

АВТО

КОМПОНЕНТЫ

Салонный фильтр:
как важно дышать чистым воздухом

Мыть или не мыть?
Вот в чем вопрос

ЛКП автомобиля:
правила ухода и обслуживания

ФИЛЬТРЫ

Чистые среды



PARTS-MALL

PARTS-MALL

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

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

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



PMC

FILTER

BRAKE PAD

PMC

• AUDI

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

• BMW

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

• Nissan

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

• Suzuki

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

• M-Benz

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

• Honda

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

• Toyota

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

• Renault

FLUENCE 09-
MEGANE 02-08
SANDERO B0 07-

• Peugeot

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

• Opel

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

• Mitsubishi

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

• Chevrolet

TRAILBLAZER(T360) 02-09

• Skoda

OCTAVIA 96-10

• Volkswagen

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

• Ford

EXPLORER B 91-01
FIESTA 08-
FOCUS 11-

• Mazda

2 DE 07-

• FORD

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

• Honda

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

• Mazda

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

• Mitsubishi

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

• Nissan

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

• Opel

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

• Peugeot

206 98-10

• Renault

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

• Suzuki

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

• Toyota

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

• Volkswagen

CADDY 04-

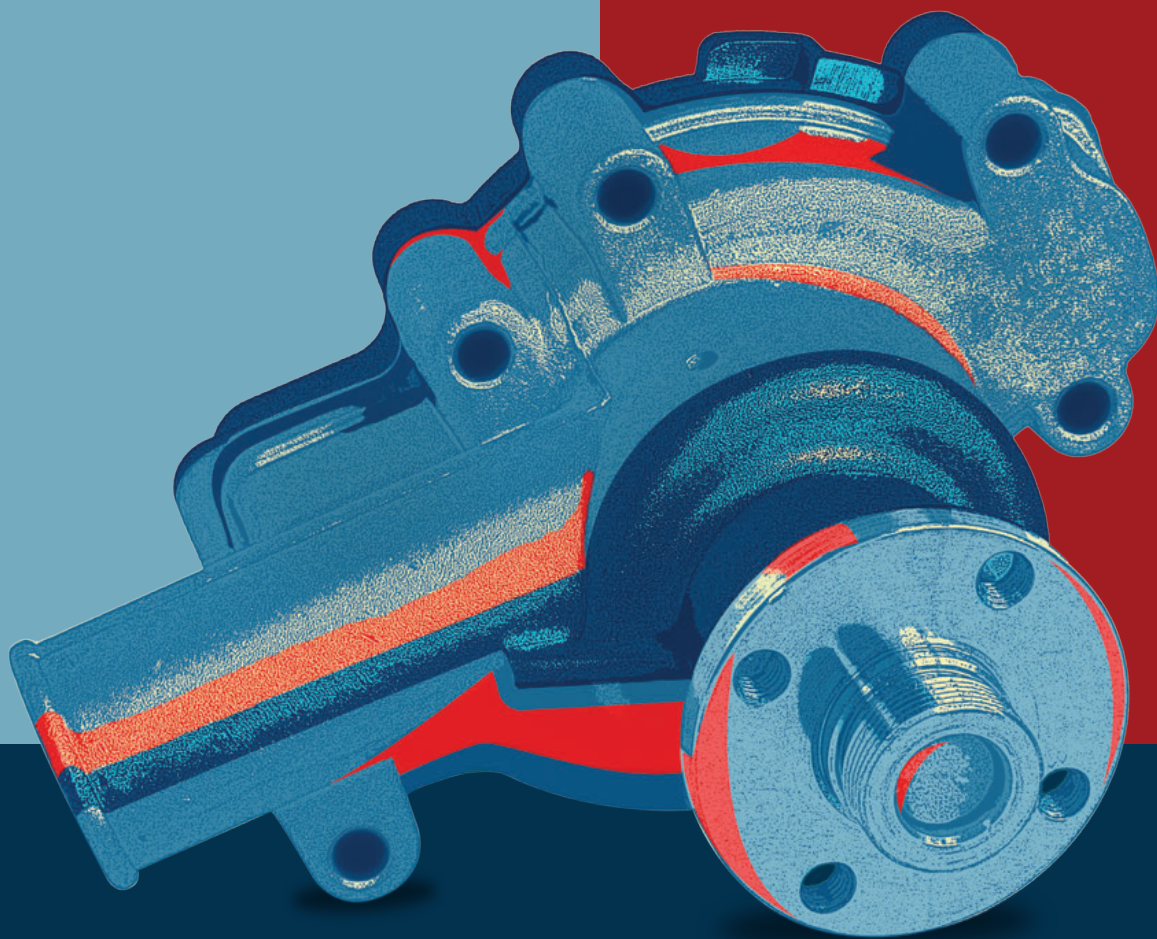
У нас большой ассортимент кроме указанных тут позиций - и мы его еще расширим

PARTS-MALL

PARTS-MALL
CORPORATION

PMC

brings you success!



YES WE HAVE

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

www.japanpartsgroup.com



30.000 артикулов • 140 товарных линеек

JAPANPARTS GROUP

Japanparts ashika JapKo



54



16



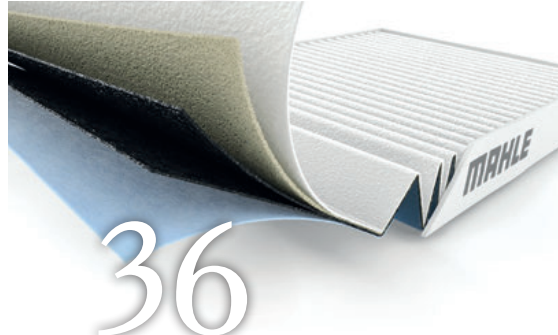
28



26



40



36



48



52

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

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Над номером работали:
Сергей Дьяконов, Николай Протасов

Отдел распространения
distrib@maks-m.com

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

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

Контактная информация:
107996, г. Москва,
ул. Булгера, 176, 6 этаж
Тел.: +7(495) 955-90-80
Факс: +7(495) 955-90-80
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

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

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций
Регистрационный номер
ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011
Учредитель И. Г. Баракин
Ответственность за точность опубликованной информации несут авторы публикаций.
За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только с разрешения ООО «Макс Медиа». При цитировании ссылка на журнал «Автокомпоненты» обязательна.

Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 6.06.2017 г.

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

Содержание

Новости. События. Презентации

Время Isuzu

54

Бизнес

Мнение эксперта

Инновации от «Вилгуд»

14

16

Тема номера

Чистые среды

24

Новинки рынка фильтров

26

Как важно дышать свежим воздухом

28

Потенциал роста на рынке фильтров

30

Фильтр как инвестиция

32

«Мы создаем саму фильтрацию»

36

Продажи фильтров – это навывк

40

Мировые автомобильные компоненты

Старт голосования премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017»

14

42

Рынок автокомпонентов

Gates выбрал лучших механиков

18

Тормозные системы Textar

22

Мыть или не мыть

48

Сервис. Эксплуатация. Оборудование

Правила ухода за ЛКП

52

Сделай сам

Одной из основных особенностей российского рынка послепродажного обслуживания являются относительно высокие объемы выполнения самостоятельного ремонта. И это из года в год демонстрируют исследования, проводимые в России компанией GiPA.

Существует любопытная, но при этом логичная взаимосвязь: владельцы автомобилей российских марок (в особенности машин солидного возраста) чаще выполняют ремонтные работы самостоятельно, чем владельцы иномарок. Отчасти это определяется инерцией исторического контекста, когда в прежние годы в стране автомобиль был настоящей роскошью для большинства потребителей. Тогда сложилась специфичная культура ремонта – машину ремонтировали своими силами или в гаражных мастерских.

Стоит понимать, что доля самостоятельных ремонтов в общем объеме ремонтных работ влияет на общее количество машино-заездов на автосервисные станции в стране. В среднем одна СТО может получить с одной машины два заезда в год на шиномонтаж, а также как минимум один заезд на ТО. Плюс можно рассчитывать на некоторое число заездов, связанных с необходимостью проводить ремонт по причине ДТП. То есть в любом случае наберется больше, чем три заезда в год на один автомобиль. Но из-за того, что многие автовладельцы привыкли выполнять даже сложные ремонтные работы самостоятельно, снижается среднее количество посещений СТО по стране: на деле это менее двух посещений на один автомобиль в год. Есть категория автовладельцев, которые и вовсе не заезжают в автосервисы, потому как эксплуатируют свой автомобиль несколько раз в год, например для выездов на дачу в летний период.

Самостоятельное выполнение ремонтных работ – это тот фактор, который

оказывает существенное влияние на весь бизнес послепродажного обслуживания автомобилей в России. Именно это причина того, что у нас существуют до сих пор мелкорозничные магазины запчастей. В тех странах, где доля самостоятельных работ по ремонту и обслуживанию машин низка, почти нет магазинов запчастей. Там запчасти реализуются через канал СТО. В Европе техстанция, скорее всего, и не примет на ремонт машину, владелец которой приехал туда со своими запчастями. Оно и понятно: по закону именно СТО несет ответственность за все ремонтные работы, а потому для них так важно использовать качественные и правильные запчасти. В России нет ничего особенного в том, что на СТО приехал автомобилист со своими запчастями.

Развитый сектор розничных магазинов автозапчастей – это еще одна особенность российского рынка послепродажного обслуживания. При этом сохранение доли самостоятельных ремонтов в стране сулит этому сегменту автобизнеса стабильное процветание. И хотя в целом рынок сервисного обслуживания автомобилей в России медленно, но все же идет к европейской модели, когда основным каналом сбыта запчастей становятся СТО, по-прежнему в России существует большое число автосервисов, которые не торгуют запчастями. Для европейских стран это полный нонсенс. Ведь там давно уже сервисы зарабатывают не на продаже услуг, а на запчастях. Считается нормой, что ничего не получается зарабатывать на продаже услуг, зарабатывать можно только на продаже запчастей. В России многие СТО живут за счет денег, получаемых с предоставления сервисных услуг. Это уникальная ситуация, которая, скорее всего, в ближайшие годы уже начнет меняться, и СТО, не занимающиеся продажей автозапчастей, вынуждены будут уйти с рынка.



