость, но с другой стороны, хорошая демпфирующая способность тросика и абсолютная герметичность оплетки. Всем этим характеристикам соответствуют тросы «ручника» FEBEST. Самые популярные из них – 12100-SBDRUMRH для HYUNDAI,

25100-MFDRUMRH для коммерческих PSA, 04100-GF4WDRH и 04100-GFLH для MITSUBISHI OUTLANDER. В ряду тросов ручного тормоза есть новинки осени 2025 года.

Для NISSAN нескольких моделей предложены тросы ручного тормоза арт. 24100-MASTII, 24100-TRAFIILH и 24100-TRAFIIRH. Артикулы 01100-AN160LH и 01100-AN160RH произведены для TOYOTA FORTUNER, 12100-H1VLALH и 12100-H1VLARH, 12100-H1VLLH и 12100-H1VLRH для HYUNDAI GRAND STAREX, 12100-HCDRUMLH, 12100-HCDRUMRH для HYUNDAI ACCENT/SOLARIS и KIA RIO.

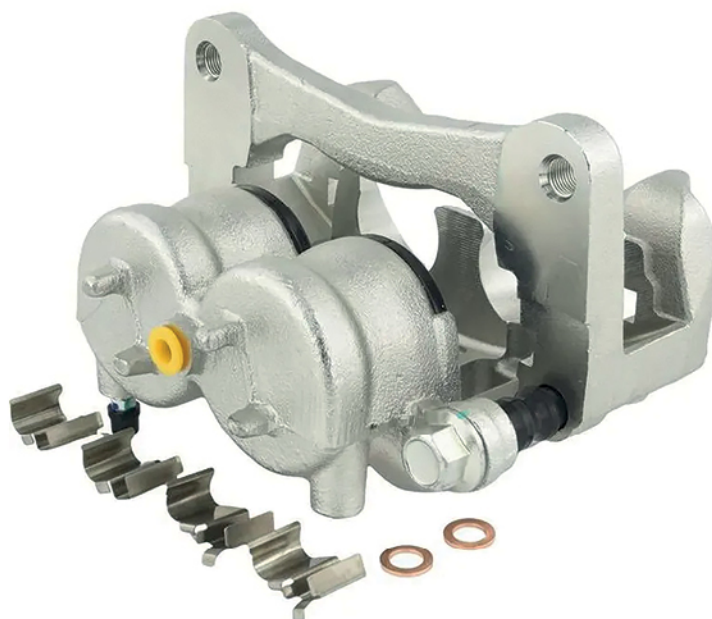
Еще из новинок отметим новые суппорты в сборе со скобой.

Для большого модельного ряда CHRYSLER и

GRANDIS изготовлены суппорты в сборе со скобой 0477-V93WFLH и 0477-V93WFRH.

Суппорты в сборе 2577-BOXFL и 2577-BOXFR изготовлены для микроавтобусов PEUGEOT BOXER, FIAT DUCATO и CITROEN RELAY/JUMPER.

Все детали тормозной системы производства FEBEST по всем параметрам и характеристикам соответствуют высоким требованиям автопроизводителей и адаптированы к суровым российским ус-



MITSUBISHI, например для популярных LANCER, OUTLANDER, DELICA, GALANT, ASX, сделаны суппорты 0477-CW0WFLH, 0477-CW0WFRH, 0477-CWFLH, 0477-CWFRH, 0477-CWRLH, 0477-CWRRH, 0477-CYFRH.

Для тяжелых внедорожников MITSUBISHI PAJERO/MONTERO и минивэнов MITSUBISHI

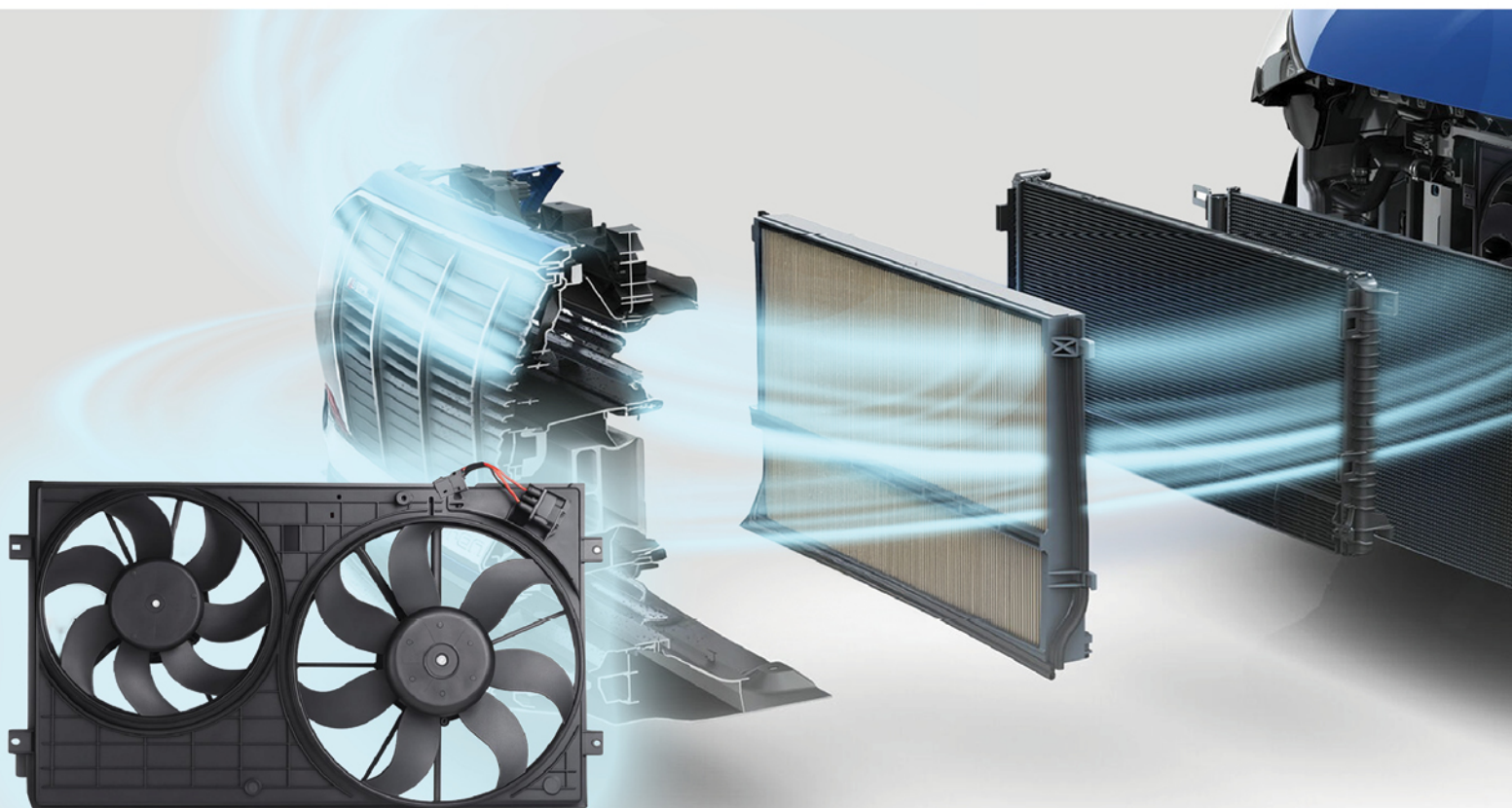
ловиям. У компании много эксклюзивных позиций, позволяющих поменять только деталь, а не узел целиком. Это бюджетные, удобные решения для СТО и конечного клиента, подкрепленные фирменной гарантией 2 года или 60 000 км (в зависимости от того, что наступит раньше).

Подбор суппортов и других деталей FEBEST можно сделать на сайте www.febest.de.





Температура под контролем!



Эффективное охлаждение

Долговечный мотор

Прямой аналог OEM

**Гарантия 2 года
или 125 000 километров**

**FEBEST.DE
FEBEST.CLUB**



ARCTIC BIPOLAR – аккумулятор для низких температур

Аккумуляторные батареи TUBOR специальной серии «ARCTIC» разработаны и созданы для работы в условиях Крайнего Севера и эксплуатируются уже на протяжении многих лет в реальных условиях российской Арктики и бездорожья.

Батарея серии ARCTIC – это не просто аккумулятор. Это надежный и долговечный источник тока, обладающий рекордными пусковыми характеристиками, созданный для уверенной работы в условиях экстремально низких температур.

В 2025 году серия ARCTIC пополнилась уникальными батареями, созданными по технологии BIPOLAR. Это прорывное технологическое решение, которое позволило добиться качественно новых характеристик пускового тока и срока службы в особо тяжелых условиях эксплуатации. Изменена конструкция батареи – пластины расположены горизонтально.

Активная масса наносится на противоположных сторонах решетки, что позволило избавиться от классических перемычек между группами пластин. Это, а также применение специальных сплавов и добавок в активную массу, а также универсальные конические клеммы, изготовленные из медного сплава и дополненные функцией болтового соединения, обеспечивают значительное снижение внутреннего сопротивления аккумулятора и тем самым значительно увеличивают пусковой ток.

Биполярный электрод обеспечивает лучший прием

заряда при низких температурах. Именно это и гарантирует уверенный пуск двигателя при экстремально низких температурах.

Усиленный корпус, уникальное горизонтальное расположение пластин в сочетании с их сверхплотной посадкой и дополнительной «3D» фиксацией компаундом, обеспечивает максимальную виброустойчивость батареи. Электролит, абсорбированный в стекловолоконный сепаратор, практически не подвержен расслоению, что позволяет эффективно использовать батарею как в стартерном, так и в стационарном режиме. Применение сверхчистых свинцовых сплавов гарантирует низкий саморазряд, что позволяет аккумулятору храниться без подзарядки длительное время, а рекомбинация газов делает эксплуатацию беспроблемной. Это и совмещенный с пламегасителем

клапан VRLA обеспечивает дополнительный уровень безопасности.

На выставке «ИнтерАвто-Механика 2025», компания TUBOR представила батареи Arctic Bipolar емкостью 75 и 201 Ач, дополнив ими серию сверхнадежных батарей для экстремально низких температур. Это универсальные источники тока, которые можно использовать как для запуска двигателя, так и как источники бесперебойного питания, превосходят по характеристикам западные батареи технологии «орбитал» с спиральной пластиной. Безусловно это будет по достоинству оценено потребителями.

Компаний TUBOR создана в 1999 году и признана ведущим поставщиком аккумуляторных батарей на комплектацию OEM автопроизводителей и специальных проектов. Выводя на российский рынок новое поколение свинцово-кислотной стартерной батареи BIPOLAR, компания TUBOR в очередной подтверждает свою репутацию технологического лидера в сегменте стартерных и промышленных аккумуляторных батарей.

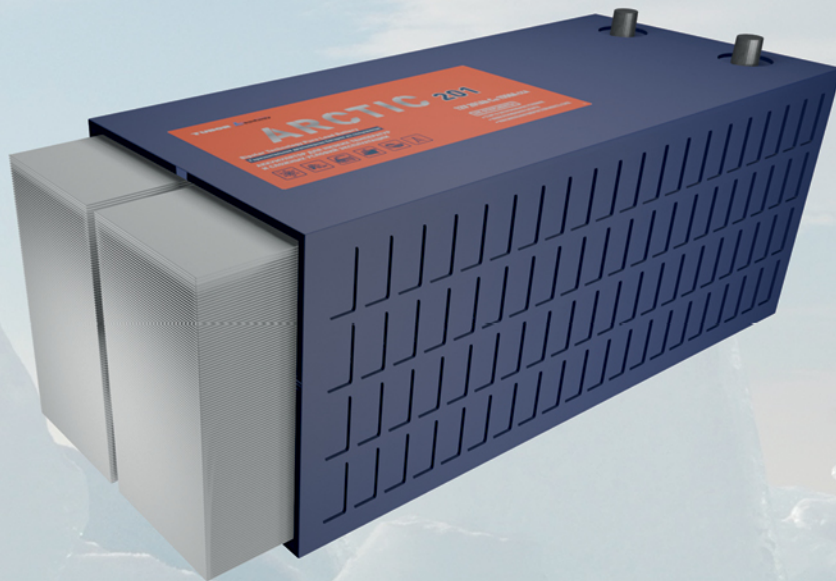


TUBOR
ЭНЕРГИЯ РАЗВИТИЯ

АККУМУЛЯТОРЫ

ARCTIC

ДЛЯ СВЕРХНИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР



НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ VIPOLAR ВПЕРВЫЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ



TUBOR.RU



Перепады температур



Глубокие разряды

**DEEP
CYCLE**

Для авто с системой Start-stop



Грузовой транспорт



Судоходство



Спецтранспорт



Источники бесперебойного питания





История щеток стеклоочистителя: от изобретения до современных технологий

Щетки стеклоочистителя – одно из тех устройств, которое воспринимается в автомобиле как должное, но без которого безопасность вождения была бы невозможной. Они позволяют водителю видеть дорогу через лобовое стекло в любой дождь, снег и другие неблагоприятные погодные условия. За более чем 100 лет щетки прошли долгий путь от простых механических устройств до высокотехнологичных систем. Расскажем об истории возникновения и развития технологии щеток стеклоочистителя, о ключевых этапах их эволюции и о том, какие инновации используются в современных моделях.

1. Первые попытки очистки стекол, 1900–1910 гг.

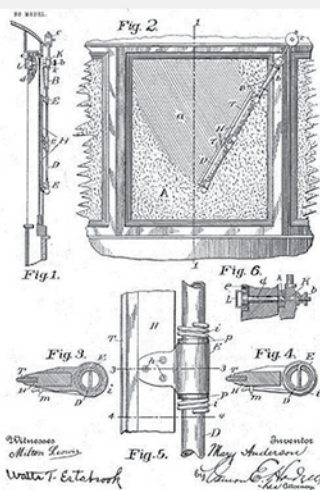
В начале эры автомобилестроения понятия «стеклоочиститель» не существовало. Водители первых автомобилей, появившихся в конце XIX – начале XX века, сталкивались с проблемой загрязнения лобового стекла: пылью, дождем и грязью. Для решения этой проблемы использовались самые примитивные методы – протирка тряпкой и другими тканями лобового стекла вручную. Однако эти способы были непрактичными и, зачастую, небезопасными.

2. Изобретение первой механической щетки стеклоочистителя, 1910–1940 гг.

Первый патент на устрой-



ство для очистки автомобильного стекла был выдан американке Мэри Андерсон в 1903 году, идея возникла у нее во время поездки в Нью-Йорке. Она заметила, что водитель трамвая вынужден открывать окно и высываться наружу, чтобы очистить стекло от дождя. Это



вдохновило ее на создание ручного устройства, которое состояло из рычага внутри автомобиля и щетки снаружи. Водитель мог приводить щетку в движение вручную, когда это было необходимо.

Это устройство стало основой для будущих разработок, однако в то время

его считали лишним и даже опасным, поскольку требовалось отводить руку от руля. Тем не менее к 1916 году большинство автомобилей уже оснащались подобными системами.

3. Появление электрического привода, 1950–1960 гг.

До 1950-х годов большинство автомобилей использовали вакуумные приводы для работы стеклоочистителей. Эти системы подключались к впускному коллектору двигателя и работали за счет



100%  Silicone Wiper Blade

ALPIC[®]
PREMIUM PARTS

ЭФФЕКТ АНТИДОЖДЬ

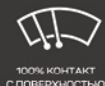
Щетки стеклоочистителя ALPIC – инновационные дворники с технологией «антидождь». Они создают уникальное антифрикционное гидрофобное покрытие на лобовом стекле, которое отталкивает капли воды, заставляя их быстро скатываться с поверхности.

Щетки стеклоочистителя ALPIC – это бесшумная работа, стойкость к морозам, ультрафиолету и непогоде. Они сохраняют свою форму и эффективность на протяжении длительного времени, не поддаваясь старению и деформации.

- **Серия Original Kit** - комплект на автомобиль, две щетки в штатном исполнении
- **Серия Professional** - одна щетка улучшенной конструкции с адаптерами, совместима с большинством автомобилей
- **Серия Hybrid** - одна щетка гибридной конструкции с креплением типа «крюк»



Узнайте больше на сайте
wipers.alpic.ru



100% КОНТАКТ
С ПОВЕРХНОСТЬЮ



БЕСШУМНАЯ
РАБОТА



ЭФФЕКТИВНО ЧИСТИТ
ОТ -50°C ДО +50°C



ДЛИТЕЛЬНЫЙ
СРОК СЛУЖБЫ

Первые* автомасла

для китайских автомобилей

С ГАРАНТИЕЙ!

Моторное масло
Hitatsu 0W-30
Zero Line Series
API SP, ACEA C2/C3



Hitatsu CVT Multi
Для вариаторных
бесступенчатых
коробок передач CVT



Hitatsu DCT/DSG Multi LV
Для роботизированных
коробок передач 7DCT



Моторное масло
Hitatsu 0W-20
Zero Line Series
API SP, ACEA C5

 **Hitatsu** 日龍®
perfect motor oil

www.hitatsu.ru

*Hitatsu [Хитацу] в переводе с японского: первый.
Гарантия обеспечивается полисом страхования
№024-044-000889/25 от 14.03.2025 г.

разницы давления. Однако они имели существенные недостатки: зависимость от оборотов двигателя, неравномерная работа при перегазовках, сложность управления скоростью очищения. Использование вакуумных стеклоочистителей требовало постоянного внимания водителя.

Серьезный прорыв произошел в 1950-х годах, когда стали внедряться электрические двигатели стеклоочистителя, которые обеспечивали равномерную и независимую работу щеток. Это сделало систему более эффективной и удобной для водителя. Электрические стеклоочистители стали удобным и эффективным решением для очистки лобового стекла, что значительно повысило безопасность вождения.

4. Улучшение материалов и режимов работы, 1970–1980 гг.

В 1970–1980-е с развитием электроники появились стеклоочистители с интервальным режимом, позволяющим задавать паузу между движениями щеток. Ранее двигатели стеклоочистителей могли работать только в двух режимах: выключен или включен постоянно. С появлением электронных реле и таймеров стало возможным управлять частотой включения моторчика стеклоочистителя. Это стало особенно удобно в случаях мелкого дождя, измороси или тумана.

В это же время уделяется внимание качеству рабочей поверхности щеток. Увеличилась длина щеток, чтобы покрывать больше площади стекла. Резина лезвий щеток



Каркасная щетка



Гибридные-щетни



Бескаркасная щетка

стала более устойчивой к погодным условиям.

5. Совершенствование конструкции щеток, 1990–2000 гг.

Классические (каркасные) щетки использовались почти весь XX век. Они состоят из металлического каркаса с несколькими коромыслами, которые имеют точки прилегания и давления на резиновую полосу. Каркасные щетки просты в производстве, но имеют некоторые недостатки: могут мерзнуть зимой, шуметь при работе, терять эффективность со временем.

В конце 1990-х – начале 2000-х появились бескаркасные щетки. Они не имеют внешнего металлического каркаса, вместо этого используется аэродинамиче-

ский профиль из пластика с внутренней сальной пластиной, равномерно распределяющей давление по всей длине резины. Эти щетки лучше переносят экстремальные температуры, меньше шумят и имеют улучшенный контакт со стеклом.

Также появился промежуточный вариант – гибридные щетки. Они соединяют элементы каркасной и бескаркасной конструкций. Обеспечивают хорошее давление на стекло и защиту ото льда и снега.

6. Умные решения и автоматизация, 2010–2020 гг.

В период 2010–2020 гг. стали внедряться сенсоры дождя, которые автоматически активируют стекло-

очистители при контакте с каплями воды. Такие системы используют оптические датчики, установленные над зеркалом заднего вида, и способны регулировать частоту движения щеток в зависимости от интенсивности осадков. Также появились системы обогрева щеток и форсунок омывателя.

7. Современные технологии щеток стеклоочистителя, 2020–2025 гг.

Сегодня на рынке внедряются щетки, изготовленные с применением передовых материалов, которые более устойчивы к перепадам температур, чем традиционная каучуковая смесь. Также внедряются конструкции, которые уменьшают сопротивление воздуха и предотвращают подъем щетки от стекла на высоких скоростях.

Получила свое активное развитие технология «антидождь», которая позволяет без применения специальных средств, только за счет щеток стеклоочистителя из 100%-ного силикона, иметь полноценный эффект «антидождь» на своем лобовом стекле. Это особенно актуально в холодных и дождливых регионах. Такие технологии используются только в дорогих премиальных линейках брендов BOSCH, TRICO, ALPIC.

Также продолжается внедрение интеллектуальных функций, сенсоров дождя с адаптивной чувствительностью, интеграции с системами безопасности автомобиля, которые делают щетки стеклоочистителя по-настоящему высокотехнологичными устройствами автомобиля.

JAC, ZOOMLION, SINOTRUK –

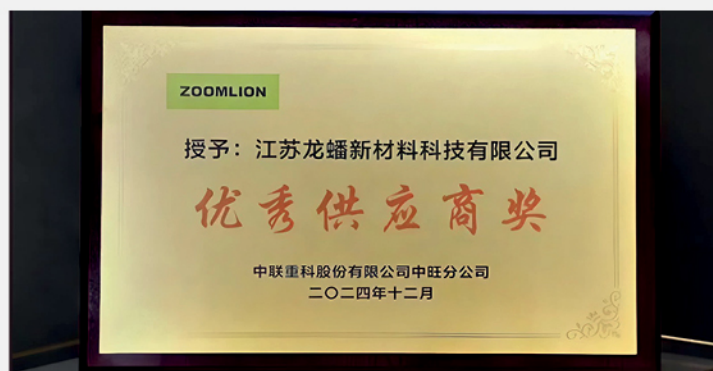
МИРОВЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ТЕХНИКИ ПРИЗНАЛИ LOPAL ЛУЧШИМ МАСЛОМ

Китайская компания Longren Technology, специализирующаяся на производстве моторных масел и технических жидкостей, была включена в список 100 ведущих предприятий автомобильной цепочки поставок Китая. Этот список был составлен совместно изданием "China Automotive News" и консалтинговой компанией Roland Berger. Признание стало результатом значительного вклада Lopal в области экологически чистых технологий и высококачественных продуктов для автомобильной промышленности.

Компания Lopal, специализирующаяся на производстве смазочных материалов, укрепляет свои позиции как надежный партнер для крупнейших китайских производителей спецтехники и автомобилей. Ее продукция получила признание таких компаний, как Zoomlion, Sinotruk (China National Heavy Duty Truck Group) и JAC, что подтверждается рядом отраслевых наград.

ZOOMLION: ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СПЕЦТЕХНИКИ

Китайский машиностроительный гигант Zoomlion присвоил Lopal звание



Почетная грамота. Lopal new technologies company ltd награждается Премией «Лучший поставщик» Компания Zoomlion Heavy Industry.

«Лучший поставщик смазочных материалов». Ключевым критерием выбора стали характеристики масел, обеспечивающие защиту двигателей в условиях экстремальных нагрузок и пере-

падов температур. Например, серия DuraRev для дизельных двигателей соответствует стандартам API CI-4 и ACEA E7, а технологии вроде MAGNETIC OIL FILM минимизируют износ деталей.



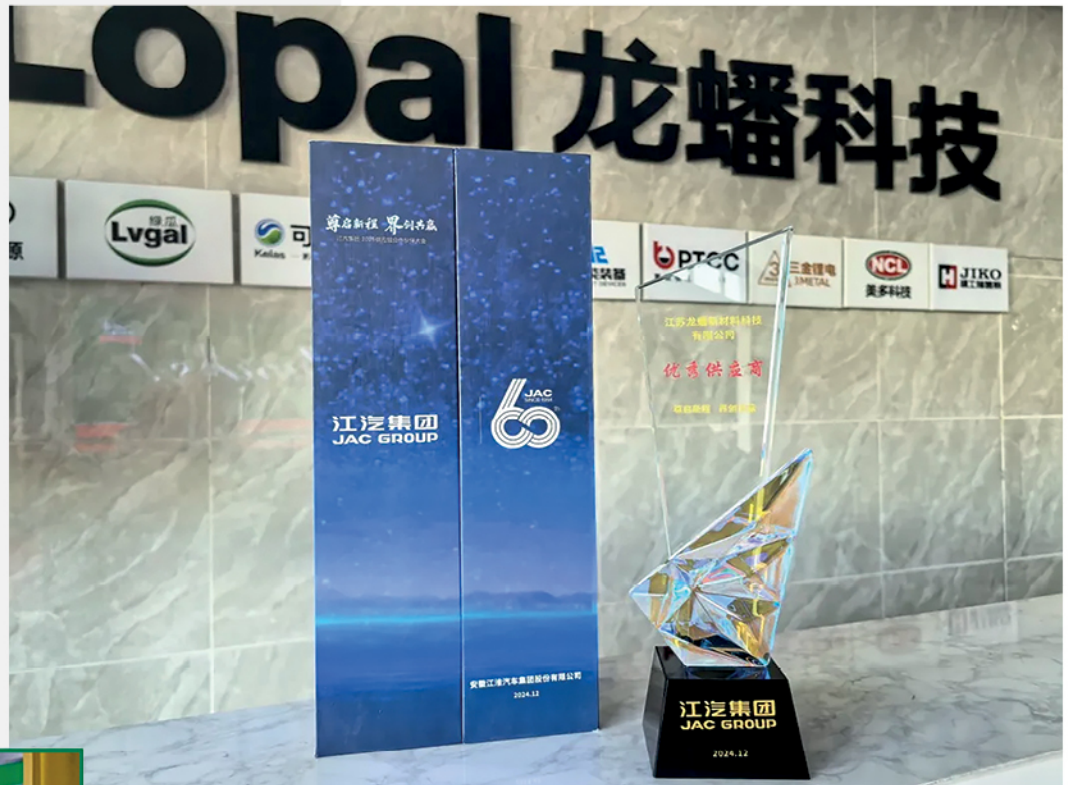
SINOTRUK: МНОГОЛЕТНЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И СТАБИЛЬНОСТЬ

Группа Sinotruk отметила Loral премией «За вклад в сотрудничество». Компания поставляет технические жидкости и смазочные материалы для грузовиков Sinotruk более десяти лет, фокусируясь на адаптации продуктов под специфические требования клиентов. Это включает не только соответствие международным стандартам, но и оптимизацию характеристик для тяжелых условий эксплуатации.



JAC: РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Бренд JAC, известный в России не только грузовиками, но легковыми автомобилями (включая модели J7 и пикап T8 и российские со платформенные родственные марки), выбрал Loral в качестве поставщика оригинальных масел. Продукты компании соответствуют современным стандартам API SP и ILSAC GF-6A, а технология



Надпись на
этикетке:
Произведено
Longpetn
Technology

ACTIVE ZING улучшает топливную экономичность. На внутреннем рынке Китая Loral выпускает OEM масла в оригинальных канистрах.

Официальное присутствие масел Loral в России позволяет автовладельцам и предприятиям получать материалы, соответствующие

требованиям производителей. Это особенно важно в условиях роста парков китайской техники, где корректное обслуживание напрямую влияет на срок службы и экономическую эффективность оборудования.

CWORKS
RKS
O
W
C

5052816818
High Performance

SUPERIA 最高品質
MOTOR OIL
5W-40
エンジンオイル
FULLY 化学合成
SYNTHETIC
FOR GASOLINE AND DIESEL ENGINES
FOR SPORT AND TURBO CARS

DIESEL OIL
5W-30

FULLY 化学合成
SYNTHETIC
FOR DIESEL ENGINES
FUEL ECONOMY



CWORKS
CERTIFIED PARTS

SUSPENSION PARTS



CWORKS-RU.COM





CWORKS
CERTIFIED PARTS

High Performance

SUPERIA 最高品質

MULTI ATF

オートマチックミッションフルード

FULLY 化学合成
SYNTHETIC

4L

CWORKS
CERTIFIED PARTS

High Performance

SUPERIA 最高品質

GEAR OIL 80W-90

ギアオイル

MINERAL OIL

PROTECTS
AND
SPECIAL

CWORKS
CERTIFIED PARTS

HANGUK
대한민국

MOTOR OIL 5W-30

엔진 오일

SP/CF GF-6A

FULLY SYNTHETIC
100% 합성유

FOR GASOLINE ENGINES

1L

FORMULATED AND MANUFACTURED IN KOREA
UNDER THE CONTROL OF TOYOTA TSUSHO CORPORATION
의 관리 하에 대한민국에서 구상되고 제조되었습니다

TOYOTA TSUSHO CORPORATION
토요타 통상 주식회사

Бренд РОСПАРТ ГОТОВ К ВЫЗОВАМ

О многолетнем опыте ГК РОЛЬФ как официального дилера, уникальной экспертизе в сервисе и обслуживании практически всех известных марок автомобилей, которые и легли в основу развития бренда РОСПАРТ рассказывает директор по сервису ГК «РОЛЬФ» Юлия Трушнова.



Расскажите об основных технологических инновациях в производстве. Что, на ваш взгляд, выделяет продукцию компании из числа конкурентов? Как вы оцениваете рыночную долю компании?

Современные бренды, производящие автокомпоненты, включая РОСПАРТ, активно внедряют передовые технологии при производстве. Это использование композитных

материалов, автоматизация производственных процессов, цифровые технологии производства, экологические стандарты. Мы регулярно проводим исследования и адаптируем нашу продукцию под современные требования автоиндустрии.

Многолетний опыт ГК «РОЛЬФ» как официального дилера, уникальная экспертиза в сервисе и обслуживании практически всех

известных марок автомобилей легли в основу развития бренда РОСПАРТ.

Какие меры стимулирования продаж работают сегодня?

Широкий набор акционных предложений, направленный на стимулирование спроса и объема продаж, – один из основных инструментов, применяющихся на практике в нашей компании. Специальные программы

лояльности, партнерские маркетинговые кампании в коллаборации с автосервисами и СТО.

Активная работа ведется и в digital-сфере, области SMM: вовлечение аудитории через геймифицированные механики, проведение конкурсов с ценными призами. Отдельно стоит отметить и BTL-направление: участие в выставках, форумах, где мы демонстрируем пре-



имущества товаров бренда РОСПАРТ.

Как вы намерены поддерживать своих клиентов? Какие новые товарные категории выводятся на рынок для удовлетворения новых потребностей? Возможно, вы запускаете промоакции, сервисные или гарантийные программы?

В бренде РОСПАРТ компания «РОЛЬФ» определила главный критерий, которым руководствуется во всех направлениях бизнеса, – качественный сервис и продукт. Мы стремимся к выстраиванию долгосрочных партнерских отношений с нашими клиентами, предлагая широкий спектр услуг – от покупки автокомпонентов до их интеграции в систему автомобиля. Это полный цикл, который мы предлагаем потребителям.