Главный редактор
журнала «Автокомпоненты»
Татьяна Акимова



Мировые
Автомобильные
Компоненты



Стремление к инновациям объединило Faugèsia и ZF



Два крупнейших производителя автокомпонентов, компании Faugèsia и ZF, объявили о заключении стратегического партнерства в сфере разработок технологий для автономных автомобилей.

Цель такого партнерства заключается в том, чтобы разработать прорывные технологии для внутреннего устройства и безопасности автономных машин. Генеральный директор ZF Штефан Зоммер отметил, что развитие рынка электромобилей и разработка решений для автономной езды предусматривают использование инновационных систем активной и пассивной безопасности. Всем известно, что ZF – один из мировых лидеров в области разработок решений для безопасности автомобилей. В сотрудничестве с Faugèsia немецкий производитель намерен разработать новые технологии в сфере безопасности. По мнению генерального директора Faugèsia Патрика Коллера, сотрудничество Faugèsia и ZF позволит создать комплексные системы безопасности для того, чтобы ответить на вызовы современности и представить рынку «кокапит завтрашнего дня», то есть безопасный, адаптируемый и подключаемый автомобиль будущего.

Bosch продал подразделение по производству стартеров и генераторов



Bosch сообщил о продаже своего подразделения Starter Motors Generators (SG) китайскому производителю стартеров и компонентов для горнодобывающих машин, компании ZMJ.

Известно, что со стороны ZMJ в сделке по покупке подразделения участвует и инвестиционная компания CRCI. Официальную стоимость этой сделки стороны пока не разглашают, однако неофициальные источники сообщают, что она достигает 500 млн евро. Подразделение по производству стартеров и генераторов Starter Motors Generators (SG) объединяет 16 производственных площадок, на которых заняты 7000 рабочих.

Команда tankpool24 выбирает компоненты MEYLE

MEYLE AG продолжает сотрудничество с гоночной командой tankpool24 в чемпионате FIA European Truck Racing Championship 2017 года – европейской серии профессиональных соревнований для грузовых автомобилей.

В этом году MEYLE будет вновь поставлять команде tankpool24 тормозные диски и колодки. В предстоящем сезоне 2017 года команда продолжит использовать опоры двигателя, датчики частоты вращения и усилители сцепления MEYLE ORIGINAL. Пилоты команды tankpool24 Норберт Кисс и Андрэ Курсим полны решимости не просто повторить прошлогодний успех, но и улучшить результаты. По итогам сезона 2016 года команда заняла 5-е место в общем зачете, достигнув поистине фантастического результата. «Пятое место, завоеванное единственной частной командой в чемпионате без какой бы то ни было поддержки автопроизводителей, – это



достижение, которое трудно переоценить. Чтобы добиться успеха, мы должны тщательно продумать оснащение грузового автомобиля, логистику и методы расширения своих знаний в области автомобилестроения, – заявил руководитель команды Маркус Бауэр. – Инженеры MEYLE поддерживают нас, делятся своими глубочайшими познаниями и оказывают колоссальную помощь во время гонок».

Техническое партнерство подразумевает постоянный диалог между инженерами MEYLE и механиками tankpool24, благодаря чему происходит оперативная оценка работы компонентов MEYLE в условиях гонки. Так, MEYLE накапливает ценную информацию, которая затем используется при проектировании деталей, а пилоты команды tankpool24 Норберт Кисс и Андрэ Курсим получают реальную помощь в борьбе с соперниками на гоночной трассе.

Компрессор системы кондиционирования с натяжителем ремня для Opel Corsa

DENSO дополняет свой ассортимент комплектом DCP20021(K), в который входят компрессор и оригинальный натяжитель ремня. Этот компрессор предназначен для автомобилей Opel Corsa моделей D и E с бензиновыми двигателями. Новый комплект позволяет значительно снизить риск выхода из строя нового компрессора и сопутствующих деталей. Тем не менее компания DENSO рекомендует тщательно проверять все компоненты привода вспомогательных агрегатов и своевременно производить замену изношенных деталей. Компрессор DCP20021(K) не имеет пробки для слива масла. Следовательно, невозможно удалить излишки масла перед установкой нового компрессора. Это означает, что весь контур системы кондиционирования должен быть промыт с использованием хладагента для удаления остатков масла. После этого доливки масла в контур не требуется, так как в компрессоре уже находится его необходимый объем (90cc). Если не промыть систему, вероятны гидравлическая блокировка нового компрессора и его выход из строя.



Думаете о фильтрах.
Подумайте о Blue Print.



Bosch представляет бесконтактный стенд FWA 9000



Bosch представляет новый бесконтактный стенд регулировки углов установки колес FWA 9000. Трехмерная технология позволяет быстро и с точностью провести измерения всех четырех колес и рассчитать значение развала и схождения за несколько секунд. Стенд предназначен для СТО с высокой загрузкой, его можно установить на посту приемки, а свободное место впереди поста использовать для регулировки света фар и системы адаптивного круиз-контроля.

Измерительная система стенда для каждого из колес состоит из двух стереокамер, лазерного проектора и системы позиционирования автомобиля. Лазерный проектор генерирует 4000 точек на колесо и кузов. С помощью двух стереокамер изображение передается в систему для построения объемной (3D) модели. Алгоритм обработки 3D-модели рассчитывает геометрию установки колес и их взаимного расположения. Все измерения проходят без физического контакта измерительной системы с колесом, шиной или автомобилем. За счет этого исключаются повреждения дисков, шин, ошибки при установке мишеней или головок, одновременно достигаются быстрота и точность измерений. Стенд FWA 9000 автоматически определяет движение автомобиля и запускает первичные измерения, им легко управлять с помощью пульта дистанционного управления.

Стенд оснащен программным обеспечением Smart Align с новым интуитивным пользовательским интерфейсом. Оно позволяет проводить измерения в трех вариантах: стандартные измерения, Smart Test (быстрое измерение развала и схождения) и произвольные измерения (отображение выбранных параметров). Адаптер Smart Link позволяет быстро и просто настроить систему под любую колесную базу. Значения углов развала и схождения отображаются также в поднятом положении автомобиля для легкой и быстрой регулировки, а результаты можно сравнивать с тестовыми значениями.

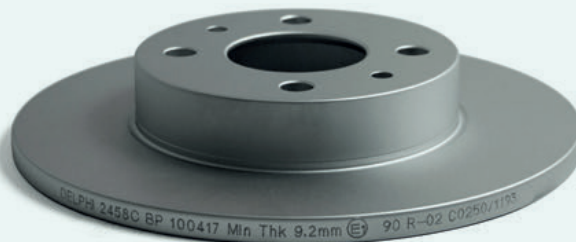
Стенд FWA 9000 обеспечивает получение и обработку результатов для всех колес автомобиля в течение нескольких секунд. Это наиболее оптимальный вариант для загруженных станций, позволяющий оптимизировать время обслуживания клиентов и высокую производительность СТО.

Новая сумка для багажника HEYNER®

Организовать пространство удобно и со вкусом поможет новая премиальная сумка-бокс для багажника от HEYNER®. Каждая вещь найдет свое место: в сумке есть защищенный отсек для изделий из хрупкого стекла и бутылок, сетчатый карман для мелких предметов и крупный отдел под вещи для кемпинга, автопринадлежности или покупки из магазина. Сумка-бокс HEYNER® ORGANIZER PRO имеет размер 39x30x25 см, надежно фиксируется в багажнике благодаря усиленному основанию каркаса и сохраняет устойчивость даже при резких поворотах и остановках. Если багажник пуст, то аксессуар легко можно сложить до размера компактного конверта. Красивое сочетание графитового черного и алого цветов и высочайшее качество материалов украсят багажник заядлого автолюбителя. Рекомендованная розничная стоимость – 250 рублей.

Новый стандарт для тормозных дисков

Delphi Product & Service Solutions начинает производство тормозных дисков, сертифицированных в соответствии со стандартом ECE R90. Этот стандарт относится к тормозным дискам и барабанам только для новых автомобилей, выпущенных после 1 ноября 2016 года. Однако тормозные диски Delphi уже несколько лет фактически соответствуют этим техническим требованиям. Тормозные диски Delphi проходили программу испытаний ECE R90 для соответствия требованиям R90, а значит, и OEM-допуском. Теперь тормозные диски для новых автомобилей, выпущенных после 1 ноября 2016 года, будут поставляться с официальной сертификацией R90. Кроме того, компания Delphi получает сертификацию R90 на тормозные диски, предназначенные для автомобилей, выпускавшихся ранее. В процессе сертификации тормозные диски Delphi подвергались различным испытаниям, включая анализ рабочих характеристик, характеристик динамического трения, работоспособности при высоких нагрузках и признаков термической усталости. Испытания проводились в европейской лаборатории, сертифицированной регулирующим органом. Для подтверждения того факта, что тормозные диски Delphi одновременно представляют собой высококачественную замену оригинальных компонентов и соответствуют требованиям стандарта R90, при проведении испытаний тщательно проверяются размеры, геометрические параметры, химический состав и механические свойства изделий. Аудит процесса производства и проверка рабочих характеристик тормозных дисков – также часть процесса сертификации.



Textar принял участие в Castrol VAGBURG

В парке «Яхрома» состоялся ежегодный слет почитателей автомобилей концерна Audi-Volkswagen – Castrol VAGBURG Festival. Мероприятие проходило при активной поддержке Textar – известного немецкого бренда комплектующих для тормозных систем. В этом году в фестивале приняли участие более 2200 машин VW, Audi, Seat, Skoda и Porsche, съехавших со всей страны – от Калининграда до Красноярска. Концерн VAG и компанию TMD Friction, владельца марки Textar, связывают давние партнерские отношения. Именно тормозные колодки Textar стояли на самых ранних машинах немецкого автогиганта – на самом первом Volkswagen Transporter T1 Bulli и легендарном Volkswagen «Жук». С тех пор комплектующие Textar успели стать неотъемлемой частью поставок на сборочные производства концерна Volkswagen AG по всему миру. Специалисты TMD Friction создавали также детали тормозных систем и для фирменного послепродажного обслуживания автомобилей Volkswagen, Audi, Seat, Skoda и Porsche. В этом смысле очень символично было присутствие новой модели Volkswagen Tiguan в шатре Textar на Castrol VAGBURG Festival – его тормозные колодки носят маркировку Textar.