Качество запчастей РОСПАРТ постоянно проходит проверку, и мы находимся в неослабевающем процессе совершенствования технологий. Поэтому мы предоставляем расширенную гарантию,

гарантию увеличенного срока действия. Предлагаем сервисное обслуживание: консультации специалистов по подбору и установке запчастей.

Мы постоянно инвестируем в развитие нашей производственной базы, расширяем ассортимент в рамках действующих товарных групп бренда, включая ассортимент в премиум-сегменте, на электромобили. Особое внимание уделяем разработке новых товарных групп, среди которых аккумуляторы, электрика, детали подвески.

Какие риски вы ощущаете для компании в связи с выходом в сегмент китайских игроков?

Поставщики из КНР активно применяют демпинг в своем ценообразовании, что создает давление на локальные бренды. Однако у потребителей нет накопленного опыта эксплуатации данной продукции и понимания перспектив товаров на российском рынке. Недостаточное понимание отечественного рынка, не всегда

верный анализ спроса и конкурентной среды создают трудности по выводу бренда на рынок. Существует риск, что производитель не будет продолжать экспансию на новом рынке и потребитель останется без должной консультативной и сервисной поддержки.

Бренд РОСПАРТ готов к вызовам и предоставляет своим партнерам уникальные преимущества: гарантированную высокую доходность при работе с брендом, наличие бонусных программ, наличие собственных складских центров, стабильные поставки, высокое качество продукции, систему контроля качества продукции, постоянное инвестирование в улучшение потребительских свойств товаров.

Какие точки роста и риски вы видите в текущем году? Можете дать краткий прогноз по развитию своего сегмента? Какие правила или стратегию вы выбрали для своей компании на будущее?

- Мы понимаем, что интерес к автокомпонентам для премиум-сегмента, гибридных и электрических автомобилей будет только увеличиваться, поэтому продолжаем расширять линейку ассортимента для таких автомобилей.
- Продолжится усиление роли онлайн-продаж и цифровых платформ для взаимодействия с конечными покупателями.
- Для поддержания лидирующих позиций на рынке мы продолжаем разработку уникальных решений и повышение эффективности бизнеса. Наш подход основан на постоянной модернизации производства, улучшении качества обслуживания клиентов и расширении географии нашего присутствия.
- Мы будем развиваться, следуя стратегии устойчивого роста и постоянного совершенствования бренда РОСПАРТ.

РОЛЬФ



Мы строим бренд, которому доверяют и мастера, и автовладельцы



О новом бренде FOQIN и стратегии компании рассказывает Ольга Солдатова, генеральный директор ООО «ФокинЪ»

Ольга, расскажите, пожалуйста, о компании и о том, как появился бренд FOQIN.

Наша команда более двадцати лет работает в сфере автокомпонентов. Мы начинали с поставок оригинальных запчастей и на собственном опыте узнали, как должна выглядеть и работать деталь, чтобы быть надежной. За эти годы мы видели десятки брендов, сотни производителей и тысячи деталей – и хорошо понимаем, что такое настоящий OEM-уровень. Именно поэтому мы решили создать свой бренд – FOQIN. Это не проект ради красивой упаковки, а результат накопленного опыта. Мы хотели, чтобы на рынке появился продукт, за который можно отвечать лично. Мы открыто говорим: FOQIN – российский бренд, разработанный инженерами с большим опытом работы

в премиальном сегменте. Производство размещено на заводах, где выпускаются детали для таких компаний, как Bosch, Denso, Valeo, NGK. Все площадки прошли аудит и тестирование.

Как сейчас обстоят дела в сегменте продажи запасных частей?

Рынок сегодня в стадии перестройки. После бурного роста последних лет наблюдается стабилизация, но спрос не снижается – он просто становится более осознанным.

Мастера и автовладельцы стали разборчивее, выбирают детали с доказанным качеством. В то же время меняется структура автопарка: активно растет доля китайских автомобилей, возвращаются японские и европейские бренды через параллельный импорт. Поэтому рынок нуждается в

качественных аналогах сложных компонентов – тех, где ошибка недопустима. Именно это направление мы выбрали для FOQIN: сложные, ответственные детали, где требуются инженерная точность и контроль качества.

Что выделяет FOQIN среди конкурентов и чего удалось достичь в этом году?

Мы завершили первый цикл производства и уже приняли первую партию деталей. Внутренние проверки показали отличные результаты, и мы уверены в качестве продукции. Сейчас она проходит независимые тестирования, итоги которых мы обязательно представим. Совсем скоро детали появятся в продаже у наших партнеров. Для нас важно не просто начать поставки, а сделать все так, чтобы с первой партии каждая деталь

работала стабильно. Все компоненты прошли лабораторные и полевые испытания, включая ресурсные тесты на стендах. FOQIN – это бренд, в котором все продумано: от инженерных решений до упаковки. Мы используем крафтовую коробку без ламинации – экологичное решение, которое можно перерабатывать. Это мелочь, но она отражает наш подход: думать о качестве не только внутри детали, но и вокруг нее. Что касается гарантийной политики – мы предоставляем гарантию 2 года или 60 000 км пробега. Если возникает проблема, мы берем расходы на замену детали и работу по установке на себя. А если ситуация приведет к более серьезному ущербу автомобиля, у нас предусмотрена страховая защита, которая покрывает убытки клиента.



Для рынка автокомпонентов это редкая практика, но мы считаем ее необходимой – если ты уверен в своем продукте, нужно быть готовым отвечать за него.

Какие товарные категории сегодня наиболее востребованы и будет ли расширяться ассортимент?

На старте мы сосредоточились на технологически сложных группах: кислородные датчики, термостаты, свечи зажигания, ремни и ролики. Эти компоненты требуют высокой точности и стабильности, и именно в этих сегментах мы видим запрос на качественный аналог. Далее будем развиваться в двух направлениях.

Во-первых, углубление текущих групп – расширение ассортимента внутри уже освоенных категорий, чтобы

максимально покрыть актуальный автопарк.

Во-вторых, освоение новых сегментов: мы рассматриваем тормозные системы, элементы подвески, а также электронные компоненты, где качество особенно критично.

Наша цель – не просто расширять SKU, а сохранять стабильность и контроль на каждом этапе.

Какие риски и вызовы вы видите сегодня на рынке и какую стратегию выбрала компания?

Мы видим основной вызов в росте недоверия к новым брендам. Рынок перенасыщен предложениями, и клиенты устали от «новинок без ответственности». Наша стратегия противоположна: качество, надежность и забота о клиентах.

Мы не строим бренд на громких обещаниях – стро-

им его на доверии и фактах. FOQIN – это продукт, где за каждую деталь отвечает конкретная команда, где у клиента есть прямая связь с производителем.

Мы сделали простой канал обратной связи – QR-код на упаковке ведет в Telegram-канал, где можно напрямую задать вопрос инженеру, уточнить по установке, подобрать аналог или обратиться по гарантии.

Это часть нашей философии: быть ближе к клиенту и решать вопросы быстро, без формальностей.

Как FOQIN поддерживает своих партнеров и конечных клиентов?

Мы изначально строим коммуникацию на открытости и профессионализме.

Наши партнеры – это в первую очередь СТО, дистрибьюторы и магазины,

которые доверяют нам своих клиентов. Мы предоставляем им техническую поддержку, обучающие материалы, консультации по установке и диагностике. Для конечных клиентов – простая и понятная гарантийная политика, оперативная связь и прозрачные условия. Если деталь вызвала вопрос – мы не перекладываем ответственность, а разбираемся и решаем. Для нас важно, чтобы человек чувствовал: его слышат и он не останется один на один с проблемой.

Какие задачи вы ставите перед компанией на ближайшее будущее?

В ближайшие месяцы мы выведем продукцию FOQIN на российский рынок и начнем формировать партнерскую сеть.

Основные цели на ближайшие два года – удвоить ассортимент, укрепить систему технической поддержки, запустить обучающий контент для специалистов СТО и развивать направление B2C. Мы хотим, чтобы FOQIN стал не просто еще одним брендом, а символом предсказуемости: когда ты берешь деталь – и уверен, что она установится, заработает и отработает свой срок без сюрпризов.

Если коротко, что бы вы хотели, чтобы люди понимали, видя логотип FOQIN на упаковке?

Что перед ними не просто коробка с деталью, а результат работы людей, которые знают, как устроен автомобиль и что значит качество.

Для нас FOQIN – это личная ответственность и уважение к тем, кто выбирает нас.

Технологическая устойчивость в условиях рыночной турбулентности

Как PARTS-MALL обеспечивает надёжность компонентов для стареющего автопарка

Российский рынок автокомпонентов переживает структурную трансформацию: от эпохи «лёгких денег» — к эпохе инженерной ответственности. В новых условиях выживают не те, кто громче кричит, а те, кто глубже интегрирован в технологические цепочки OEM. Компания PARTS-MALL делает ставку не на маркетинг, а на преэминентность качества — и это особенно важно для автомобилей возрастом 15–20 лет, составляющих основу парка корейских марок в России. Компания активно работает на рынке России уже 25 лет — с самого начала корейского бума в автопроме.

От «рынка мечты» — к рынку требований

Ещё пять лет назад рост сегмента поддерживался за счёт низкой конкуренции и высокой маржинальности. Сегодня ключевые драйверы

успеха — инженерная компетентность, контроль качества и OEM-интеграция. Особенно это актуально в условиях, когда:

- доля автомобилей старше 15 лет превышает 40% парка Hyundai/Kia в РФ;
- потребитель сталкивается с волной «серых» брендов, зарегистрированных после 2022 года;



Инженерная идентичность без ценовой премии

Бренды PARTS-MALL — ADDAX-Q (ЦПГ) и CAR-DEX (подвеска) — производятся на тех же заводах, что и оригинальные детали для Hyundai, Kia, SsangYong и других OEM Азии. Вся продукция соответствует стандарту IATF 16949:2016, унаследовав требования от предыдущего стандарта TS 16949.

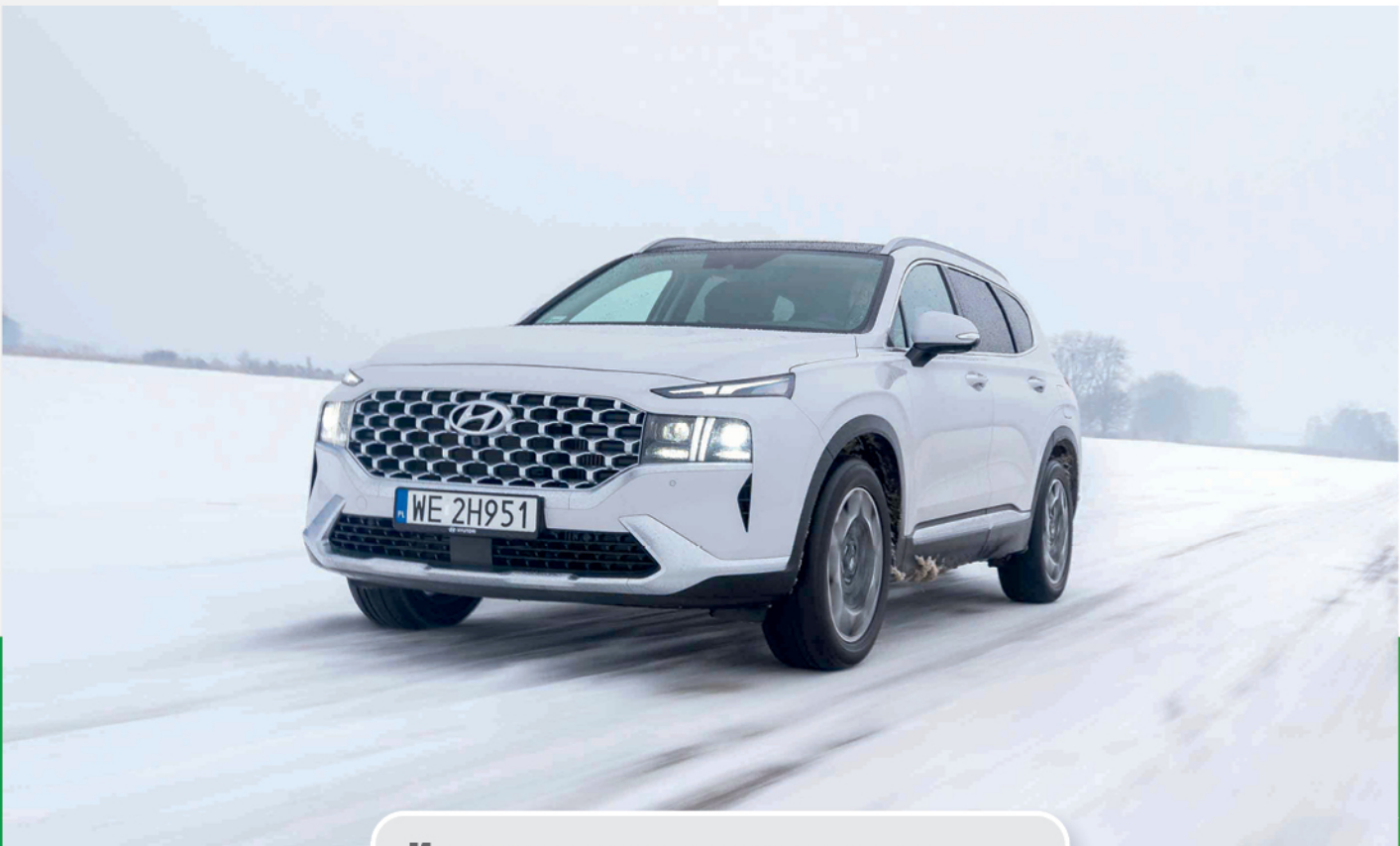
Факт-бокс: ADDAX-Q vs OEM

Поршневые кольца G4FC (1.4/1.6 л)	6 500	1 800	в 3,6 раза
Вкладыши 4D56 (Mitsubishi)	4 500	1 900	в 2,4 раза

- зимние условия становятся экстремальными — по прогнозам, зима 2025–2026 может быть одной из самых холодных за 12 лет.

«Перспективы в автобизнесе есть только у тех, кто согласует стратегию с реальностью рынка — а не с мечтами о прошлом» — эксперт отрасли

Разница — только в логистике: PARTS-MALL закупает ту же продукцию через параллельные контракты, минуя дилерские наценки.



CAR-DEX: подвеска, готовая к лютой зиме

Зима 2025–2026 — вызов для подвески любого автомобиля, особенно старше 15 лет. CAR-DEX разработан с учётом российских реалий:

- HNBR-резина выдерживает температуры до -50°C ;
- Фосфатное + полимерное покрытие стали SPCC защищает от реагентов;
- Усиленная геометрия опор снижает внутренние напряжения на ухабах.

Испытания, подтверждающие надёжность:

- ✓ 500 000 циклов нагрузки (± 15 мм, 2 Гц)
- ✓ Коррозионный тест ISO 9227 — 500 часов
- ✓ Статическая нагрузка до 12 кН без выдавливания резины

Полевое подтверждение: компоненты CAR-DEX использовались командами

И в наступающую суровую зиму автовладельцы, выбравшие в CAR-DEX и ADDAX-Q, могут быть уверены: их автомобиль не подведёт.

Дрифт Гран-при Москвы 2025 и выдержали экстремальные боковые перегрузки без деформации.