Когда двигатель нагревается -
разум должен оставаться холодным!
Доверьтесь Gates - эксперту в
области системы охлаждения!

С GATES СЕРВИСНАЯ СТАНЦИЯ ПОЛУЧАЕТ
КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ
СИСТЕМЫ ОХЛАЖДЕНИЯ

Выбирая Gates, вы выбираете
исключительное качество продукции -
от термостатов, водяных насосов и
крышек до инструментов для промывки и
шлангов любой формы - и первоклассную
техническую поддержку.

Узнайте больше о Gates на сайте:
www.gatetechzone.com



ВАШ КЛЮЧЕВОЙ ПОСТАВЩИК АВТОКОМПОНЕНТОВ

Концепт «умного» автомобиля от Bosch



Сетевые возможности делают автомобили таким же пространством для жизни и работы, как дом и офис. Что это означает и как будут выглядеть транспортные средства будущего, демонстрирует компания Bosch с помощью своего концепт-кара. Автомобиль предлагает пользователю интуитивное управление, автономное вождение и постоянную связь с окружающей обстановкой через Интернет. Больше индивидуальных возможностей и простота в управлении – вот что в первую очередь демонстрирует концепт-кар Bosch пользователям. Водительская камера распознает лицо автомобилиста, а система регулирует положение руля, зеркал и температуру в салоне в соответствии с предпочтениями человека. Более того, автомобиль изменяет цветовую схему дисплея и автоматически загружает календарь встреч, любимую музыку, свежие подкасты и маршрут к пункту назначения. В пути водительская камера постоянно следит за состоянием водителя. Это важно в том случае, если глаза водителя начинают закрываться. Она распознает степень усталости человека и полусон – состояние, которое особенно часто становится причиной серьезных ДТП. Человеко-машинный интерфейс (HMI) превращает автомобили в настоящих персональных помощников. Управление концепт-каром Bosch осуществляется с помощью жестов. По данным Connected Car Effect 2025, автоматизированное вождение поможет активным автомобилистам использовать около 100 часов в год с большей пользой за рулем. Как только транспортное средство распознает, что автоматизированное вождение возможно в данный момент, оно предлагает водителю поручить ему контроль над дорогой. Поскольку концепт-кар является частью Интернета вещей, в сэкономленное на управлении время водитель может перенести непосредственно в автомобиль свою онлайн-жизнь – например, проверять рабочую почту или звонить друзьям по видеосвязи.

Новые светодиоды в линейке Philips

Philips выпустил светодиодные автомобильные лампы X-tremeUltinon LED для замены обычных «галогенок». Лампы серии X-tremeUltinon LED улучшают видимость в темное время суток и повышают контрастность освещения. Цветовая температура новых ламп составляет 6500 К, что близко к полуденному дневному свету. В конструкции X-tremeUltinon LED использованы фирменные технологии (в частности, технологии Philips AirFlux и AirCool), которые обеспечивают безопасность на ночной дороге и продлевают срок службы ламп. За счет технологии SafeBeam поток света ламп распределяется и направляется на важные участки дороги.



Osram создал новые ксеноновые фары для нового Volkswagen Golf

Компания Osram вывела на рынок новые ксеноновые фары головного света LEDriving XENARC для автомобиля Volkswagen Golf шестого поколения. Они предназначены для замены штатных галогенных фар, которыми машина комплектовалась на конвейере. Сегодня это единственные в мире фары, позволяющие заменить обычные галогенные фары на «ксенон со светодиодами» без вмешательства в конструкцию машины. Блок-фары Osram соответствуют европейским нормам качества и разрешены к использованию на дорогах общего пользования. LEDriving XENARC для шестого «Гольфа» представляет собой блок-фару, в которой скомбинированы биксеноновая лампа головного света, светодиодные дневные ходовые огни и светодиодное вспомогательное освещение. Эта комбинация помогает добиться максимальной видимости на дороге и при-



дает автомобилю элегантный, современный вид. Osram представляет LEDriving XENARC в виде набора, обеспечивающего быструю и простую установку без каких-либо дополнительных вмешательств в электронику автомобиля по принципу Plug and Play. При этом монтаж блок-фары не приведет к появлению ошибки в бортовой электросистеме авто. Установка этого источника головного света дает 60-метровую прибавку в дальности светового луча, что повышает безопасность на дороге. Ксеноновая лампа фары LEDriving XENARC генерирует свет температурой 4200 К, что на 40% белее, чем у «галогенки». Еще один очевидный плюс: срок службы лампы составляет не менее 4000 часов, что в пять раз больше срока службы штатной галогенной фары. Фирменная гарантия Osram для LEDriving XENARC составляет два года. Установка на Golf 6 новой ксеноновой фары Osram взамен штатной галогенной не требует специального оформления в госучреждениях. Она полностью соответствует нормам ЕЭК ООН и Техническому регламенту о безопасности колесных транспортных средств Таможенного союза. Это обусловлено применением в фаре LEDriving XENARC ксеноновой лампы типа D8S мощностью 25 Вт, а не 35 Вт, как у ламп в базовой комплектации. Благодаря этой технической особенности применение фары LEDriving XENARC на VW Golf 6 не требует одновременного оснащения машины автокорректором и фароомывателем. Блок-фара LEDriving XENARC доступна в трех вариантах исполнения: GTI – в корпусе с красной полосой для модификации Golf GTI, Chrome – с «хромированным» покрытием для автомобилей белого цвета и Black – для Golf 6 с кузовом черного цвета.

Инновационные технологии для мобильности в городе будущего

Беспилотные транспортные средства делают перевозки в крупных городах чище, безопаснее и эффективнее. Чтобы ускорить реализацию этих проектов и придать им новые импульсы, концерн ZF через свою дочернюю компанию Zukunft Ventures договорился о сотрудничестве с компанией e.GO Mobile AG. Задачи совместного предприятия e.GO Moove, которое будет находиться в Ахене, – разработка, производство и продажа беспилотных электромобилей для перевозки людей и грузов. Первый прототип уже был продемонстрирован в Ахене, на территории производственно-технологического кластера Рейнско-Вестфальского технического университета. Электроприводы ZF отличаются повышенным ресурсом, экономичностью и высокой эффективностью. Кроме того, ZF предоставит свои передовые системы помощи водителю, детали подвески и ходовой части, а также технологии интеграции различных сенсоров в систему. Масштабируемый блок управления ZF ProAI с возможностью обновления через облачные сервисы



будет играть важнейшую роль в качестве интегрированной автомобильной системы. Она основана на алгоритмах искусственного интеллекта для приложений, обеспечивающих коммуникацию между транспортным средством и инфраструктурой, и при этом является самообучаемой. Блок управления может обмениваться данными с другими транспортными средствами и реагировать на окружающую обстановку, то есть действовать по принципу роевого интеллекта, что делает работу автотранспортных парков более безопасной и эффективной. ZF, Nvidia и e.GO Mobile AG совместно ведут разработки и испытания функций автоматизированного вождения для e.GO Mover. ZF видит в ближайшем будущем огромный потенциал для электрических и беспилотных автомобилей в области пассажирских и грузовых перевозок. По экспертному прогнозу, опубликованному концерном ZF в 2016 году, объем логистических услуг значительно вырастет к 2030 году, прежде всего в промышленных центрах.



ВЫСТАВКА

ТОВАРОВ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ
И АВТОСЕРВИСОВ

16-17 июня 2017

Разделы выставки:

- Запасные части для легковых автомобилей;
- Смазочные материалы;
- Спец.жидкости и автохимия;
- Диагностическое оборудование;

Место проведения:

Республика Казахстан, г. Астана,
Выставочный комплекс «Корме»

Программа выставки:

- Презентация актуальных тенденций, технологий и инновационных наработок;
- Посещение стендов, общение с иностранными поставщиками;
- Участие в семинарах и тренингах, организованных поставщиками;
- Анонс результатов акций компаний, вручение призов, объявление победителей;
- Лотереи и розыгрыши ценных призов;

**Phaeton Expo - площадка для открытого диалога
между производителем и клиентом**

KYB Excel-G улучшат подвеску Hyundai Solaris и Kia Rio

KYB разработала и вывела на российский рынок амортизаторы Hyundai Solaris I и Kia Rio III. Новые амортизаторы KYB Excel-G представлены в самой популярной серии KYB Excel-G для передней и задней подвески. Японские инженеры кропотливо настроили эти демпферы и тщательно проверили их в российских условиях эксплуатации, добившись наилучшего сочетания всех ездовых характеристик моделей-бестселлеров отечественного рынка. После установки полного комплекта амортизаторов KYB Excel-G на Solaris I или Rio III подвеска машины приобретает повышенную энергоемкость, а поведение шасси становится сбалансированным, давая водителю ощущение цельности и понятного управления. На практике это означает существенное улучшение управляемости и комфорта автомобиля без внесения изменений в его конструкцию. Машина начинает двигаться правильно, прогнозируемо реагируя на маневры и неровности.

Амортизаторы KYB серии Excel-G – это двухтрубные газомасляные амортизаторы с азотом под давлением в роли газового наполнителя. В их конструкции применены запатентованная клапанная система компании KYB, а также мультикромочный сальник штока с покрытием повышенной износостойкости, поршень с тефлоновой поверхностью и рабочий цилиндр, выполненный из бесшовной трубы. Эти технические решения эффективно препятствуют вспениванию рабочей жидкости амортизатора в тяжелых условиях эксплуатации. Сочетание конструктивных особенностей амортизаторов обеспечивает комфорт и предсказуемое поведение машины на любой дороге. Благодаря им стойки подвески KYB Excel-G отличаются стабильными характеристиками и отработывают неровности под колесами гораздо лучше заводских аналогов.



«Вывод на отечественный рынок новых амортизаторов для популярных моделей иномарок – естественный ответ KYB на потребности 1,2 млн владельцев Hyundai Solaris I и Kia Rio III, – комментирует Светлана Тютюникова, менеджер по маркетингу и рекламе «KYB Евразия». – Мы самым серьезным образом следим за спросом со стороны наших потребителей на те или иные модели амортизаторов, ориентируясь в том числе на активность автомобилистов на профильных интернет-форумах и в соцсетях. Прежде чем предложить владельцам Hyundai Solaris I амортизатор KYB Excel-G, мы тестировали его в реальных условиях российских дорог на реальных Solaris. В процессе такой эксплуатации было выявлено несколько нюансов, на основе которых в конструкцию демпфера подвески были внесены соответствующие изменения. Мы уверены, что владельцы Hyundai Solaris I и Kia Rio III с амортизаторами KYB почувствуют изменения управляемости автомобиля в лучшую сторону».

В фирменном каталоге KYB новые передние амортизаторы для Solaris I/Rio III проходят под номерами 338109 (левый) и 338108 (правый). Задний амортизатор для этих моделей имеет артикул 349098. Выпуск этих комплектующих налажен на крупнейшем заводе KYB в Японии.

На все амортизаторы серии Excel-G, приобретенные после 1 марта 2017 года, компания KYB распространяет свою расширенную гарантию – до трех лет или 80 000 км пробега. Обязательными условиями участия в этой программе являются покупка амортизаторов у официального торгового партнера KYB и их установка на станциях техобслуживания, авторизованных по программе «KYB Сервис». В этом случае при парной замене новых амортизаторов автовладелец получает гарантию сроком на два года или 80 000 км пробега, при установке полного комплекта амортизаторов гарантийный период увеличивается до трех лет или 80 000 км пробега. Сеть авторизованных станций техобслуживания и магазинов KYB на территории России и стран Таможенного союза насчитывает более 950 точек.

ЛУКОЙЛ начал продажи масла Genesis на Ближнем Востоке

ЛУКОЙЛ вывел на рынок Объединенных Арабских Эмиратов серию премиальных синтетических масел GENESIS. Реализацией моторных масел GENESIS в регионе будет заниматься региональный дистрибьютор – компания Al Habtoor Motors LLC. «Мы видим большой потенциал роста на рынке Ближнего Востока. Для того чтобы быть здесь успешным, в премиальном сегменте нужно обладать портфелем продуктов, отвечающих новейшим требованиям между-



народных автопроизводителей. Именно в числе таких высокоэффективных продуктов находится масло ЛУКОЙЛ GENESIS, производство которого мы начали на территории привлеченного завода в Дубае», – отметил Максим Дондэ, генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100% дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ»). Масла ЛУКОЙЛ GENESIS соответствуют требованиям и имеют одобрения ключевых европейских, американских, японских и корейских автопроизводителей, а также отвечают международным стандартам API и ACEA. Продукты этой линейки обеспечивают повышенную защиту двигателя и увеличенный интервал замены. С момента начала сотрудничества с Al Habtoor Motors в 2015 году доля ЛУКОЙЛа на рынке ОАЭ достигла 2%, в Катаре – 7%, в Бахрейне и Омане – по 3%, а в Кувейте – 2% рынка. В течение ближайших трех лет компания рассчитывает удвоить свою долю на этих рынках.

✓ Link with the future

Линк с будущим



- ✓ Шаровые опоры
- ✓ Рычаги подвески
- ✓ Линки стабилизатора
- ✓ Втулки и сайлентблоки
- ✓ Наконечники и рулевые тяги
- ✓ Тормозные колодки



Наши партнеры:

Hyundai, Kia, Ford, GM, Chevrolet, Jaguar, Tesla,
BMW, Volvo, MB, Fiat, Renault-Samsung,
SsangYoung, Daewoo



Он-лайн каталог:



CTR®

www.nectr.kr

www.ctr.co.kr

MEYLE предлагает ремкомплект для замены рычага подвески Porsche



Комплекты MEYLE ORIGINAL для замены рычагов подвески, содержащие полный набор крепежных деталей, теперь доступны и для автомобилей марки Porsche. Входящие в набор болты и гайки идеально подходят друг к другу. Новые комплекты гарантируют, что все детали, необходимые для установки нового компонента, будут доступны «в одной коробке». Полнофункциональный комплект для замены рычага подвески автомобилей Porsche 911, Boxster и Cayman позволит СТО оказывать услуги по ремонту гораздо быстрее, поскольку больше не придется отдельно заказывать крепежные детали. В настоящее время MEYLE является единственным поставщиком на рынке послепродажного обслуживания, предлагающим полнофункциональные комплекты для замены рычагов подвески автомобилей Porsche.

Бренд alca® выпустил новые бескаркасные щетки заднего стекла



Новые щетки стеклоочистителя изготовлены с применением гибридной технологии – внутри бескаркасного корпуса вмонтирована пружинная система из стали высокого качества. Технология усиленных пружин гарантирует плотное прижатие щетки к поверхности стекла и обеспечивает равномерное очищение без полос. Эффективность работы щеток протестирована лабораторией Detroit Testing Laboratory, Inc USA, они выдерживают 1,5 млн движений с одинаково стабильным качеством очистки стекла. Благодаря коррозионно устойчивому, полностью оцинкованному металлическому каркасу, стеклоочиститель гарантированно служит дольше, даже подвергаясь постоянному воздействию влажности, морозов или палящего солнца. В комплекте с щеткой прилагаются четыре адаптера, которые делают стеклоочиститель идеальным спутником практически любого автомобиля. Доступные размеры новой щетки – 25 см (10"), 30 см (12"), 35 см (14"), 38 см (15") и 40 см (16"). Рекомендованная розничная стоимость на размер 30 см (12") – 672 рубля.

Новые кабельные наконечники и специальные клещи для их прижимания

Кабельные наконечники используют для оконцевания автомобильных и других проводов и кабелей, чтобы минимизировать ошибки соединения и упростить процесс смыкания проводов. Вилочковые, кольцевые и другие разновидности коннекторов alca® продаются в упаковках по десять штук. Красная линейка самая маленькая и подходит для кабелей площадью сечения 0,5–1,5 мм², синяя – 1,5–2,5 мм², желтая – 2,5–6,0 мм². Медно-цинковое содержание наконечника обрамлено покрытием из винила с добавлением нейлона. Клещи для зажима изолированных наконечников путем скрепления их на кабеле подходят как раз для новых наконечников площадью 0,5–6,0 мм². Длина инструмента составляет



22,5 см. Кованые зажимные зубцы обеспечивают точную и безотказную работу, при этом они имеют функцию автоматического размыкания и без труда снимаются. Изолированные ручки клещей не дают прибору выскользнуть в процессе использования.

Cool Blue Boost: галогенные автолампы нового поколения от Osram

Osram выводит на рынок новую линейку галогенных ламп для фар головного света Cool Blue Boost. Продукты этой серии актуальны для владельцев внедорожной техники, которым критически важно вовремя замечать препятствия в темноте. Лампы нового поколения характеризуются повышенной яркостью и повышенной цветовой температурой. Это позволяет лучше различать разметку и дорожные знаки, увеличивая безопасность и уменьшая утомляемость глаз.

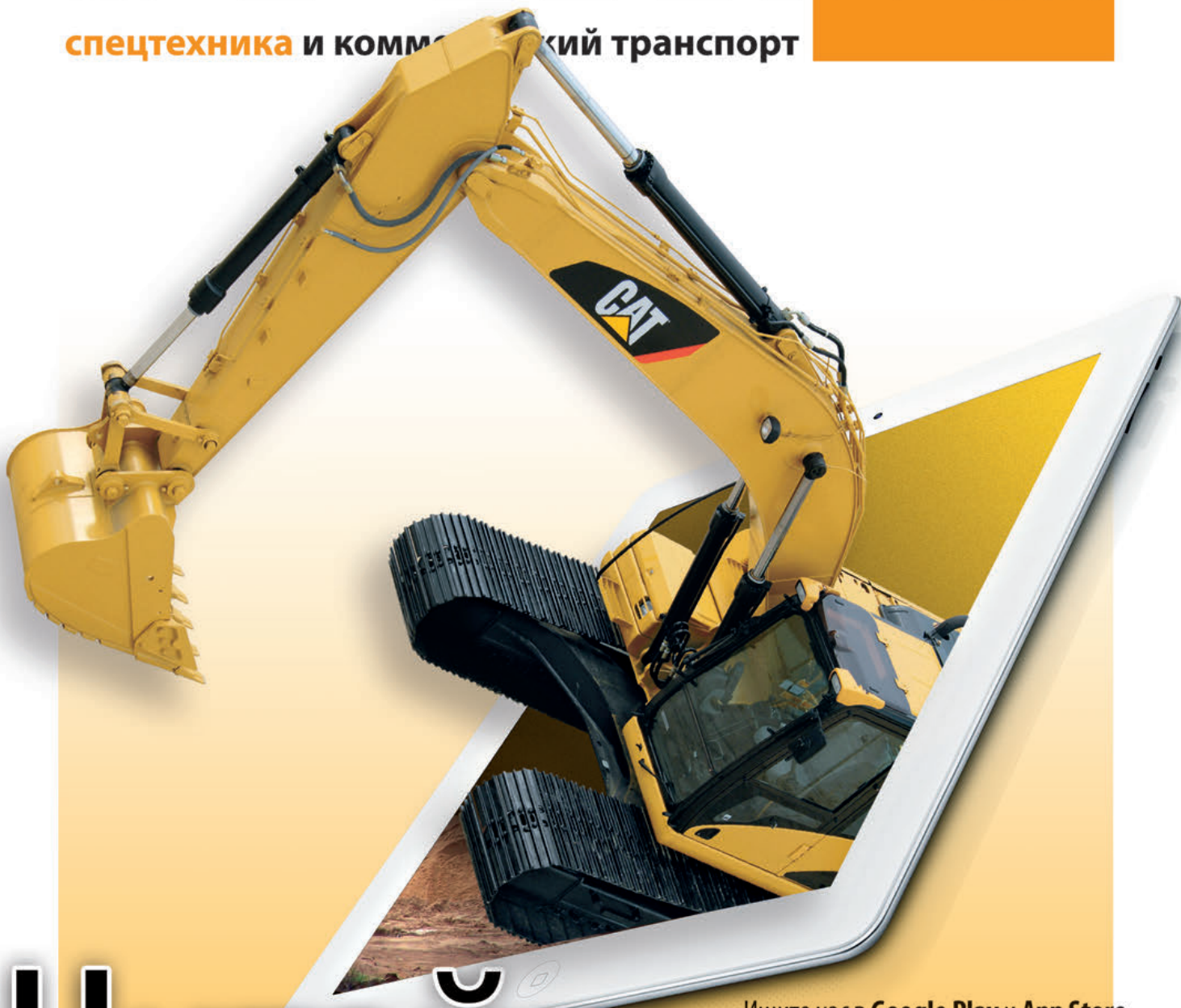
Излучаемый лампами Cool Blue Boost яркий голубовато-белый свет аналогичен ксеноновому. Характеристики излучения ламп, имеющих световую температуру