Трёхуровневый контроль — щит от подделок

Чтобы защитить рынок от «пали», PARTS-MALL внедрила систему проверок:

1. На заводе — соответствие OEM-чертежам и TS 16949;
2. На складе — контроль размеров и твёрдости;
3. В РФ — выборочные испытания под надзором московского офиса, возглавляемого специалистом с 25-летним опытом (бывший руководитель дистрибуции Gates в СНГ).

Новое направление: Parts-Mall Essence для китайских авто

С ростом доли Geely, Chery, Haval и BYD компания внедряет в линейку Parts-Mall Essence:

- Оранжево-синяя упаковка — визуальное отличие от основной - сине-зеленой линейки;
- Усиленный аудит поставщиков;
- Адаптация под российские климатические и дорожные условия.
- Учет требований регламентов РФ к упаковке - «Честный знак»

Вывод

В эпоху турбулентности устойчивость строится не на объёмах, а на глубине

технологической интеграции, соблюдении стандартов и ответственности за конечный результат. PARTS-MALL — пример компании, которая не просто поставляет запчасти, а обеспечивает инженерную преемственность от конвейера до СТО и магазина.

И в наступающую суровую зиму автовладельцы, выбравшие в CAR-DEX и ADDAX-Q, могут быть уверены: их автомобиль не подведёт.

www.parts-mall.com



Какой масляный фильтр выбрать?

Как разобраться в выборе фильтров рассказывает Игорь Прядкин, директор по маркетингу компании ООО «Автомедон-М».



Автомобилисты задают себе этот вопрос как минимум раз в год, а владельцы коммерческого транспорта сталкиваются с выбором значительно чаще. На полках магазинов и в онлайн представлены сотни брендов, на любой вкус и кошелек, так как же не допустить фатальную ошибку при таком многообразии?

На первый взгляд, масляный фильтр – простая и недорогая деталь, однако это очень ответственная деталь, обеспечивающая работу системы смазки, в самом сердце автомобиля. Внешне корпусные фильтры в исполнении различных брендов очень похожи по размерам, весу и геометрии.

Многие автовладельцы и автомеханики предпочитают не рисковать при выборе и

по инерции рекомендуют оригинальные или очень дорогие масляные фильтры «европейских производителей». Действительно, в 90-е годы, когда формировался

парк иномарок в России, такой подход был оправдан. Российский рынок запчастей для иномарок только формировался, подержанные автомобили в Центральную

Россию попадали из Европы, с ними приходили и европейские бренды запчастей. Выбрать правильный фильтр тогда было непростой задачей, известные бренды

AMD

OIL FILTER

HYUNDAI (Solaris RB)
(Sonata Tagaz, NF, YF) (Accent Tagaz, MC) (Elantra Tagaz, XD, HD) (Getz TB)

ORIGINAL SPARE PARTS

предоставляли бумажные каталоги, что значительно упрощало подбор. Представительства европейских производителей не жалели денег на рекламу, вот и укоренились в наших головах разные европейские бренды.

Сегодня же на большинстве европейских фильтров красуется надпись made in China, раньше это было немыслимо. Наступило время производителей из Юго-Восточной Азии, которые за прошедшие 30 лет научились не только копировать и производить по документации заказчика, но во многом превзошли западную инженерную школу (пример – китайские электромобили и смартфоны).

Конкурировать в массовом производстве западные предприятия не могут от слова «совсем», вот и размещают заказы в Азии. Посмотрите на немецкий автпром, многие марки давно собирают в Китае, вот и колесят по дорогам Volkswagen с иероглифами на корме.

Так чем сегодня отличаются качественные современные фильтры AMD от европейских или японских брендов, произведенных на тех же предприятиях? Ценой и уровнем сервиса. Европейский офис нужно кормить, да кривая логистика стоит денег, кроме того, отсутствие долгосрочных целей подталкивает к сиюминутным заработкам. Вот и стоят фильтры «из старушки Европы» в два-три раза дороже...

Кроме того, российский рынок покинули многие европейские компании, контроль за ввозом их брендов прекратился, количество подделок увеличилось



кратно. По нашим оценкам, общая доля сомнительного оригинала и европейских брендов непонятного происхождения более 30%. Покупка таких фильтров превратилась в дорогое и опасное мероприятие.

Так какой же масляный фильтр выбрать для своего любимого автомобиля? Ответ простой – знаменитого фильтровального бренда с безупречной репутацией – AMD.

Почему выбирают масляные фильтры AMD?

Качество:

- Фильтровальный элемент AMD из корейской бумаги плотностью 200 г/м². **Премиальное фильтрование.**
- Корпус фильтра AMD из высокопрочной стали, толщиной 0,6 мм. **Надежность установки и герметичность.**
- Перепускной клапан AMD соответствует оригиналу. **Гарантия оптимальной смазки в любых условиях.**

- Уплотнительное кольцо AMD из силикона. **Герметичность прилегания.**
- Антидренажный клапан AMD из силикона. **Удержание масла в фильтре при t ниже -50°C.**

Условия:

- Головной офис AMD в России. **Настоящая заводская гарантия 15 000 км или 12 месяцев.**
- Цена AMD от завода, без накруток. **Прямая логистика и никаких европейских накруток.**

Подбор фильтров



amd-parts.com



- Онлайн-каталог AMD – amdfilter.ru. **Удобный онлайн-каталог на русском языке исключает ошибки подбора.**
- Ассортимент AMD – 2650 наименований фильтров. **Покрывает 90% Российского парка.**
- Развитая сеть продаж AMD – 300 оптовых складов. **Фильтры AMD доступны в любом уголке России.**

Инновации:

- Комплекты фильтров AMD. **Бестселлер маркетплейсов.**
- Антибактериальные фильтры AMD. **Премиальная атмосфера в салоне авто.**

Фильтры AMD – более 20 лет нам доверяют потребители и профессионалы. Продажи фильтров растут ежегодно, в прошлом году AMD выбрали более 8 млн покупателей, в этом году мы ожидаем рост до 12 млн. Два года подряд фильтры AMD удостоиваются престижной номинации профессионального сообщества – «Фильтр года».

Аккумуляторы VST – Мастера постоянного тока

Сегмент автомобильных аккумуляторных батарей – один из самых высококонкурентных в отрасли. Любому новичку пробиться в нем чрезвычайно сложно. Не говоря уже о том, чтобы занять топовые позиции. Однако не так давно появившийся бренд VST сумел встать в один ряд с лидерами довольно быстро. Как ему это удалось? В чем секрет успеха аккумуляторов VST? Читайте об этом в нашей публикации.

Бренд славных традиций

Бренд VST в России представляет компания «Бэттери Стандарт» – отечественный производитель, сфера деятельности которого лежит в изготовлении стартерных аккумуляторных батарей для легкового и грузового транспорта. Несмотря на то что в качестве самостоятельного бренда VST оформился в 2022 г., его компетенция базируется на богатейшем мировом опыте и тесно связана с немецкой школой создания и производства аккумуляторных батарей для автотранспорта.

Ее наработки, ее достижения и инновации, а также инженерные ноу-хау нашли прямое отражение в линейке продукции VST. При этом российским специалистам удалось успешно адаптировать глобальные решения под особенности российского рынка, учитывая специфику локальных климатических и дорожных условий.

Благодаря этому, производя свою продукцию в рамках программы импортозамещения, компания продолжает

славные традиции и идет в русле передовых технологий эффективности и производительности. Для изготовления аккумуляторных батарей используется современное оборудование, а все технологические процессы, включая начальный этап подбора сырья и финишный – контроля качества, полностью соответствуют международным отраслевым стандартам.

Также в качестве технологических преимуществ продукции VST эксперты выделяют технологию производства решеток: Rolling/casting + Expand Ca/Ca – и специальную конструкцию двойной лабиринтной крышки. При этом широчайший охват ассортимента позволяет максимально грамотно и профессионально удовлетворять любые потребности отрасли.

Всеобъемлющая линейка

В настоящий момент ассортимент продукции бренда VST включает четыре линейки аккумуляторных батарей для легкового и грузового автотранспорта. Это

классические VST Стандарт, высокотехнологичные VST AGM и VST EFB, а также новая линейка VST Silver, представленная на выставке MIMS Automobiity Moscow 2025. Давайте поближе познакомимся с каждой из них.

VST Стандарт

Линейка VST Стандарт включает в себя аккумуляторные батареи классической конструкции, обеспечивающие надежный запуск двигателя в течение всего срока эксплуатации и стопроцентное энергообеспечение бортовой сети. АКБ

этой линейки характеризуются высокими пусковыми токами, проверенными пользователями надежностью и долговечностью. Кроме того, к числу их преимуществ следует отнести минимальный расход воды.

Батареи данной линейки отличаются универсальностью применения и охватывают очень широкий круг современных автомобилей самых разных марок и моделей.

VST EFB

Батареи VST EFB – продукт инновационных технологий,





Благодаря своей конструкции, они наилучшим образом подходят для эксплуатации при максимально низких температурах и в наиболее нагруженных режимах.

обладающий увеличенным в два раза по сравнению со стандартными АКБ сроком службы в циклах. Эти батареи, содержащие жидкий электролит, имеют улучшенную конструкцию, благодаря применению специальной полиэстеровой пленки, удерживающей активную массу на поверхности пластин. Благодаря этому они отлично подходят для транспортных средств с

большим количеством энергопотребителей на борту и гарантируют им стабильно высокую производительность. А за счет улучшенной конструкции батареи VST EFB характеризуются увеличенной устойчивостью к циклическим нагрузкам и, как следствие, увеличенным сроком службы.

Производитель рекомендует использовать аккумуляторы VST EFB в автомо-

билях с базовой версией системы «старт-стоп» и транспортных средствах с высоким энергопотреблением.

VST AGM

АКБ VST AGM – продукт самых передовых технологий, чей срок службы по сравнению со стандартными батареями увеличен в три раза. Изготовленные по революционной технологии с

применением абсорбирующего стекловолокна, они обеспечивают наивысшую из возможных в данном виде оборудования производительность. Благодаря этому батареи VST AGM наилучшим образом подходят для автомобилей с наиболее мощными двигателями и большим количеством энергопотребителей на борту.

Технология AGM обладает целым рядом безусловных преимуществ. Изготовленные по этой технологии аккумуляторные батареи априори защищены от вытекания электролита ввиду отсутствия любых жидких фракций. Вместо них применяется пропитанный жидким электролитом пористый элемент. Поэтому даже в случае аварии и серьезного повреждения данные



За счет улучшенной конструкции батареи VST EFB характеризуются увеличенной устойчивостью к циклическим нагрузкам и, как следствие, увеличенным сроком службы.

батареи не представляют опасности для водителя и пассажиров.

Кроме того, опять же благодаря своей конструкции, они наилучшим образом подходят для эксплуатации при максимально низких температурах и в наиболее нагруженных режимах. Поэтому батареи VST AGM рекомендуется применять во всех современных автотранспортных средствах с любыми типами системы «старт-стоп», включая расширенную версию с функцией рекуперативного торможения. Естественно, их следует использовать и в автомобилях с повышенным энергопотреблением.

VST Silver

Как уже было сказано, VST Silver – новый продукт в линейке бренда. Отличительная черта этих батарей – высокая емкость, долговечность и надежность. За счет увеличенных пусковых токов батареи VST Silver дают на 20% большую мощность, если сравнивать с устанавливаемыми на конвейере аккумуляторами.

К тому же АКБ этой линейки обладают повышенным приемом заряда и минимальным саморазрядом. При этом в их конструкции применены пластины увеличенной толщины и прочности, а специальные добавки в активную массу улучшают электрические характеристики и жизненный цикл.

Стоит сказать и о том, что эти аккумуляторы способны обеспечить уверенный запуск двигателя даже в самых экстремальных температурных режимах.

Благодаря всем перечисленным выше особенностям производитель рекомендует выбирать данные батареи для интенсивной эксплуатации в городском цикле на



В наличии на складах большой ассортимент продукции, а отгрузки осуществляются ровно в срок без малейшей задержки.

автомобилях всех классов, в том числе и с повышенным энергопотреблением и оснащенных дизельным двигателем.

Поддержка рынка

Для обеспечения наиболее эффективных продаж компания осуществляет полноценную и всестороннюю поддержку партнеров. Она включает разнообразные тренинги, акции и прочие комплексные меры, нацеленные на эффективное взаимодействие в рамках продуктивного сотрудничества.

В наличии на складах большой ассортимент продукции, а отгрузки осуществляются ровно в срок без малейшей задержки. При этом стоимость, как уже было сказано, максимально адаптированной к российским природно-климатическим и дорожным условиям продукции, изготовленной по передовым мировым технологиям, максимально привлекательная.

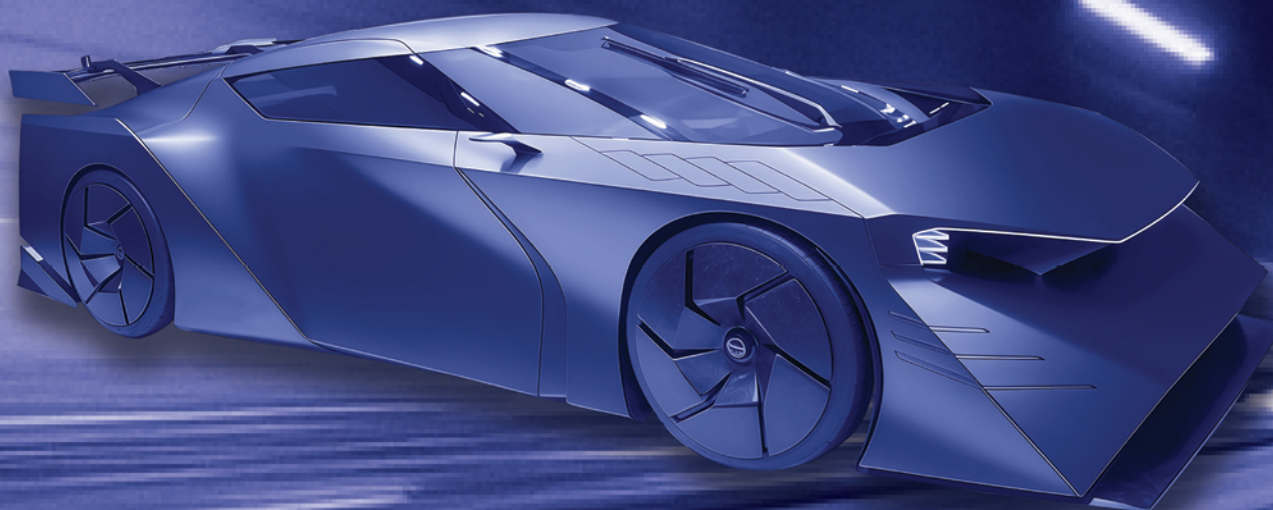
Все это служит надежным залогом взаимовыгодного сотрудничества профессиональных операторов отрасли с одним из ведущих российских производителей аккумуляторных батарей.



МАЯК
ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ



АВТОЛАМПЫ ГОДА



"МАЯК ЗАЖИГАЕТ!"

ВСЁ ДОЛЖНО БЫТЬ БЫСТРО, МОЩНО И АБСОЛЮТНО БЕЗОПАСНО!"