5000 К, максимально приближены к естественному свету, привычному для глаз водителя и не утомляющему зрение. Технология производства ламп Cool Blue Boost основана на применении в их конструкции кварцевого стекла вместо ранее использовавшегося обычного тугоплавкого стекла. Кварцевая композиция позволяет лампе выдерживать повышенную рабочую температуру, обусловленную большей мощностью устройства. При этом увеличение светового потока ламп на 20% не отразилось на их габаритах. Нужно также отметить изменение технологии герметизации колбы и применение стеклянного элемента между контактами. В комплексе эти меры позволили добиться повышения надежности и долговечности галогенных ламп серии Cool Blue Boost. Ассортимент линейки новой продукции включает лампы с цоколями Н1, Н4, Н7, Н9, Н11, НВ3 и НВ4 – столь широкий набор открывает большие возможности использования ламп для тюнинга, позволяя придать галогенным фарам стильный вид «под ксенон».

ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт



Читайте

электронную версию

Ищите нас в Google Play и App Store



нашего журнала на своих планшетах

www.ST-KT.ru

Почему выбирают сеть?

Ключевое преимущество для поставщиков при работе с сетями – это стабильный и прогнозируемый оборот. Примерно 40% затрат наших сервисов – это покупка запчастей. По мере расширения сети поставщики получают новых клиентов: новая точка – это новый клиент. А сеть расширяется постоянно. В прошлом году у нас было 15 сервисов, сегодня их уже 67, в следующем году планируем открыть еще 200. Поставщики видят этот потенциал и понимают, сколько клиентов мы можем им предоставить.

Работать с регионами поставщикам тоже удобно через сеть. Если поставщик еще имеет локальные склады в регионах, то мы подключаем к ним наших региональных франчайзи.

Я ежедневно получаю несколько коммерческих предложений от поставщиков. Особенно большие усилия прилагают к сотрудничеству компании, которые пытаются раскрутить новый бренд на рынке. Понятно, что для них сотрудничество с сетью дает большие возможности.

Например, «Группа БЕРГ» обеспечивает продвижение бренда стимулирующими акциями, выставками, семинарами, каталогами, спортивными мероприятиями и сувенирной продукцией. Конечно, им интересны площадки, где можно централизованно проводить свои акции. Через сетевые СТО поставщикам легче реализовывать свои маркетинговые программы. Это позволяет им широко представить продукцию и максимально охватить рынок.

Например, в прошлом году была акция совместно с «Шелл»: при замене моторного масла клиенту выдавалась топливная карта на АЗС «Шелл» номиналом 300 рублей. Акция была вы-

годна и нам, и производителю: мы увеличили объем по продаже масла «Шелл», раздали много карт и перенаправили наших клиентов на заправки «Шелл».

Кроме того, мы сами проводим маркетинговые акции и привлекаем автовладельцев на наши станции, проводим бесплатную диагностику для первичных клиентов или даем скидки выходного дня крупным корпоративным клиентам. Поэтому наши СТО загружены довольно плотно, а значит, и запчасти нам нужны постоянно.

Крупная сеть, такая как «Вилгуд», может позволить себе хорошую систему управления. Для станций «Вилгуд» мы разработали облачную ERP-систему Wilgood IS. В ней отображаются все процессы в компании, в том числе и оборот запчастей. В режиме реального времени мы видим, где сколько запчастей нужно сегодня, завтра, послезавтра. Поэтому наш склад не превышает 500 тыс. рублей. Обычно в сервисах, специализирующихся на иномарках, склад запчастей на 5–6 млн рублей



Почему поставщикам выгоднее работать с сетевыми, рассказывает руководитель отдела запчастей сети умных автосервисов «Вилгуд» Анна Зарудная.

лежит неликвидом. Поначалу так было и у нас: мы купили первый сервис со складом в 8 млн рублей и думали, что это хорошая инвестиция. Оказалось, запчасти лежат, устаревают, неходовые так и остаются пылиться на полках. Затем разработали систему, сделали склад прозрачным и мобильным.

Запросы поставщикам делаем заранее, у них есть время подготовить нужные детали, упаковать и доставить вовремя. Отлаженная система исключает простои. Это важно и нам, и поставщикам.

В системе также есть возможность проверки соответствия бренду/оригинальности приобретенной детали и той, которую оприходовали по факту на склад. Когда деталь приходит, система автоматически сверяет ее стоимость с ценами такой же запчасти у проверенных поставщиков. Если отклонение по прайсу большое, начинаем проверку. Мы дорожим своим именем, устанавливая клиенту подделку мы не можем. Жестко следим за этим, работаем с надежными по-

ставщиками, а «ненадежность» легко выявляется системой.

Поэтому мы стараемся не покупать запчасти на рынке, там и стоимость выше, и проверить документы невозможно: в лучшем случае там дадут кассовый чек.

Основными критериями для сотрудничества для нас являются репутация поставщика, гарантия на запчасти, наличие региональных представительств с собственными складами или логистическими центрами, конкурентные цены, налаженная логистика. Еще мы очень приветствуем проведение совместных акций для наших клиентов.

Большое внимание мы уделяем прозрачному документообороту. У нас все проводится через ERP-систему Wilgood IS: поступления запчастей, продажи, приходы и расходы – каждое действие отображается в системе. Факты и документы не врут: при проверке на соответствие кодов запчастей отгрузочных документов и документа «Поступление товара» мы всегда можем проверить добросовестность и собственных сотрудников, и поставщиков.

Например, сегодня получила уведомление от поставщика о задолженности по двум отгрузкам. В нашей программе информации о долге не увидела. Уточнила у поставщика номера счетов и сумму, задала вопрос нашему менеджеру по запчастям: «Где запчасти?» Он признался, что документы у него на руках, он просто забыл их провести в программе. После этого менеджер внес информацию в систему, а я оплатила сделку. Все довольны, и все, что могло потеряться, легко нашлось. Для самого поставщика это тоже выгодно: ведь он бы очень долго ждал оплаты от СТО, в которой все считается «на коленке». ■

ЕххонMobil обновила линейку Mobil 1



В апреле 2017 года компания ЕххонMobil вывела на российский рынок обновленную линейку полностью синтетических моторных масел Mobil 1. Изменения коснулись не только внешнего вида канистр, но и ассортимента.

В компании разделили все продукты на четыре категории, чтобы автовладельцам было проще подбирать моторное масло. Каждая категория предлагает продукты с определенным набором характеристик.

1. «Защита системы очистки выхлопных газов/Экономия топлива»: Mobil 1 ESP x2 0W-20, Mobil 1 ESP 0W-30, Mobil 1 ESP Formula 5W-30 – обладают улучшенными эксплуатационными характеристиками, такими как сниженный расход топлива, защита сажевых фильтров, защита в режиме старт-стоп, а также сниженное воздействие на окружающую среду.

2. «Защита и увеличение интервала замены масла»: Mobil 1 FS 0W-40, Mobil 1 FS 5W-30 – обеспечивают защиту и чистоту двигателя при увеличенном интервале замены масла, до 15 000 км, даже при эксплуатации автомобиля в сложных условиях вождения в широком диапазоне температур.

3. «Двигатель работает как новый»: Mobil 1 0W-20, Mobil 1 x1 5W-30 – надежно защищают двигатель и обеспечивают его чистоту в широком температурном диапазоне.

4. «Для автомобилей с пробегом более 100 000 км»: Mobil 1 FS x1 5W-40, Mobil 1 FS x1 5W-50 – очищают двигатели автомобилей с большим пробегом от шлама и помогают предотвращать образование отложений при дальнейшей эксплуатации.

Требования автопроизводителей по применению моторных масел меняются. Чтобы масла под брендом Mobil 1 соответствовали современным стандартам, компания ЕххонMobil обновила формулу некоторых продуктов. Теперь вместо Mobil 1 0W-40 выпускается Mobil 1 FS 0W-40, вместо Mobil 1 5W-50 – Mobil 1 FS x1 5W-50. Сняты с производства продукты Mobil 1 10W-60 и Mobil 1 Fuel Economy 0W-30.

В линейку вошли три новых моторных масла:

- Mobil 1 ESP x2 0W-20 – моторное масло нового поколения, обеспечивает экономию топлива до 4%. Оно защищает двигатель и уменьшает негативное влияние на окружающую среду. Новый продукт соответствует требованиям производителей премиум-класса и превосходит требования, установленные для более ранних продуктов класса вязкости 0W-20.

- Mobil 1 ESP 0W-30, способное снижать воздействие на окружающую среду и экономить топливо.