Вячеслав Субботин, спортивный директор ГазРейдСпорт*

* ГазРейдСпорт участвует в акции «За безопасность дорожного движения!»



mayakpro-info@mail.ru



vk.com/mayakoriginal



+7 903 723 50 34



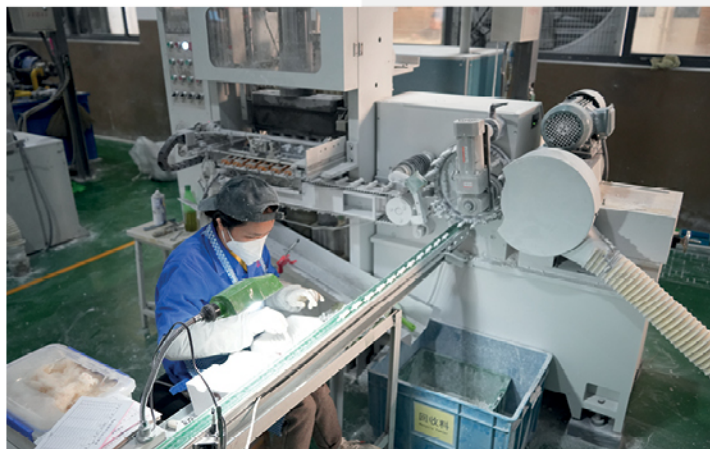
mayakoriginal.ru

Завод NINGBO MARSHAL: Масштабное производство свечей зажигания для мирового рынка

Требования производителей автомобилей с ДВС к свече зажигания растут, и использование драгоценных материалов из платиновой группы, таких как платина, иридий, становится неотъемлемой частью технологического процесса.

В этой статье мы хотим познакомить вас поближе с заводом NINGBO MARSHAL AUTO PARTS CO., LTD, на котором производятся свечи зажигания под брендом MS-MARSHAL, а также многие другие бренды, которые вы можете встретить на мировом рынке автомобильных запчастей. Наш завод находится в Китае, городе Цыси, площадь завода составляет более 70 000 квадратных метров, производственные мощности позволяют осуществлять выпуск более 120 миллионов свечей зажигания в год.

Процесс производства начинается с формирования керамического изолятора путем прессования в формы оксида алюминия высочайшего качества (фото 1), поставщиком исходного материала является лидер рынка – компания Almatiss, именно ее составы используют все лидеры отрасли, за исключением завода NGK в Нагое. Впоследствии заготовки проходят механическую обработку и подвергаются высокотемпературному обжигу в специальной печи (фото 2). Если Вам показалось, что

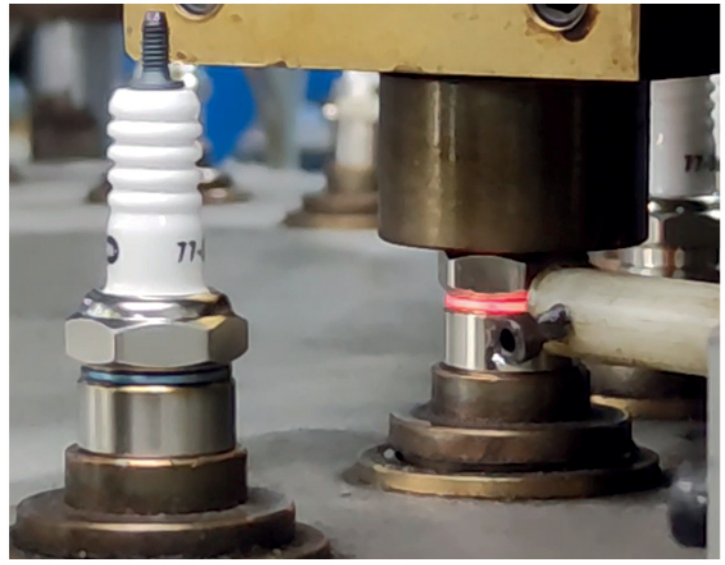
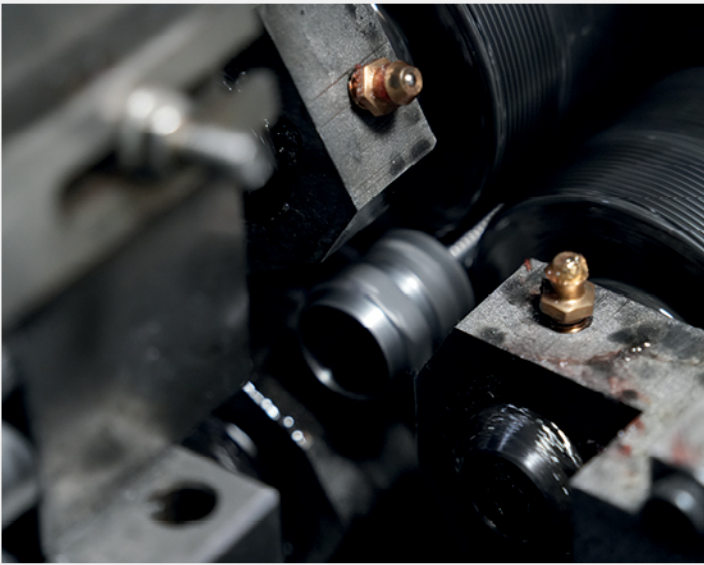


на этом сложные процессы заканчиваются, то это не так. Самые сложные и технологические процессы только начинаются. На следующем этапе производится сборка

и запекание керамического изолятора, центрального электрода, стержня с контактной головкой и стекла металлического резистора. Полдела сделано, и теперь

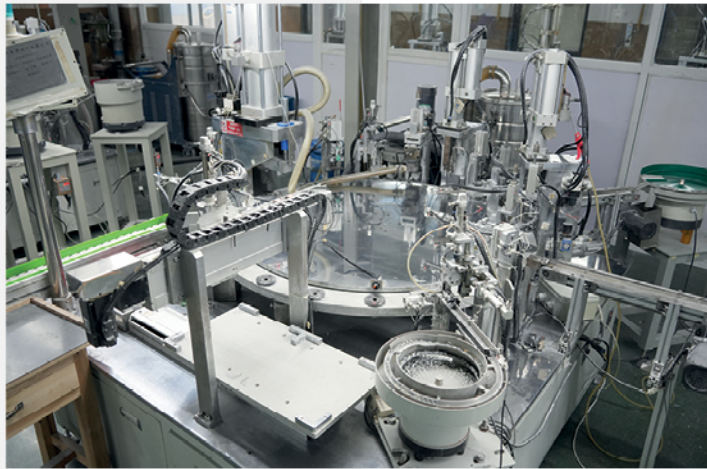


пора проверять качество. Каждая свеча проходит через стенд контроля сопротивления (фото 3). Оставим на время цех керамики и перейдем в другой корпус, где на первом этаже расположен цех металлообработки. На металлические заготовки корпусов путем накатки наносится резьба и приваривается боковой электрод (фото 4). Пора перемещаться в сборочный цех, где происходит таинство соединения керамического изолятора с металлическим корпусом. Завод использует обе воз-



возможные технологии сборки и герметизации, Hot Lock и Cold Lock (фото 5 и 6), в зависимости от требований заказчика и рекомендаций инженерного отдела. Финальный этап самый важный – контроль качества, и данному процессу мы уделяем очень большое внимание. В конце каждой сборочной линии установлены автоматы, которые проверяют каждую свечу зажигания после сборки с использованием 11 высокоточных камер. Осуществляется визуальный контроль всех возможных параметров, таких как габаритные размеры, целостность керамического изолятора, симметричное расположение центрального и бокового электрода, наличие искрообразования. Также на каждом этапе происходит выборочный отбор для проведения тестов в лаборатории. Итак, мы с вами рассмотрели все основные моменты изготовления, пора переходить к тонкостям.

Очень важным и сложным этапом является процесс сварки иридиевого или



Используемая ответственными производителями свечей зажигания технология круговой лазерной сварки позволяет качественно зафиксировать напайку на центральном электроде.

платинового наконечника (шайбы) с центральным или боковым электродом. Круговая лазерная сварка – технически сложный процесс, и недобросовестные производители хитрят именно в этот момент. Требования производителей автомобилей с ДВС к свече зажигания растут, и использование

драгоценных материалов из платиновой группы, таких как платина, иридий, становится неотъемлемой частью технологического процесса. В попытке удешевить продукцию недобросовестные производители эмитируют наличие драгоценных металлов путем придания формы центральному

электроду, иногда простейшей фрезеровкой, а иногда и путем приваривания никелевого наконечника, невооруженным взглядом такую подделку сразу и не распознать. Ресурс такой свечи даже меньше, чем обычной никелевой, за счет того, что износ напайки из никеля меньшего диаметра произойдет быстрее. Используемая ответственными производителями свечей зажигания технология круговой лазерной сварки позволяет качественно зафиксировать напайку на центральном электроде. Ровный и глубокий сварочный шов исключает дефекты и позволяет напайке прослужить длительный срок.

Многие автолюбители проверяют наличие драгоценных металлов в свечах зажигания с помощью магнита. Этот метод имеет право на жизнь, однако нужно помнить, что только сама напайка из иридия или платины не должна магнититься, а основание центрального электрода, боковой электрод и корпус будут и должны магнититься.

Грандиозный выставочный август

Выставочный август 2025 года отметился грандиозным событием – «АвтоКластером отраслевых выставок», созданным авторитетным выставочным оператором Sigma Expo Group. Он включал три масштабных выставки, проходивших на одной площадке: «ИнтерАвтоМеханику», ComAutoTrans, AutoBusExpo. О первой из них, посвященной тематике автозапчастей и послепродажному обслуживанию автотранспортных средств, мы расскажем в данной публикации.

Антон Пилот



ШААЗ

ОРЕНБУРГСКИЙ
РАДИАТОР

ASP
PRO
АВТОКОМПОНЕНТЫ

KRAFT
сцепления **TECH**

KL KALE
AUTO RADIATOR
АВТОМОБИЛЬНЫЕ РАДИАТОРЫ

Bendix
СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Несмотря на премьеру, первый блин отнюдь не вышел комом. Мероприятие собрало большое количество участников и, конечно же, еще больше посетителей, приехавших на выставки с разных концов нашей страны. Еще не подведена официальная статистика, но уже сейчас можно сказать, что свои экспозиции представили компании из семи стран, охватив широкий спектр товарных групп – фактически весь ландшафт оборудования, запчастей, расходных материалов, аксессуаров, технических жидкостей и проч. изделий, необходимых для качественного выполнения работ и предоставления сервисных услуг.

Десятки тысяч продуктивных встреч и переговоров, огромная экспозиция, занимающая самые большие залы второго павильона «Крокус Экспо», специализированные мероприятия и мастер-классы, конференции и тренинги и проч. создали огромное информационное пространство, способствующее развитию бизнеса всех гостей и участников «ИнтерАвтоМеханики». Именно поэтому уже сейчас можно смело утверждать, что «АвтоКластер» уверенно закрепится в выставочном календаре, став одним



из важнейших событий в структуре отечественного автопрома. А также эффективной площадкой, где могут быть продемонстрированы его достижения и заключены взаимовыгодные контракты с добросовестными игроками рынка.

Собственно, о новинках этих игроков – основных поставщиков автосервисной отрасли – мы сейчас и расскажем.

Запчасти и автокомпоненты. Российские бренды

Специалистам послепродажного обслуживания, работающим с легковыми автомобилями отечественного производства, наверняка хорошо знакома продукция компании «Ремком». Эта российская компания уже более десяти лет занимается разработкой и выводом на рынок ремкомплектов,

а также датчиков, электрокомпонентов, деталей кузова, салона, двигателя и проч., имея в своем ассортименте около 1200 позиций запасных частей для автомобилей «Лада».

Но все-таки ремкомплекты остаются ее главной визитной карточкой, и в основном новые наименования именно в этом сегменте компания презентовала на выставке. Среди наиболее востребованных наборов, созданных, что называется, в ответ на запрос профессионального сообщества, стоит выделить ремкомплекты: задней крышки ГРМ для а/м семейств «Гранта» и «Калина», крепления переднего и заднего бамперов для «Нивы», «Приоры» и машин так называемого «десятого» семейства, подушек глушителя и кулисы КПП для авто нескольких линеек, крепления передних тормозных

колодок для «классики», стеклоомывателя переднего с обратным клапаном почти для всего модельного ряда «АвтоВАЗа» и проч.








Отрадно видеть, что российский рынок автокомпонентов не стоит на месте и постоянно развивается. На нем появляются новые интересные бренды, выводимые профессиональными игроками отрасли. Один из таких брендов, премьера которого состоялась на выставке «ИнтерАвтоМеханика», – FOQIN. Представленная им в «Крокусе» экспозиция стала первым публичным показом линейки автозапчастей, которую создала команда, имеющая 20-летний опыт работы в ОЕ-секторе.

Эта линейка включает очень востребованные товарные группы: амортизаторы, опорные подшипники, термостаты, свечи зажига-



КТО МЫ?

FOQIN — бренд, созданный командой с **20-летним опытом** работы с OEM и премиальными автозапчастями

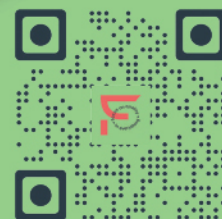
-  **АМОРТИЗАТОРЫ**
-  **ОПОРНЫЕ ПОДШИПНИКИ**
-  **КИСЛОРОДНЫЕ ДАТЧИКИ**
-  **ТЕРМОСТАТЫ**
-  **СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ**
-  **РЕМНИ И РОЛИКИ**
-  **ВОДЯНЫЕ НАСОСЫ**



Наша цель — не просто выпускать компоненты,

а строить систему,

где каждая деталь работает так, как должна, без неожиданностей





ния, ремни, ролики, кислородные датчики, водяные насосы. По утверждению представителей бренда, все детали соответствуют стандартам ведущих мировых автомобилестроителей или даже превосходят их и изготовлены из высококачественных материалов. Команда FOQIN делает особый акцент на том, что компания гарантирует стабильность от партии к партии, контролируя каждый этап взаимодействия с промышленными партнерами.

Естественно, FOQIN – проект с обширными международными связями. Тщательное тестирование каждой детали и сертификация на соответствие стандартам ISO и OEM проводятся в Корее. Благодаря ему удается добиться ничтожно низкого процента брака, составляющего менее 0,1%. В свою очередь, складские

помещения в Дубае способствуют скорости и бесперебойности доставки, сводя к минимуму транспортные издержки.

Со своим брендом на выставке выступила и компания «Магистраль-НН». Это бренд Riginal, ассортимент которого насчитывает более 4000 позиций. За последние полгода в его обойму вошел ряд новинок, включающих тормозные барабаны и диски, комплекты передних брызговиков, тормозные шланги в металлической оплетке, прокладки масляного картера, клапанной крышки и двигателя, а также комплекты крепления: ГБЦ и клапанной крышки, ступицы и рессор. Появилась в ассортименте бренда и такая интересная группа товаров, как довольно востребованные сегодня в обстановке тотального эко-



логического безразличия заглушки клапана EGR.

На компонентах тормозной системы Riginal стоит остановиться подробнее. Барабаны имеют цельнолитую конструкцию, в которой прецизионной мехобработке подвергались фланец и поверхности трения. При этом благодаря скрупулезному подбору материалов торможение осуществляется с предельно низким уровнем шума и высокой эффективностью. В свою очередь, при производстве тормозных дисков используются специальные сорта чугуна, а их вентилируемое строение, обеспечивающее наилучшее охлаждение, способствует увеличению срока службы детали. Любопытны и характеристики тормозных шлангов в металлической оплетке. Бренд декларирует температурный режим от -45 до $+170^{\circ}\text{C}$ с рабочим

давлением 220 атм. и максимальным кратковременным давлением до 800 атм.

Еще один российский бренд – Volton. В сферу его компетенции входят компоненты авто и автомобильная электроника. На выставке «ИнтерАвтоМеханика» Volton представил свои новые товарные позиции сразу в нескольких группах: свечи зажигания для автомобилей иностранных марок, катушки зажигания и моторы стеклоочистителей. Эти позиции закрывают очень востребованный ассортимент по автомобилям наиболее популярных на российском рынке автомобилестроителей. Это VW, SKODA, SUZUKI, NISSAN, TOYOTA, MITSUBISHI, MAZDA, HYUNDAI, CHEVROLET, FORD, RENAULT, KIA.

Примечательно, что Volton не скрывает контрактного производства запчастей под



ПРИ МОСКВЫ ПРИФТУ 2025

SID
MOTORSPORT



КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОТ ПОСТАВЩИКА №1 В ЮЖНОЙ КОРЕЕ



реклама



С ЛЮБОВЬЮ
К ДЕТАЛЯМ



КАТАЛОГ

своим брендом на партнерских заводах в странах Азии. При этом представители бренда специально указывают, что не просто размещают заказы, а внимательно отслеживают обратную связь от потребителей и стараются вносить корректировки в изделия по результатам поступивших комментариев, замечаний, пожеланий. Такой подход позволяет осуществлять надлежащий контроль качества готовой продукции и предлагать отрасли эффективные электротехнические изделия – более 1400 наименований, способствующих экономному расходу топлива и улучшению выходных характеристик двигателя.

А у бренда Cargen вроде как и собственное производство есть – в Тольятти. Компания заявляет, что поставляет свою продукцию помимо вторичного рынка автозапчастей даже на первичную комплектацию, таким производителям, как ГАЗ, «АвтоВАЗ», «Соллерс» и проч. Она специализируется на автомобильной электрике и производит ремонтные наборы электропроводки, аккумуляторные и высоковольтные провода, катушки зажигания.

Соответственно, и представленные новинки имели понятный характер. Это, в частности, очень топовая позиция – катушки зажигания для Chevrolet Lacetti (J200), Nubira и Daewoo Nubira II (KLAN). Они подходят для машин начиная от 2003 г. в. и совместимы с двигателями 1,8 л (121–122 л.с.). Не менее востребованы только появившиеся катушки зажигания для Chevrolet CMV, CMP; и для Daewoo Damas, Labo. Эти совсем



древние машины, выпускавшиеся в 1983–1998 гг., тем не менее, еще активно эксплуатируются и нуждаются в запчастях. Данные катушки совместимы с двигателями 0,8 л. [F8A, F8B] (38–39 л.с.).

Кроме того, ассортимент компании пополнили универсальные хомуты-стяжки, кольцевые контакты для различных сечений проводов, специализированные разъемы, комплектующие для систем зажигания, освещения и безопасности. Все они, по утверждению производителя, выполнены из высококачественных материалов и надежно защищены от влаги и механических повреждений.

Запчасти и автономные компоненты. Иностранные бренды

Но все-таки не только произведенных в Азии, но и поставляемых азиатскими

компаниями в Россию брендов запчастей значительно больше. И с каждым годом их становится все больше и больше, приближаясь к полному насыщению, – похоже, бизнес все-таки угодил в «китайскую ловушку». Его потребности и в прошлом удовлетворялись преимущественно за счет иностранных компаний. Но раньше это были компании из широкого спектра стран, а сейчас главным образом из одной.

Не хочется верить в печальные перспективы, время расставит все по своим местам, однозначно. Но пока имеем то, что имеем.

SenSen Group – один из крупнейших китайских производителей компонентов ходовой части – на московской выставке представил новую товарную группу: компрессоры пневмоподвески. Это очень востре-

бованная позиция в нашей стране. Предложение в ней традиционно не слишком широкое, поэтому появление нового игрока, скорее всего, позитивно скажется на ситуации в сегменте.

К тому же SenSen позиционирует свои изделия как высококачественную и надежную продукцию по доступной стоимости. Среди ее ключевых преимуществ, по утверждению представителей компании, использование оригинальных ноу-хау, способствующих снижению уровня шума и вибраций для более комфортного вождения. А также применение инновационных материалов и технологий, сокращающих энергозатраты и повышающих эффективность функционирования компрессоров.

Еще один плюс продукции бренда – универсальность компрессоров. Их можно устанавливать на большинство представленных в нашей стране автомобилей с пневмоподвеской. При этом, как уверяют инженеры SenSen, монтаж компрессоров у профессиональных механиков не вызовет никаких затруднений. Он осуществляется так же легко, как и монтаж оригинальных изделий. Комплект поставки включает подробное описание и инструкцию, а также все необходимые для установки компоненты.

В свою очередь, компания Cadic специализируется на производстве и разработке катушек зажигания. В ее ассортименте продукции более 400 артикулов для автомобилей различных марок. Каждый месяц в каталог добавляются новые позиции. Среди самых

ARNEZI



ТЕХНОЛОГИЯ
НОВОГО
ПОКОЛЕНИЯ

СКАЧАЙТЕ
ПОЛНЫЙ
КАТАЛОГ



свежих новинок, поступивших на российский рынок, катушки для LADA Vesta 2015-, Priora, Granta, Kalina, а также LADA 110, 111, 112, Samara. Особый интерес вызывают часто дефицитные позиции для автомобилей китайских брендов. Cadic пополнил свой ассортимент деталями для CHERY Tiggo 4 (T19) 17- 1.5, CHERY Cielo 1.6 16V 11>(A3), Face 1.3 16V 11>, Tigo 2.0 16V 11>; LIFAN X60 и X90. Кроме того, в обновление вошел обширный список катушек для европейских, американских, южнокорейских и японских автомобилей.

Cadic – далеко не самый крупный производитель в сегменте: его мощность всего порядка 10 миллионов в год. 90% товаров экспортируется в зарубежные страны, а 60% производится для всемирно известных компаний – в коробках известных глобальных брендов нередко можно встретить катушки, изготовленные именно на предприятии Cadic. При этом детали под собственной маркой будут стоить дешевле, поскольку компания позиционирует себя как бюджетная альтернатива оригинальной продукции с ничуть не меньшим ресурсом, достигающим минимум 50–70 тыс. км.

Интернациональный бренд MARSHALL, специализирующийся на запчастях не только для легковых, но и для грузовых автомобилей, а также спецтехники, продолжает уверенно расширять свой ассортимент. Список новинок пополнили воздушные шланги – две новые позиции для машин Scania 5-й серии. Семь новых позиций шкворней для техники CAT, JCB, Case, Komatsu,



Terex, Hidromek, New Holland, Hitachi, Volvo. Дисковые колодки в линейках MARSHALL и MARSHALL PLUS для Schmitz и Scania – 6 новых позиций. Но самое интересное – это, пожалуй, несколько десятков новых артикулов тормозных дисков MARSHALL PLUS, имеющих улучшенные характеристики за счет использования уникального покрытия Geomet.

Надо сказать, что сейчас на российском рынке совсем мало компаний поставляют продукцию с этим покрытием. Вообще, Geomet стоит отдельного рассказа, но в рамках данной публикации отметим основное: цинконаполненный Geomet был создан американской компанией Diamond Shamrock в качестве альтернативы классическому гальваническому цинкованию.

Он не содержит в своем составе шестивалентного или трехвалентного хрома, токсичных металлов, таких как никель, кадмий, свинец, барий и ртуть, и базируется на водной основе. То есть опасных растворителей тоже нет.

Исследования показали, что Geomet обеспечивает очень высокую коррозионную стойкость обрабатываемой поверхности: при массе покрытия > 24 г/м² испытания в солевом тумане (ISO 9227/ASTM B117) дают не менее 1000 часов без ржавчины. А при той же массе плюс верхний слой – не менее 1500 часов. Вот такое эффективное и полезное покрытие, не имеющее пока аналогов в своем сегменте.

Оборудование и инструмент

Традиционно стенд тульского производителя

гаражного оборудования компании «Технокар» занимал одну из самых больших площадей зала и был виден практически отовсюду. Естественно, такой размах обусловлен спецификой компании, выпускающей довольно масштабные станки. Стремясь наиболее полно представить свою продукцию, компания привезла на выставку бесконтактные и 3D-стенды, стенды схода-развала «ТехноВектор» разных моделей, балансировочные станки iPRO: BM2, BM4 и BM7P, шиномонтажные станки iPRO: TM6 и TM7B, а также мойки колес: «Торнадо AWD» и «Торнадо TRUCK».

Но все-таки главное внимание посетителей было приковано к основной новинке компании – уникальному стенду регулировки развала-схождения грузовиков без мишеней и без адаптеров «ТехноВектор 8 TRUCK». По утверждению создателей, этот стенд позволяет произвести полный комплекс измерений пяти мостов автомобиля всего за 50 секунд. Такую оперативность обеспечивает применение передовых технологий, среди которых стоит отметить бесконтактную систему цифрового зрения и применение прецизионных промышленных видеокамер. Посредством управляемых проекционных систем измерительных блоков обеспечивается циклическая структурированная подсветка колес. При этом за счет стереосистем измерительных блоков, имеющих в основе прецизионные промышленные видеокамеры, осуществляется съемка поверхностей колес. Высокоточная обработка полученных изображений

позволяет безошибочно вычислить положение каждого из колес транспортного средства в пространстве, сколько бы их ни было.

Один из старейших поставщиков профессионального оборудования и инструмента для отрасли послепродажного обслуживания автотехники компания «Эквинет» также не обделила выставку новинками. Их было так много, что нам просто физически не удастся даже просто упомянуть каждую, поэтому сфокусируемся на ключевых. Очень интересен оказался балансировочный стенд BRIGHT CB78P, который не только выполняет свое основное предназначение, но и проводит полную диагностику колес и дисков – выполняет автоматическое высокоточное измерение радиального и бокового биения колеса, измеряет дисбаланс для расчета оптимального размещения грузов, решает проблемы вибрации на дороге, а также осуществляет измерение протектора. Он может работать с легковыми автомобилями, внедорожниками и мотоциклами.

На специалистов мультипрофильных СТО также ориентирован и двухстоечный 4-тонный подъемник ALPHA 40E. Среди его ключевых особенностей надо выделить длинные лапы, благодаря которым обеспечивается подъем автотранспортных средств широкого спектра классов: от компактных микролитражек до массивных фургонов, кроссоверов и полноценных внедорожников. Данный подъемник оснащается нижней синхронизацией со стальными тросами под-



емных кареток, поэтому он может использоваться в работе с автомобилями с высоким кузовом.

Стоит отметить, что ALPHA 40E комплектуется исчерпывающим комплектом систем безопасности, предотвращающих падение грузов, перегрузку гидравлической системы, а также устройствами, блокирующими поворот подъемных лап. При этом наличие парашютных клапанов в каждом цилиндре способно гарантировать максимум безопасности при использовании оборудования.

Изюминкой одного из главных отечественных специалистов по высокотехнологичному дизельному впрыску компании-производителя специализированного оборудования DIMED стал долгожданный универсальный испыта-

тельный стенд для насосфорсунок (НФ) и насосных секций (НС) DIMED X-Unit. Данный стенд осуществляет проверку насосфорсунок и насосных секций; выполняет замеры таймингов и внутреннего давления НФ/НС Delphi; производит кодировку Volvo E1, E3, Deere, DAF Евро 5 PLD и SMART. Кроме того, в его компетенции замеры VIP для НФ/НС Bosch и контроль пьезонасосфорсунок Siemens.

У стенда есть автономная система нагрева/охлаждения тестовой жидкости, а базовый набор включает PL-7600-0XX КАМБОКС и комплект адаптеров для всех EUP/EUI насосфорсунок и насосных секций Bosch и Delphi до Евро 5 включительно. В опциональные комплекты входит упрощенный цикл проверки Volvo и DAF Евро-6 насосных

секций с проверкой НФ и клапанов Scania HPI.

Коллеги из белорусской компании «Автоприбор», также специализирующейся на производстве диагностического оборудования для диагностики и ремонта дизельных двигателей, показали на выставке новый тестер «Поток Piezo». Это многофункциональное устройство для обслуживания очень капризных пьезоэлектрических форсунок Bosch, Siemens-VDO-Continental, Denso. Устройство позволяет регулировать величину зазора для сборки форсунок, не применяя дополнительного оборудования. Кроме того, оно обеспечивает такие измерения, как: сопротивление изоляции на напряжении до 1000 В; сопротивление и емкость пьезопакетов на переменном напряжении и на предварительно заряженном пьезопаке (20–130 В). При этом встроенные аккумуляторы дают возможность выполнять проверку форсунок, не снимая их с автомобиля.

Другая новинка – стенд для осуществления диагностики и кодирования дизельных электромагнитных и пьезоэлектрических форсунок систем Common Rail Bosch, Delphi, Denso, Continental (Siemens) «Поток SMART-CRI-4F». Это также многофункциональное оборудование, использующее блок управления последнего поколения «Поток CR-4» и позволяющее проводить активацию электромагнитных и пьезофорсунок, одновременную проверку до двух или до четырех форсунок, одновременное измерение прямой и обратной топливоподачи и т.д.



Провал в маркетинге: 5 клиентов-экстремистов, которые хотят разрушить ваш бизнес

Потребительский экстремизм в автосервисном бизнесе имеет давние и прочные корни. К сожалению, с течением времени, как отмечают эксперты, это явление набирает все больший и больший размах. Переставая быть личным делом отдельных представителей профессионального сообщества, оно становится проблемой всей отрасли в целом.

Поэтому каждому игроку нужно следить за недобросовестными клиентами и учиться с ними работать. Некоторые способы мы приведем в нашей публикации.

Клиенты-экстремисты могут стать серьезной проблемой для бизнеса. Вы знаете таких людей – они пытаются выжать из вашей компании как можно больше времени, денег и ресурсов. Составляя

обычно лишь малую часть вашей клиентской базы, именно такие клиенты часто доставляют больше всего хлопот. И хотя может показаться, что это проблема клиентского обслуживания, на самом деле это проблема маркетинговой стратегии: возможно, вы непреднамеренно привлекаете не ту аудиторию. Мы расскажем о пяти типах клиентов-экс-

тремистов, объясним, как они могут навредить вашему бизнесу, и поделимся рекомендациями по работе с ними.

Кто такие клиенты-экстремисты

Не стоит понимать термин «клиенты-экстремисты» в узком смысле как «частников», которые нечистоплотными махинациями или

простыми придирками на бытовом уровне пытаются получить от вас какие-либо преференции. Пласт таких «специалистов» гораздо шире и включает не только автовладельцев – частных лиц, но и организации, административный персонал, откровенных мошенников, людей с ментальными особенностями развития и т.д. То есть абсолютно всех

клиентов, которые, как уже было сказано, стремятся выжать из вашей компании как можно больше персональных предпочтений, даже понимая, что их действия нарушают законодательные регламенты и являются, по сути, злоупотреблениями, направленными на получение личной наживы. Поэтому всегда надо помнить, что, каким бы хорошими ни были ваш продукт или услуга, всегда найдутся клиенты, которым вы не сможете угодить просто потому, что цель – не получение вашего продукта или услуги, а манипуляции ради обогащения.

Формально клиентов-экстремистов можно определить как физических или юридических лиц, которые используют бизнес в личных целях, часто без искреннего намерения построить честные отношения. Они могут требовать чрезмерных скидок, использовать лазейки или угрожать прекращением сотрудничества, чтобы совершать мошеннические действия.

Клиенты ненадежны, требовательны, и их практически невозможно удовлетворить. Они считают, что их потребности важнее, чем чьи-либо еще, и без колебаний создают проблемы, чтобы получить желаемое.