- Mobil 1 FS 5W-30 – продукт для использования при увеличенном интервале замены масла, до 15 000 км, даже в экстремальных условиях. При использовании топлива непостоянного качества.

В переходный период продукты из прежней линейки еще можно будет найти на полках, пока они не будут полностью распроданы. На крышки продуктов из новой линейки наклеены стикеры.

Обновленные этикетки помогут автовладельцам легко ориентироваться в преимуществах продуктов Mobil 1™. На новых фронтальных этикетках находится обозначение ключевого преимущества на русском языке. К информации на этикетке на обратной стороне канистры добавлен список дополнительных мер предосторожности при использовании продукта. Канистры продуктов Mobil 1™, как и прежде, серебристого цвета с оригинальной формой ручки.

Тепесо выпускает каталог газовых упоров Monroe MaxLift

Тепесо объявила о выходе нового издания Monroe MaxLift 2017 – каталога газовых упоров высочайшего качества для капотов и крышек багажников. Новый каталог содержит более 1200 артикулов, это на 150 артикулов больше, чем в предыдущем издании. При этом расширенный ассортимент включает 96 абсолютно новых наименований изделий, что обеспечивает поставщикам запасных частей и СТО более широкое покрытие автопарка. Ассортимент газовых упоров Monroe охватывает автомобили с годами выпуска начиная с 1980 года. Как и в предыдущем издании, для каждого варианта применения приведена информация об OE-номере и соответствующем артикуле изделия Monroe, типах крепления, гарантийных условиях, а также представлена таблица размеров с данными о рабочем ходе для конкретного изделия. Перечень вариантов применения сформирован на основе данных, предоставленных компанией TecAlliance – ведущим поставщиком информации для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. По аналогии с каталогами амортизаторов, пружин и компонентов подвески под брендом Monroe, новый каталог MaxLift содержит детальные изображения продуктов, которые призваны помочь пользователям максимально быстро подобрать подходящую запасную часть для конкретной модели автомобиля.



Новинки ассортимента фаркопов Bosal

Ассортимент фаркопов компании Bosal пополнился сразу несколькими новыми позициями для ряда популярных моделей автомобилей европейских и азиатских марок. Владельцы кроссоверов Land Rover Evoque (от 2011 года выпуска) и BMW X1 (от 2015 года выпуска) теперь могут оснащать свои автомобили фаркопами Bosal (арт. 7356-A и 4757-A соответственно). Кроме того, расширение ассортимента затронуло сегмент полноценных внедорожников и коммерческого транспорта: новые фаркопы доступны для автомобилей Mitsubishi Pajero Sport, FIAT Fullback последнего поколения, Volvo XC90 (от 2014 года выпуска) и Renault Master (от 2010 года выпуска) – артикулы 4167-ABP, 2638-A, 7013-AK41 и 1437-F соответственно. Все новые фаркопы производятся под торговой



маркой Bosal на заводе, расположенном в Оренбургской области. Тягово-сцепные устройства российского производства полностью соответствуют европейским стандартам качества, долговечны и просты в установке. Двухэтапный процесс окраски изделий обеспечивает надежную защиту от коррозии и разрушающего воздействия внешней среды.

Инновации от «Вилгуд»

Сергей Дьяконов

В последние годы в России создано несколько сетей и франшиз в сфере автосервисных услуг. «Вилгуд» – пример одного из успешных проектов в этой области. В мае в столице был организован мастер-класс, на котором сооснователь сети Барно Турсунова подробно рассказала о последних тенденциях в развитии бизнеса.

Современный автосервис работает более эффективно при использовании IT-технологий. Однако оцифровать предприятия этой отрасли – весьма сложная задача, так как бизнес этот специфичный, на многое влияет человеческий фактор и не все методы работают одинаково эффективно.

В сеть «Вилгуд» входят 67 сервисов, до конца 2017 года планируется довести их число до 200. Компания вышла на международный уровень, автосервисы «Вилгуд» работают в Казахстане, в ближайшее время планируется открытие станций в Узбекистане и Беларуси, ведутся переговоры с партнерами из Германии. В перспективе «Вилгуд» планирует охватить все регионы России с населением более 100 тысяч человек, где есть развитая сеть автосервисов.

Интеграция в сеть «Вилгуд» позволяет владельцам СТО существенно увеличить эффективность работы предприятия уже с первого месяца работы. Нет необходимости содержать собственный отдел маркетинга, кол-центр, самостоятельно заниматься поиском клиентов, подбором персонала, вести контроль качества – все эти услуги предоставляет головная компания. Это позволяет автосервисам снизить расходы на фонд оплаты труда – основную затратную часть большинства предприятий. Для того чтобы автосервис был прибыльным, фонд оплаты труда не должен превышать 50% от стоимости услуг при среднем чеке 10 000 рублей, где 5000



рублей – стоимость работ, а 5000 рублей – запчастей. Выработка механиков и мастеров-консультантов в сети «Вилгуд» примерно в два раза больше, чем в целом по отрасли. Средний чек по слесарному ремонту с учетом запчастей составляет 8000 рублей, в столице этот показатель приближается к 10 000 рублей. Фонд оплаты труда механиков составляет 22%. И 90% заказов автосервисов «Вилгуд» принимается через собственный кол-центр, что существенно снижает риски предприятия, например зависимость от арендодателя. Даже в случае экстренного переезда на новое место сервис сохраняет большую часть заказов.

Введение системы видеоконтроля позволило существенно повысить культуру производства. Зная, что все операции под контролем, механики стали относиться к автомобилям как к своим собственным. При этом главным контролером здесь является сам клиент, все работы можно отслеживать на сайте в режиме реального времени. На работы предоставляется гарантия, сервисы сертифицированы по ГОСТ-Р, что позволяет поддерживать заводскую гарантию автопроизводителей.

«Вилгуд» постоянно ведет поиск оптимальных решений, что позволяет снизить издержки и увеличить эффективность предприятий. Как отметила Барно Турсунова, «рынок автосервисных услуг похож на «душлаг», через который уходят деньги владельцев, а мы создаем инструменты, чтобы эти дыры закрыть». Важно, чтобы рядовые сотрудники относились к своей работе ответственно, и для этого разработана программа мотивации.

В рамках мастер-класса состоялась презентация так называемого Проценочного центра «Вилгуд». Его основная задача – оптимизировать работу с поставщиками запчастей и расходных материалов, сделать данную сферу бизнеса более прозрачной. Одной из задач центра является постоянный мониторинг цен запчастей и расходных материалов, что дает возможность выбора лучших предложений. Создание собственного центра в несколько раз сокращает время на поиск запчастей, что, в свою очередь, позволяет увеличить количество заездов на сервис из-за повышения оперативности ответа на запросы клиентов. При этом «Вилгуд» не торгует запчастями,

предпочитая сотрудничество с проверенными поставщиками. Сокращение складских расходов позволяет существенно снизить издержки автосервисов. В столице, где поставки запчастей и расходных материалов осуществляются в течение 2–3 часов, нет необходимости содержать собственный склад, достаточно иметь небольшой запас расходных материалов на 350–500 тысяч рублей. В регионах логистика пока хуже, также заметна тенденция по сокращению складских расходов.

Работа в сети «Вилгуд» позволяет, с одной стороны, входить в отрасль с минимальными затратами и рисками начинающим предпринимателям, а опытным инвесторам успешно масштабировать бизнес. Концепция «Вилгуд» как гибкая система успешно интегрируется в другие сети. Еще одна тенденция последних лет – наиболее успешные франчайзи сами превращаются в сети. Барно Турсунова рекомендовала тем инвесторам, которые только начинают заниматься автобизнесом, сотрудничать с лучшими франчайзерами, что позволит быстрее получить прибыль и максимально снизить риски. ■

PARTS-MALL



Поставщик автокомпонентов
мирового уровня

КТО МЫ?