5 типов клиентов-экстремистов

Выявить недобросовестного клиента можно, если знать, на что обращать внимание. На него однозначно указывают повторяющиеся действия, например необоснованные запросы или отказ выполнять договоренности.

В этой таблице представлен краткий обзор

пяти типов агрессивных клиентов и способов их выявления.

Николай руководил автосервисом, и его компания только что выиграла круп-

штат, купил дорогостоящее оборудование и взял кредит на развитие бизнеса, пока

Тип	Поведение	Что привлекает этого клиента
Организатор	Требует невозможного; отказывается идти на компромисс	Отсутствие четкой политики или конкретных предложений
Коррупционер	Говорит или делает что угодно, лишь бы получить желаемое	Слабые границы
Разрушитель	Требует особого отношения и руководства	Неприятие конфликта
Клеветник	Заставляет вас давать ему то, что он хочет	Готовность сделать все возможное, чтобы клиенты были довольны
Интриган	Не считает, что к нему применимы общепринятые правила	Компании, которые не имеют четких отличительных признаков или не уверены в своей ценности

1. «Организатор»: бескомпромиссный и требовательный

«Организатор» всегда стремится к ситуации «выигрыш-проигрыш», которая заканчивается в его пользу. Он меняет условия и договоренности, требует невозможного и настаивает на уступках, которые выгодны только ему. Часто это профессиональный юрист, поправляющий свое благосостояние таким образом.

Поучительная история

новый контракт с известной фирмой на обслуживание большого парка. Если все пойдет хорошо, то за год этот контракт принесет компании в 10 раз больше дохода.

Но все пошло не по плану. «Организатор» заставил Николая подписать контракт, в котором тот навсегда отказывался от права подать в суд, если что-то пойдет не так.

Не осознавая своей ошибки, Николай расширил

«организатор» не заплатит. Но «организатор» решил не платить. Банк потребовал вернуть деньги, и отказ «организатора» привел к тому, что бизнес Николая был вынужден закрыться.

Опасный маркетинг, который привлекает «организатора»

«Организатор» ценит гибкость. Если вы предлагаете бесплатную диагностику всем, кто обращается к вам, и используете в маркетинге такие фразы, как «мы здесь, чтобы сделать вас счастливыми» или «клиент всегда прав», это может привлечь «организаторов».

Конкретные детали могут отличаться, но схема всегда одна и та же. «Организатор» привлекает маркетинг, который сообщает об одном из двух:

- Страх потерять бизнес: когда у вас много вариантов и перспектив, вы обычно пытаетесь найти наиболее сбалансированное решение. Опытные «организаторы» знают, что



ваша неспособность отказать от сделки дает им преимущество, и используют это, чтобы добиться нужных им условий.

- **Нездоровая готовность идти на уступки:** вы можете позволить себе быть непреклонным, когда дела идут хорошо. Но когда вы в отчаянии, легко сделать все возможное, чтобы заключить сделку, – и именно тогда в дело вступают «организаторы».

Рекомендация

Если вы имеете дело с неплательщиками, которые ушли от вас не с пустыми руками, подумайте о том, чтобы обратиться к юристу, подать иск в суд или нанять специалистов для взыскания задолженности.

2. «Коррупционер»: заведомо нечестный и последовательно неэтичный

«Коррупционер» скажет или сделает все, чтобы получить желаемое. Он будет лгать вам, уговаривать сделать то, что вам неприятно, и просить вас солгать ради него. Он всегда пытается подорвать ваши моральные устои и ценности.

Поучительная история

Автосервис «СТО» от-



«Коррупционеров» привлекает маркетинг, который демонстрирует вашу готовность к односторонним отношениям или выполнению любых требований.»

крыл дистанционную продажу запчастей через известный маркетплейс. Этот бизнес только зарождается, но дела идут хорошо. Затем появляется «коррупционер», который заказывает большую партию дорогостоящих компонентов для нескольких автомобилей премиальных марок. Он просит прислать именно оригинал со всеми сертификатами и подтверждающими документами. Причем доставить заказ лично, а

не через службу доставки маркетплейса.

«СТО» выполняет заказ, и его представитель отвозит запчасти «коррупционеру». Недели спустя «Коррупционер» инициирует возврат средств через маркетплейс, утверждая, что поставленные изделия не соответствуют изначально заявленным характеристикам и параметрам. Он возвращает заказ, но в возврате содержатся совершенно другие запчасти. Затем «коррупционер» оставляет негативные отзывы на всех возможных площадках.

Маркетплейс полностью возвращает деньги «коррупционеру», и «СТО» теряет кучу денег. Бизнес автосервиса страдает, потому что потенциальные клиенты уходят к конкурентам.

Опасный маркетинг, привлекающий «коррупционеров»

«Коррупционеров» при-

влекает маркетинг, который демонстрирует вашу готовность к односторонним отношениям или выполнению любых требований. Четкие границы и способность говорить «нет» дают вам силу и защиту от «коррупционеров».

«Коррупционеров» привлекает маркетинг, который транслирует следующее:

- **Слабые границы:** «коррупционеры» часто проверяют своих жертв. Последнее, чего они хотят, – это попасть в просак из-за собственного недостойного поведения. Будьте осторожны, если вас спрашивают о неоднозначных ситуациях или о том, на что вы готовы пойти, чтобы заслужить чью-то лояльность, – это тревожные сигналы.
- **Без принципа «услуга за услугу» (что-то за что-то):** если вы ведете переговоры с клиентом и он просит об уступке, он должен быть готов сделать что-то для вас. Если вы предоставляете ему скидку, он делает ответное предложение. **Рекомендация** Чтобы избежать недобросовестных возвратов денежных средств, составьте





подробное описание товара или услуги и разместите четкую политику возврата средств на видном месте в вашем магазине и на сайте.

3. «Разрушитель»: все дело в контроле

«Разрушители» требуют особого отношения и хотят быть главными. Они закатывают истерики, когда не получают желаемого, и отказываются использовать ваши продукты по назначению. Они помыкают вашими сотрудниками и ограничивают доступ.

Пример из реальной жизни

Для лучшей наглядности приведем пример не из нашей отрасли. Дизайн Apple – результат строго контролируемой культуры перфекционизма. Компания знает, что ее подход правильный, и не извиняется за это. Позиция Apple ясна: если вам не нравится эстетика, не покупайте продукт.

С другой стороны, в Microsoft царит более миролюбивая атмосфера. Например, когда в 2012 году вышла Windows 8, пользователи устроили коллективный скандал из-за ее дизайна. Microsoft, которая более уяз-

вима в таких ситуациях, в ответ пообещала исправить проблему в Windows 10.

Опасный маркетинг, привлекающий «разрушителей»

Компании с миролюбивой или веселой корпоративной культурой подвергаются наибольшему риску. Если ваш маркетинг подразумевает, что вы избегаете конфликтов или стараетесь угодить всем, вы становитесь легкой мишенью для «разрушителей». Фразы вроде «клиент всегда прав» могут показаться безобидными, но без правильных систем они могут привести к серьезным проблемам с денежными потоками.

Вот несколько маркетинговых сообщений, которые могут непреднамеренно привлечь внимание «разрушителей»:

- Созданный для вас.
- Будь по-твоему.
- Клиент – король.

Допускать, чтобы клиенты оскорбляли вашу команду или давили на нее, – одна из причин, по которым сотрудники увольняются.

4. «Клеветник»: использует чувство вины и стыда, чтобы контролировать вас или наказать вас

«Клеветники» скажут вам, что вы их подвели. Они будут лгать, обзывать вас и делать все возможное, чтобы вывести вас из себя. Когда вы наконец отреагируете, они воспользуются этим как оправданием, чтобы отказаться от своих обязательств.

Поучительная история о «клеветнике»

Крупный холдинг «Г» позаботился о том, чтобы его поставщики чувствовали себя как личные слуги. Тысячи других фирм могли бы выполнить ту же работу за меньшие деньги, и «Г» позаботился о том, чтобы его поставщики знали об этом.

«Я ваш самый крупный клиент. Моя компания оплачивает ваши счета», – говорил «Г» каждому из своих поставщиков, а его

представители постоянно транслировали эту позицию персоналу фронт-офисов партнеров. Такая позиция держала их бизнес в постоянном напряжении. Им с трудом удавалось удерживать сотрудников, и они постоянно снижали цены, чтобы привлечь больше клиентов.

Опасный маркетинг, привлекающий «клеветников»

Если ваш бизнес не обладает четкой, измеримой уникальностью, вы становитесь уязвимыми для «клеветников». Компании, не обладающие выдающимися качествами, страдают от того, что конкуренты их обходят, а клиенты не обращают на них внимания. Если цена или гибкость – единственная причина, по которой кто-то выбирает вас, то ваш маркетинг может сигнализировать о том, что вы готовы жертвовать собой, лишь бы люди были довольны.

Вы видели маркетинговые сообщения:

- Мы заботимся о наших клиентах!
- Мы никогда не перестанем работать для вас!

Рекомендация

Допускать, чтобы клиенты оскорбляли вашу команду или давили на нее, – одна из причин, по которым сотрудники увольняются. Это также верный способ увеличить текучесть кадров.

5. «Интриган»: ищет лазейки

«Интриган» использует свою находчивость, чтобы найти способ обойти, нарушить или проигнорировать ваши правила. Такие клиенты изобретательно обходят систему и манипулируют вами.

Опасные методы ведения бизнеса и маркетинга, привлекающие мошенников

Мошенники наживаются на обещаниях без указания условий. Компании часто дают щедрые гарантии или делают предложения без четких условий, и именно здесь мошенники наносят первый удар.

Например, если вы предлагаете гарантию возврата денег, то мошенник будет искать лазейки, которые позволят ему бесконечно получать возврат средств, не возвращая ваш товар. Идеально, если для этого не нужно выполнять никаких условий, а еще лучше, если вы предлагаете наличные или бонусы.

Чтобы защитить свой бизнес, задайте себе несколько вопросов, которые помогут вам не стать жертвой мошенников:

1. Предоставляется ли гарантия на ваш товар или услугу?
2. Даете ли вы своим клиентам обещания, которые невозможно выполнить?

Рекомендация

Злонамеренные клиенты могут разрушить вашу онлайн-репутацию одним отзывом. Чтобы сохранить репутацию бренда, крайне важно поддерживать лояльность клиентов с помощью правильных инструментов.

Как недобросовестные клиенты могут навредить вашему бизнесу?

Вот несколько конкретных примеров того, как недобросовестные клиенты могут навредить вашему бизнесу:

- **Клиенты-экстремисты отнимают у вас время.** Они отвлекают вас от



Клиенты-экстремисты беспокоят и раздражают других клиентов и персонал. Когда недобросовестный клиент устраивает скандал, это создает токсичную атмосферу для всех.

основной задачи. У вас и ваших сотрудников остается меньше времени на обслуживание ценных клиентов, совершенствование процессов и развитие компании.

- **Недобросовестные клиенты вредят вашей репутации.** Такие клиенты быстро распространяют порочащие вас слухи и оставляют негативные отзывы в интернете. Это может стоить вам новых клиентов, особенно с учетом того, что большинство людей проверяют отзывы, прежде чем тратить деньги в компании, услугами которой они еще не пользовались.
- **Клиенты-экстремисты отнимают у вас деньги.** Клиенты, которые пользуются лазейками в законодательстве или злоупотребляют чрезмерной

любезностью персонала, могут опустошить ваш бюджет, получая бесплатные товары и услуги или товары и услуги со скидкой. Со временем вы можете потерять значительную часть дохода, обслуживая клиентов, которые изначально не собирались быть честными.

- **Клиенты-экстремисты беспокоят и раздражают других клиентов и персонал.** Когда недобросовестный клиент устраивает скандал, это создает токсичную атмосферу для всех. Случайные свидетели могут уйти раньше или уйти с негативным впечатлением. Такие клиенты не только отнимают ресурсы, но и деморализуют сотрудников. Если ваша команда регулярно имеет дело с недовольными, агрессивными клиентами,

это негативно сказывается на моральном духе и приводит к текучести кадров.

Рекомендация

Отвечайте на все отзывы в интернете, как положительные, так и отрицательные. Отвечая на отрицательные отзывы, вы получаете возможность устранить проблему, а отвечая на положительные отзывы клиентов, вы показываете, что заботитесь обо всех своих клиентах.

Как следует вести себя с недобросовестными клиентами?

Если вы столкнулись с недобросовестными клиентами, стоит ли сразу указывать им на дверь? Это зависит от ситуации. Вполне понятно, что вы опасаетесь терять клиентов. Привлечение новых клиентов обходится дорого: это требует времени, денег и усилий. Если вам удастся превратить проблемных клиентов в лояльных, постоянных клиентов, со временем они могут начать тратить в 10 раз больше, чем новые клиенты.

Но в любом случае защита интересов вашей команды и

бизнеса должна быть главным приоритетом. Лучший способ справиться с потребительским экстремизмом – документировать взаимодействие, устанавливать четкие границы и согласовывать политику с полномочиями вашей команды, чтобы при необходимости можно было сказать «нет». Защита ваших сотрудников так же важна, как и удовлетворение потребностей клиентов.

Вот как вести себя с агрессивными клиентами.

Четко изложите свою политику.

Установите четкие ограничения для рекламных предложений, чтобы избежать проблем с самого начала. Например, если вы проводите розыгрыш, чтобы привлечь новых клиентов, четко укажите, что он предназначен только для новых клиентов, и ограничьте его одним бесплатным товаром на человека. Обязательно указывайте эти условия во всех рекламных материалах, включая ваш сайт и посты в социальных сетях, чтобы избежать путаницы и злоупотреблений.

Тщательно обучайте своих сотрудников.

Важно ознакомить сотрудников с правилами компании и дать им возможность проявлять твердость, вежливость и спокойствие при общении с недовольными клиентами, а также знать, в каких случаях следует передавать ситуацию старшему менеджеру.

Не поощряйте недобросовестных клиентов.

Размещение вывесок с надписью «Клиент всегда



Вы также можете включить пункт о том, что согласие клиента на вашу работу считается полученным, если он не уведомит вас об обратном в письменной форме в течение определенного срока.

прав» или использование таких фраз, как «Мы сделаем все возможное, чтобы вы остались довольны», в ваших маркетинговых кампаниях – это открытое приглашение для клиентов, которые чувствуют, что им все сойдет с рук.

Тем не менее вы должны делать все возможное – в рамках своих способностей, – чтобы решать проблемы постоянных клиентов и стремиться к их удовлетворенности, где это уместно.

Включайте в свои предложения и рабочие задания условия, выгодные для вашей компании.

Убедитесь, что все соглашения с клиентами содержат справедливые, но при этом четко прописанные условия, защищающие вашу компанию. Если вы сотрудничаете с корпоративным парком,

потребуется авансовый платеж при заключении договора и промежуточный платеж, который в совокупности как минимум покроет ваши расходы. Таким образом, вы не потеряете деньги, если клиент не оплатит окончательные счета.

Вы также можете включить пункт о том, что согласие клиента на вашу работу считается полученным, если он не уведомит вас об обратном в письменной форме в течение определенного срока.

Не выдавайте готовый продукт, пока не получите оплату в полном объеме.

Если вы продаете физический товар или ремонтируете агрегат, вы можете оставить это у себя в качестве залога до тех пор, пока клиент не заплатит. Например, мастерская по ремонту электротехнических узлов возвращает

отремонтированные генераторы и стартеры только после получения оплаты.