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



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



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



**PARTS-MALL
ESSENCE**

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



**PARTS-MALL
CORPORATION**

Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier

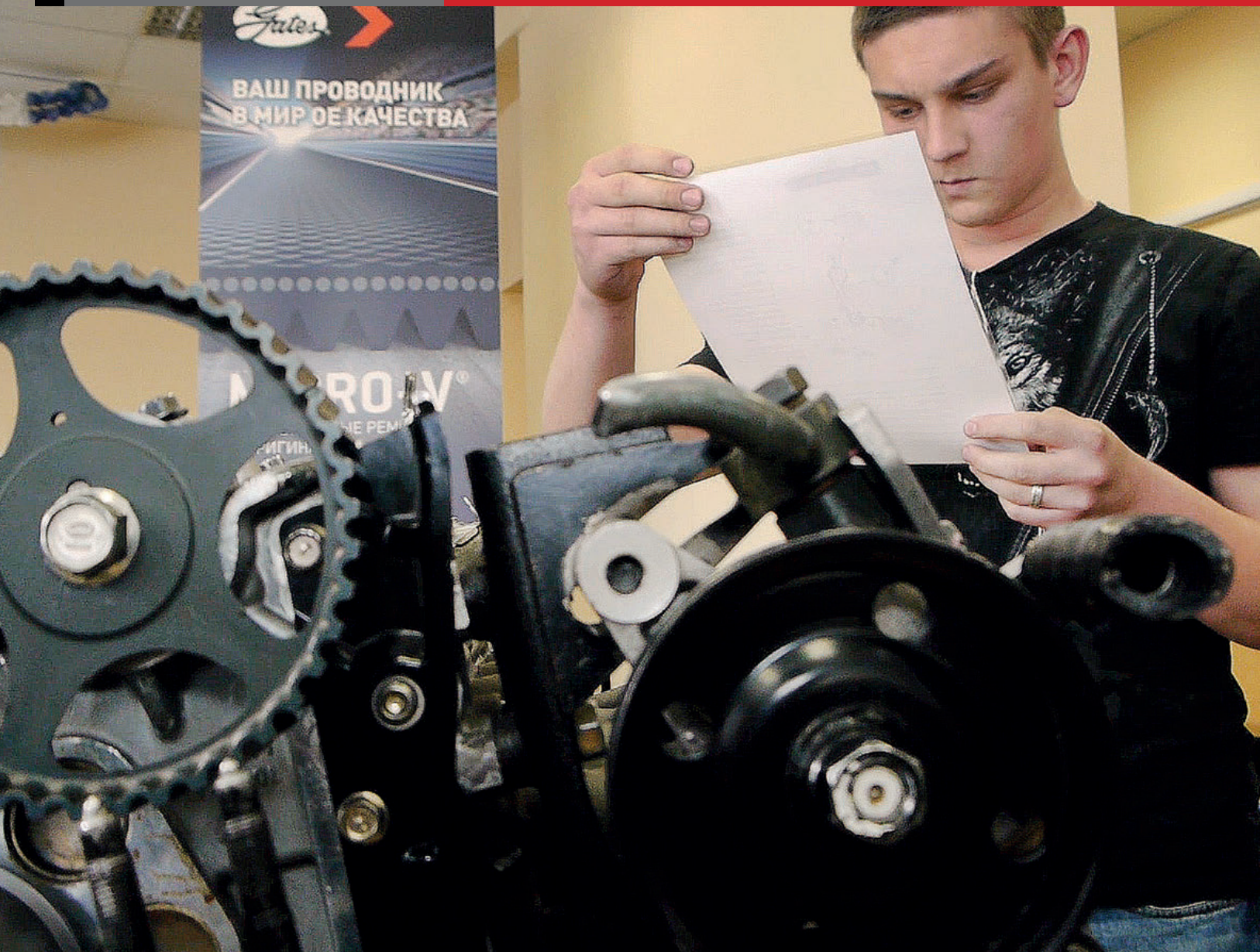


TecDoc
Поставщик А-класса
- Сертифицированный поставщик данных



Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность





Gates выбрал лучших механиков

В Инжиниринговом научно-образовательном центре SMART прошел конкурс профессионального мастерства среди механиков за звание лучшего по мнению Gates.

Сергей Дьяонов

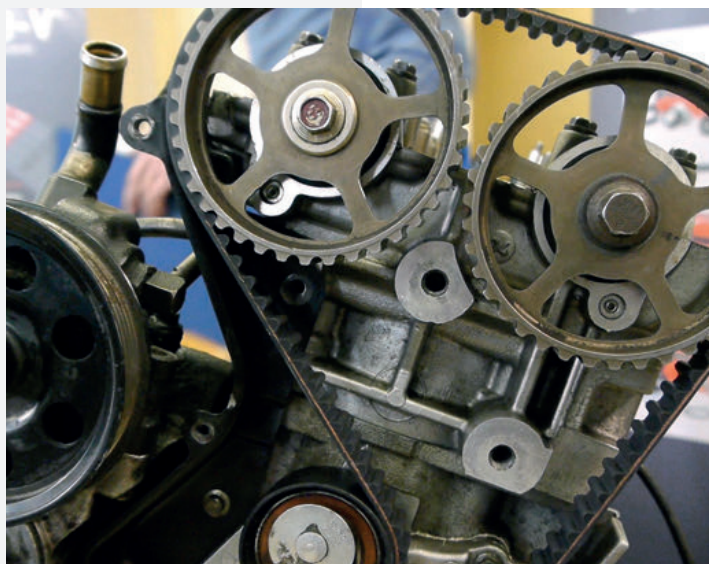
Более 80 кандидатов – профессиональных и начинающих механиков, а также выпускников колледжей со всей страны – боролись за

победу в этом конкурсе. Первый этап соревнования был совмещен с семинаром, на котором технические эксперты Gates и ИЦ SMART рассказали о системах ременных приводов, используемых в современных автомо-

биях. Компоненты для систем охлаждения и подачи топлива, вопросы защиты от контрафакта и подбора продукции также были включены в программу презентаций от Gates. Слушатели узнали об онлайн-каталоге и еще одном полезном ресурсе для профессионалов авторемонта – сайт www.gatetechzone.com на русском языке предоставляет ценные технические сведения и рекомендации по диагностике и ремонту автомобильных систем в открытом доступе.

В ходе первого этапа конкурсанты должны были ответить на вопросы ведущих по технологии ремонта и обслуживания современных автомобилей. На экране были визуализированы различные неисправности систем двигателя, участники должны были выявить причины их возникновения. За правильные ответы начислялись баллы. Участники, показавшие лучшие результаты, становились финалистами. В финале им предстояло выполнить практическую часть конкурсного задания: в строго ограниченное время заменить ремни привода ГРМ на специально подготовленных стендовых двигателях. Те, кто успевал выполнить задание досрочно, могли заработать дополнительные очки, ответив на уточняющие вопросы от экспертов конкурса.

В итоге определились шесть победителей, каждому из ко-



ПОБЕДИТЕЛЯМИ КОНКУРСА СТАЛИ:

1-е место: Лялин Дмитрий Владимирович
(технический центр «ВОЛИН»)

2-е место: Волков Евгений Васильевич
(технический центр «ВОЛИН»)

3-е место: Запольский Алексей Владимирович
(ТК «GAZTEC»)

4-е место: Иванушкин Николай Анатольевич
(технический центр «ОКТОПОС»)

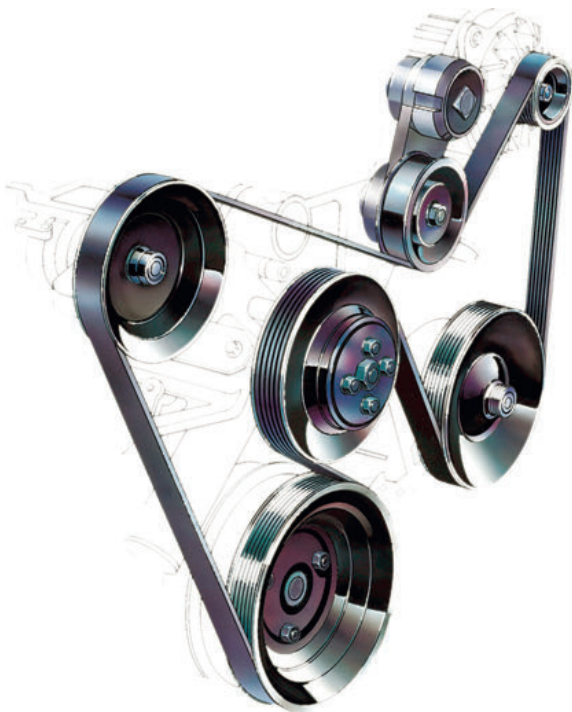
5-е место: Демидов Илья Владимирович
(независимый механик,
выпускник Московского технологического колледжа)

6-е место: Сапельников Кирилл Вадимович
(независимый механик)

торых были вручены призы и памятные подарки от компании Gates и ИЦ SMART: сертификаты на обучение, брендированные зарядные устройства и динамометрические ключи. Общий призовой фонд составил 250 000 рублей.

«Такой конкурс компания Gates совместно с Инжиниринговым центром SMART проводит впервые, – прокомментировала для журнала «Автокомпоненты» Алина Окорочкова, региональный менеджер по маркетингу Gates. – Мы проводим около 20 техническо-продуктовых семинаров в год на территории СНГ, но собрать большое количество технического персонала СТО на одной площадке в Москве, чтобы дать им возможность получить технические знания и сразиться за звание лучшего по версии Gates, – это своего рода новшество от нашей компании для рынка послепродажного обслуживания автомобилей в РФ. Классическими семинарами в формате лекции и обсуждения уже никого не удивишь, поэтому мы решили оживить мероприятие конкурсной составляющей. Практическую часть задания решили проводить на стендовых двигателях, и это добавило эмоций в конкурсную борьбу. Мы уверены, что для профессионала в области авторемонта признание его опыта и знаний компанией-экспертом, которая является





поставщиком и разработчиком запчастей и автомобильных систем, является дополнительным стимулом для участия в такого рода конкурсах».

В рамках конкурсного дня состоялась презентация нового поколения поликлиновых ремней привода агрегатов Gates Micro-V. Ремни шестого поколения изготовлены из того же материала EPDM, что и изделия