Отвечайте на отрицательные отзывы.

Если проблемный клиент оставляет негативный отзыв, вы можете уменьшить его влияние, ответив публично. Будьте профессиональны и вежливы. Скажите, что вам жаль, что клиент так считает, и предложите ему связаться с вами в частном порядке, чтобы обсудить проблему.

В личной беседе вы можете спокойно напомнить о своих правилах и сообщить, что не можете предложить дополнительную помощь. В то же время поощряйте довольных клиентов оставлять отзывы. Со временем один негативный комментарий будет иметь меньшее значение.

Выставляйте за дверь клиентов-экстремистов.

Иногда клиент не стоит вашего времени. Если вы сделали все, что могли, а он по-прежнему отнимает у вас слишком много ресурсов, ведет себя неэтично, пользуется вашими услугами или мешает вам работать, возможно, пришло время прекратить сотрудничество.

Твердо, но вежливо скажите им, что вы не уверены, что сможете предоставить то, что они ищут, и что вы больше ничего не можете сделать. В зависимости от ситуации вам может потребоваться предпринять дополнительные шаги, например обратиться в суд, вызвать полицию или сообщить о них в соответствующий государственный орган.

Новинки Cordiant

В начале осени, холдинг «Кордиант» представил две новинки: новую шину Cordiant Sno-Max 7000 и свечи зажигания, которые будут выпускаться под брендом Cordiant. Все подробности об этих премьерах читайте в нашем материале.



Время перемен

До недавних пор бренд Cordiant был хорошо известен рынку лишь по линейке автомобильных шин. Но в эпоху серьезных рыночных перемен одна из крупнейших шинных компаний нашей страны также поменялась. В 2023 г. на базе АО «Кордиант» образовался одноименный холдинг, консолидировавший собственные производственные площадки – два завода в Омске и один в Ярославле, – и предприятия, приобретенные у зарубежных компаний: бывшие заводы Continental в Калуге и Bridgestone в Ульяновске, получившие имя Gislaved.

Летом 2024 г. под управление холдинга «Кордиант» переходит завод «Энгельс Свечи зажигания», с 1996 г. принадлежавший немецкому концерну Robert Bosch GmbH и выпускавший свечи зажигания под брендом Bosch. А осенью 2024 г.

шинные активы холдинга «Кордиант» и предприятие в Энгельсе вошли в состав «Севергрупп» – крупной бизнес-структуры Алексея Мордашова, объединяющей несколько лидирующих в своих сегментах компаний.

Таким образом, в настоящее время холдинг «Кордиант» является одним из крупнейших игроков на шинном рынке, также присутствующим на рынке автокомпонентов. Производственные мощности холдинга позволяют выпускать до 15 млн шин (по итогам 2024 г. компания занимает 1-е место в розничных продажах

легковых шин) и до 100 млн свечей зажигания в год. В портфеле холдинга – заводы-пионеры шинной отрасли нашей страны и предприятия, построенные в XXI веке, научно-технический центр «Интайр» – один из крупнейших в постсоветском пространстве НТЦ, завод свечей зажигания с богатой историей и несколько других активов, которые позволяют выпускать продукцию для автопрома самого разного плана.

Ну, а теперь давайте перейдем к анонсированным выше новинкам.

Cordiant Sno-Max 7000

К наступающему зимнему сезону 2025 года бренд Cordiant подготовил для автомобилистов новинку – зимнюю шипованную шину Cordiant Sno-Max 7000, которая производится на заводе в Ульяновске. Созданные специально для вождения в сложных условиях российской зимы, новые шины обеспечивают максимальный контроль и безопасность, занимая достойное место среди флагманов зимней линейки компании.

В последние годы зимы в России стали очень непредсказуемыми: сильный мороз, гололед и снегопады чередуются с внезапной оттепелью и снежной кашей на дорогах. В связи с этим для шины Cordiant Sno-Max 7000 производитель выделил четыре основные характеристики, отвечающие переменчивым условиям российской зимы:

- уверенная проходимость по снегу;

Для Cordiant Sno-Max 7000 была модернизирована смесь боновины шин. Это позволило существенно повысить износостойкость, поэтому модель способна уверенно выдерживать высокие нагрузки на протяжении всего срока эксплуатации.

- достойное сцепление в течение всего периода эксплуатации;
- высокая курсовая устойчивость;
- надежность.

За счет чего достигаются эти характеристики? Во-первых, для Cordiant Sno-Max 7000 была модернизирована смесь боковины шин. Это позволило существенно повысить износостойкость, поэтому модель способна уверенно выдерживать высокие нагрузки на протяжении всего срока эксплуатации.

Любопытно, что во время лабораторных испытаний шина Cordiant Sno-Max 7000 показала намного большую ходимость на неоптимальном давлении. Падение давления в шине приводит к очень быстрому износу боковины. Cordiant Sno-Max 7000 за счет модернизированной смеси показала на 60% больший пробег на сниженном давлении, чем эталонная шина. Это свидетельствует о существенном запасе прочности модели, который крайне важен для среднестатистического владельца автомобиля, который не всегда может уследить за правильным давлением.

Во-вторых, отдельное внимание стоит уделить протектору шины со сплошным центральным ребром. Обладая высокой стойкостью к деформации, оно обеспечивает предсказуемую управляемость при движении по прямой и маневрировании. Благодаря этому водитель всегда хорошо чувствует реакцию шины на поворот рулевого колеса и работу педалями газа и тормоза. Это, в свою очередь, имеет огромное



Для эффективного преодоления снежной колеи на Cordiant Sno-Max 7000 имеются парные плечевые блоки с изогнутой формой плечевых граней, которые цепляются за стенки колеи



значение для уверенности водителя на дороге.

В-третьих, превосходные характеристики сцепления. Как известно, лучшее сцепление со снегом у самого снега. Для набора оптимального количества снега в Cordiant Sno-Max 7000 предусмотрены особые ламели.

Интересный факт – исторически ламели придумали не шинники, в 1920–1930 годах их изобрел американский мясник Джон Сайпс, который для безопасности на скользком плиточном полу мясокомбината нарезал на подошве своих резиновых сапог поперечные линии, которые помогли ему не поскользнуться. Технология пошла в народ, в том числе оказалась полезной и в шинной индустрии. В итоге сегодня в каждой шине есть ламели, которые эффективно расширяются, набирают снег, этим снегом цепляются за снег, потом выбрасывают лишний снег – и так по кругу.

Однако, когда идет очень сильный снегопад, толщина снежного покрова сильно увеличивается. Чтобы удалять лишний снег, на Cordiant Sno-Max 7000 предусмотрены особые прорезы, которые заходят даже на центральное ребро, – благодаря им в пятне контакта остается оптимальное количество снега, которое позволяет чувствовать себя более уверенно на заснеженной дороге.

Для эффективного преодоления снежной колеи на Cordiant Sno-Max 7000 имеются парные плечевые блоки с изогнутой формой плечевых граней, которые цепляются за стенки колеи, позволяя шине целенаправленно двигаться в заданном



ей направлении и снижая пробуксовку.

Необходимо отметить, что порядка 75% характеристик любой зимней шипованной шины обеспечиваются непосредственно шипами. Схема ошиповки Cordiant Sno-Max 7000 в 16 рядов рассчитана так, чтобы дорожки шипов не пересекались как в прямолинейном движении, так и при маневрировании. Благодаря этому передние шипы в прочном алюминиевом корпусе не создают углубления, в которые могут проскальзывать задние шипы. При этом основания шипов находятся в подканавочном слое из специально разработанной более жесткой резины. Это позволяет надежно удерживать их в течение всего срока эксплуатации шины.

В зимнем сезоне 2025 г. Cordiant Sno-Max 7000 идут с двумя видами шипов – российскими (из Санкт-Петербурга) и французскими, а с 2026 г. останется только отечественный шип, потому что при сравнительных испытаниях (лабораторных и дорожных), российский шип показал себя не хуже, а где-то даже лучше французского. При этом

Изготавливаемые на заводе в Энгельсе свечи зажигания – это очень высокотехнологичная продукция, которой приходится выдерживать такие грандиозные нагрузки, как температура свыше 800 градусов, давление-на испытаниях 140 атм., в рабочих условиях – 100 атм., напряжение-свыше 45 тыс. вольт.

он демонстрирует равномерный износ всего шипа, что позволяет обеспечивать стабильное сцепление шины и снижать потери шипов. Ошиповка шин осуществляется «Кордиантом» самостоятельно, непосредственно на заводе, где они производятся.

Ассортимент Cordiant Sno-Max 7000 состоит из 21 типоразмера от 13 до 17 дюймов. В следующем сезоне планируется расширение типоразмеров до 18 дюймов.

Свечи зажигания

Сегодня холдинг «Кордиант» – это, как уже было отмечено, не только шины, но и производство различных автокомпонентов. На его предприятиях изготавливаются изделия из пластмассы, трубки для систем кондиционирования и ру-

левого управления и свечи зажигания. Вот о последних расскажем подробнее.

Завод ООО «Энгельс Свечи зажигания» – одна из самых свежих интеграций, произошедших совсем недавно. Это историческое предприятие, существующее с 1942 г. Организованное как Завод керамических изделий и быстро ставшее ведущим поставщиком автоизоляторов для ведущих машиностроительных предприятий страны, к 1960 году оно освоило серийный выпуск свечей зажигания для всех типов автомобилей и тракторной техники, малогабаритных двигателей и свечей зажигания для энергетических установок и газокомпрессоров.

В 1996 г. завод входит в состав немецкого концерна Robert Bosch GmbH и более

25 лет функционирует в рамках его структуры. За это время были внедрены и отработаны передовые промышленные технологии в данной области, налажен выпуск свечей зажигания с драгметаллами (платина, иридий), полностью соответствующих глобальным стандартам качества. Продукция предприятия поставлялась более чем в 150 стран мира.

В 2023 г. в связи со сменой собственника свечи зажигания, прежде выпускавшиеся под брендом Bosch, получили наименование METEOR. А с августа 2025 г. они будут выпускаться под брендом Cordiant.

Изготавливаемые на заводе в Энгельсе свечи зажигания – это очень высокотехнологичная продукция, которой приходится выдерживать такие грандиозные нагрузки, как температура свыше 800 градусов, давление-на испытаниях 140 атм., в рабочих условиях – 100 атм., напряжение-свыше 45 тыс. вольт.

При этом автопроизводители требуют, чтобы свечи работали чуть ли не вечно. В ответ на их запрос предприятие предоставляет

свечи, которые спокойно выдерживают до 250 тыс. км пробега – даже многие современные моторы столько порой не выхаживают.

Основу ассортимента составляют три линейки: «зеленая», «синяя» и «черная». «Зеленая» линейка использует технологии, проверенные десятилетиями, она обновляется, но базируется на фундаментальных разработках. «Синяя» линейка, самая массовая, – это стандартные свечи, усовершенствованные за счет наличия иттрия в центральном электроде, либо много-электродные свечи. Эти свечи точно превосходят нормативы автопроизводителей, и у них улучшенные характеристики: пусковая возможность и, самое главное, -ресурс.

«Черная» линейка – это топовая линейка. В относящейся к ней продукции используются все инновационные технологии. Это самая развивающаяся линейка, содержащая свечи с драгоценными металлами: платиновыми и иридиевыми сплавами. Они тоже превосходят требования автопроизводителей – самые современные моторы не могут обойтись без этих технологий.

И, кстати, за этими современными моторами в компании очень внимательно следят, своевременно дополняя ассортимент актуальными артикулами. Уже сейчас свечи зажигания Cordiant покрывают свыше 90% автопарка страны. Уже появилась продукция для набравших популярность китайских автомобилей. Среди последних новинок свечи для Haval Jolion, Geely Atlas и проч. При этом со-



Будет запущена программа «Безусловной гарантии» – сервисная программа для клиентов. Это уникальное предложение на рынке позволит бренду выделиться в среде конкурентов и значительно повысить лояльность и доверие как в профессиональном сообществе, так и среди автомобилистов.



храняются и развиваются традиционные линейки на классические глобальные автобренды.

В компании уверены, что сила бренда Cordiant, заслужившего доверие потребителей и получившего известность на рынке шин, позволит свечам зажигания из Энгельса фундаментально усилить свое рыночное позиционирование и привлечь новых клиентов. В числе их ключевых преимуществ можно назвать:

- стабильность качества выпускаемой продукции;
- преимущества, обеспечиваемые локальным производством за счет минимизации рисков в организации и выполнении поставок;
- быстрое реагирование на изменения в запросах рынка и его операторов;
- наличие онлайн-каталога с удобными, интуитивно понятными инструментами поиска и подбора необходимых свечей зажигания;
- масштабную техническую поддержку всех операций с собственной Академией и линией технической поддержки;
- полноценную гарантию на все виды продукции в течение двух лет.

Помимо этого, будет запущена программа «Безусловной гарантии» – программа для конечных потребителей. Это уникальное предложение на рынке позволит бренду выделиться в среде конкурентов и значительно повысить лояльность и доверие как в профессиональном сообществе, так и среди автомобилистов.



Мировые
Автомобильные
Компоненты

30 октября
2025



mak-award.ru

Генеральный
партнер

MIMS
automobility
SAINT PETERSBURG

Официальный
партнер

N! | NEXUS
A PROGRESSIVE AUTOMOTIVE COMMUNITY
RUSSIA



ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

При поддержке: **Unit Group** **АВТОСТАТ**
ИНФО АНАЛИТИКА БАЗЫ ДАННЫХ

FORUM-AUTO ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ АВТОЗАПЧАСТЕЙ **АВТОРУСЬ** **ШАТЕ-M** **ARMTEK**

AMTEL
АВТОЗАПЧАСТИ

IXORA
auto parts company

MPARTS

АВТО-ЕВРО
АВТОЗАПЧАСТИ И ОБОРУДОВАНИЕ

DEQST

автo КОМПОНЕНТЫ

АВТОМАРКЕТОЛОГ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

VINPIN

ST-KT.ru

РАСТО

ad
RUSSIA

СОЮЗ
АВТОСЕРВИСОВ

АВТОСТАТ
АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

АМ
ХОЛДИНГ

КУЗОВ ЭКСПЕРТ
ПЕРВЫЙ АВТОРЕМОНТНЫЙ ПОРТАЛ

Smart
Инжиниринговый центр

НОВЫЙ
ОНЛАЙН
КАТАЛОГ



AMDFILTER.RU

15 000 МОДИФИКАЦИЙ АВТО

AMD

ФИЛЬТРЫ

для всех автомобилей

НАЙТИ ЗА 60 СЕКУНД

1. Тип транспортного средства

Легковые
и фургоны



Грузовики
и автобусы



Мотоциклы



Спецтехника



2. Производитель

AUDI

GEELY

HAVAL

HYUNDAI

ВСЕ МАРКИ

3. Модельный ряд

ATLAS

COOLRAY

MONJARO

OKAVANGO

ВСЕ МОДЕЛИ

4. Модификации модели

1.5 JHL-3G15TD 150 л.с.

1.5T BHE15-EFZ 147 л.с.

5. Фильтры для GEELY COOLRAY



ФИЛЬТР ГОДА ПО
ВЕРСИИ ПРЕМИИ
«МАК»

AMDFILTER.RU

ПОПРОБУЙ САМ

ТОРМОЗНЫЕ ШЛАНГИ И ЭЛЕКТРОМОТОРЫ СУППОРТОВ

PARK
(P)



ofle

Теперь не только тросы