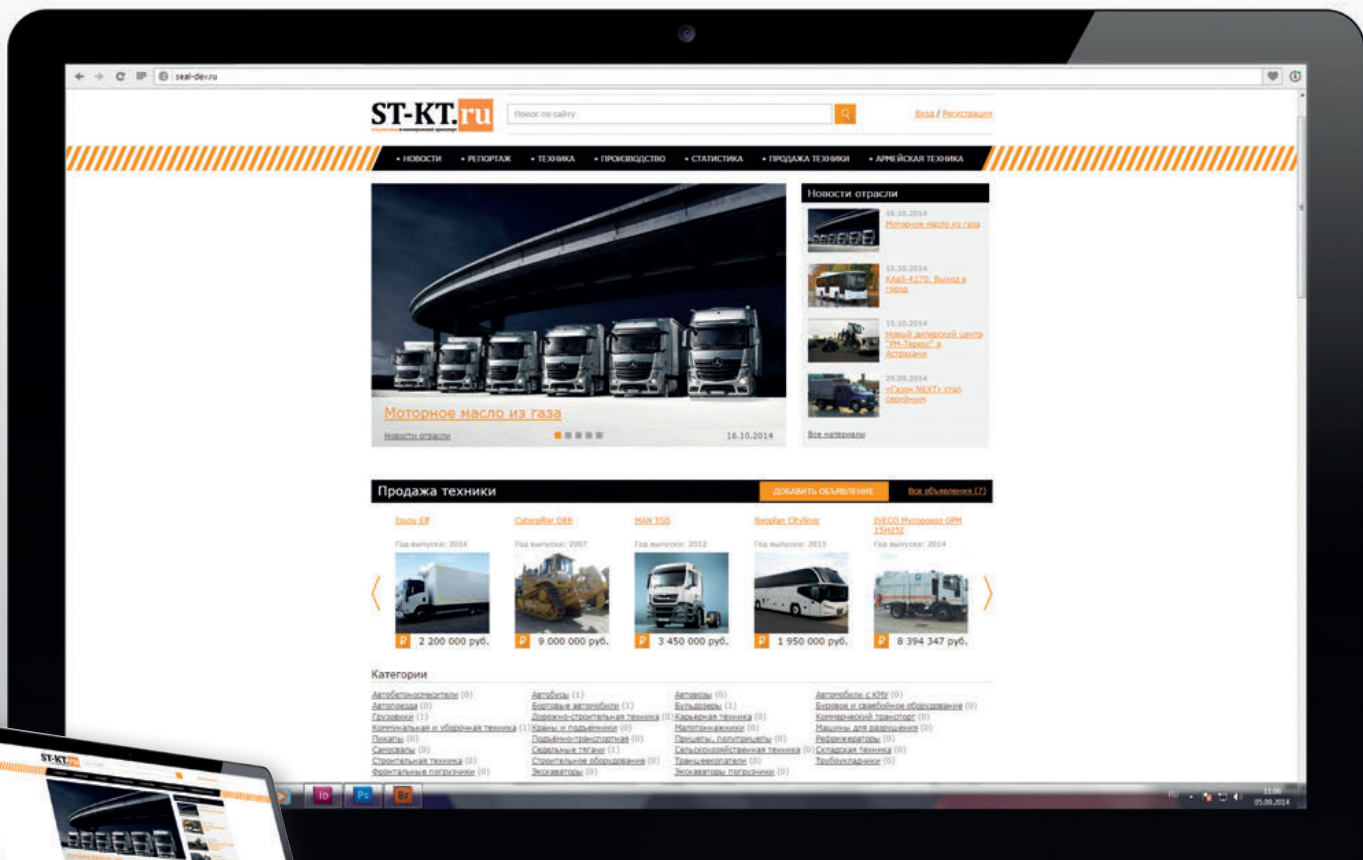
предыдущей генерации. Основное отличие новых ремней обеспечили работы инженеров Gates по улучшению технологии производства. В результате удалось повысить ресурс и снизить вероятность появления трещин. Спинка ремней Micro-V теперь текстурированная, как и у оригинальных поликлиновых ремней. Ремни Micro-V подходят для большинства систем

ременного привода агрегатов. Для автомобилей, в конструкции которых применяются системы ремennого привода без натяжителей, предназначена линейка Micro-V Stretch Fit. Для двигателей, оснащенных системой «старт-стоп», выпускаются ремни Micro-V Stop&Start. В отдельную группу в каталоге Gates выделены изделия, предназначенные для особых ремennых

систем, – Micro-V Unique Fit. Они имеют ряд конструктивных и технологических отличий: арамидный корд, специальный компаунд для ребер, двусторонний профиль и др.

Производство поликлиновых ремней Gates Micro-V шестого поколения стартовало в апреле 2017 года, постепенно они заменят в продаже изделия прошлого поколения. ■



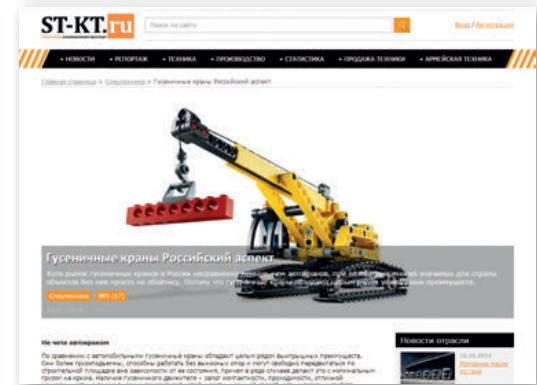


www.ST-KT.ru

СпецТехника и Коммерческий Транспорт

Новый сайт, который появился под именем ST-KT.RU, предоставляет оперативную и всеохватывающую информацию в виде новостей, статей, обзоров и репортажей о появлении на рынке, производстве, возможностях приобретения и последующей эксплуатации новых моделей и модификаций автотранспортной, строительной, карьерной, дорожно-строительной, коммунальной техники, о связанных с ее изготовлением, продвижением или применением выставках и конференциях, об изменениях в законодательстве, регламентирующем использование такой техники, о финансировании ее приобретения и возможностях сервиса.

Сайт развивает тематику журнала «Спецтехника и коммерческий транспорт», издаваемого издательством «Макс-Медиа» с 2012 года. ■





ТОРМОЗНЫЕ СИСТЕМЫ **TEXTAR**

В Инжиниринговом научно-образовательном центре SMART прошел семинар компании TMD Friction на тему «Тормозные колодки и диски Textar для легкового транспорта».

Сергей Дьяконов

Сегодня марка Textar предлагает самый широкий ассортимент компонентов тормозной системы для легковых автомобилей. Линейка тормозных колодок Textar покрывает 100% автопарка Западной Европы. TMD Friction сотрудничает с автопроизводителями в области разработки тормозных систем. Ежегодно в НИОКР компания инвестирует более 25 млн евро. Тормозные колодки Textar используются при производстве таких высоко-

технологичных автомобилей, как Tesla, BMW i3 и i8, Ferrari, Lamborghini, Porsche и других.

Во все времена основной специализацией Textar были разработка и производство фрикционного материала и самих тормозных колодок для OEM-отрасли и для вторичного рынка компонентов. В настоящее время 43% тормозных колодок Textar поступают в свободную продажу, 32% идут в первичную комплектацию на автозаводы, остальные поставляются как оригинальные запчасти. У Textar четыре завода

в Германии, два в Англии, по одному в Испании, Румынии и Франции. Вся продукция для европейского рынка поставляется с центрального склада в Лверкузене (Германия).

Тормозные колодки Textar состоят из множества компонентов, в сложных случаях их количество доходит до 25. Для каждой модели автомобиля идеально подходит свой материал, хотя, конечно, по возможности проводится унификация. Для различных автомобилей специалисты компании разработали около 250 различных фрикционных смесей. При разработке рецептуры новой фрикционной смеси одна из сложных целей – постепенно убрать из состава медь.

Вся продукция Textar проходит и стендовые тесты, и



Денис Двали,
технический специалист
«ТМД Фришн Сервисес ГмбХ»

испытания в реальных условиях. В разных дорожных и климатических условиях одни и те же тормозные колодки работают по-разному. Например, известен случай, когда один

и тот же комплект тормозных колодок на одной и той же модели автомобиля в Германии износился через 30 000 км, а в Англии прослужил 70 000 км. В программу испытаний Textar входит и весьма сложный альпийский тест (автомобиль почти непрерывно тормозит на протяжении 18 км), а также тест на холодное торможение, очень важный для российского климата. Также тормозные колодки тестируются на стойкость к влаге, коррозии и агрессивным жидкостям. Большое значение имеют тесты на комфорт, шумы и вибрации, информативность тормозов и влияние материала колодки на износ тормозного диска.

Теперь о типах фрикционных материалов. Они делятся на три основных группы. К первой группе относятся фрикционные материалы с низким содержанием стали (Low Steel). Колодки с таким фрикционом широко распространены в Европе. В продуктовой линейке Textar 95% тормозных колодок выполнены из материала этого типа, с низким содержанием стального волокна с абразивными элементами и ингибиторами коррозии. Преимущества у данного типа следующие: высокая температурная и скоростная стабильность, хорошая информативность педали тормоза, очень высокая прочность, колодки хорошо очищают тормозной диск от ржавчины, средний уровень себестоимости. Недостатки: не очень высокий срок службы тормозного диска, при работе выделяется большое количество тормозной пыли.

Ко второй группе принадлежат полуметаллические фрикционные материалы (Semi-Met). Они отличаются высоким содержанием стального волокна и графита, без специальных абразивных компонентов. Раньше тормозные колодки такого типа были широко распространены в Северной Америке, но сейчас они почти вышли из употребления. Их основные преимущества: долгий срок службы пары колодка/диск, низкий уровень

шума, высокая прочность, низкая себестоимость. При этом такие колодки сравнительно шумные и демонстрируют большой износ при высоких температурах.

В Северной Америке и Азии получили широкое распространение тормозные колодки из фрикционного материала третьего типа, так называемого NAO. Этот материал органический, стальное волокно отсутствует, в его состав включены мелкие абразивные компоненты. Основные преимущества таких колодок заключаются в низком уровне шума, высокой долговечности пары «колодка – диск», низком пылеобразовании. Такой материал не способствует образованию разнотолщинности тормозного диска. Существенный недостаток один – высокая цена, колодки из такого материала в 1,5–2,5 раза дороже, чем колодки Low Steel.

Еще один минус – такие колодки плохо очищают тормозной диск от ржавчины.

В целом по эффективности торможения выигрывает первая группа, но при этом она сильно уступает третьей группе по износу тормозного диска, а также по комфорту, шуму и уровню пыли.

Textar постоянно работает над повышением эффективности тормозных колодок. К последним разработкам относятся колодки серии epad, которые отличаются хорошими тормозными свойствами, обеспечивают высокий уровень комфорта и обладают высокой долговечностью. Сейчас они уже доступны для автомобилей BMW, Chrysler, Mercedes-Benz, MINI, Volkswagen Group, Volvo.

Также Textar предлагает широкий ассортимент тормозных дисков. На вторичном рынке представлены более 1600

моделей тормозных дисков Textar, покрывающих почти 100% европейского автопарка.

Наиболее многочисленная группа – диски серии Textar Pro. Их отличительная особенность – внешнее покрытие из алюминий-цинкового напыления, которое позволяет защитить диск от коррозии. Вторая серия тормозных дисков – Textar Pro+, которые выполнены из высокоуглеродистого чугуна. Такие диски лучше сопротивляются вибрациям, у них ниже уровень шума, высокая стойкость к перегреву.

Самые сложные по конструкции диски Textar – двухкомпонентные. Основание такого диска выполнено из алюминия, фрикционное кольцо – из высокоуглеродистого чугуна, а между собой они соединены заклепками. За счет алюминия вес тормозного диска уменьшается на 15–20%, в результате чего снижается неподрессоренная масса автомобиля. Помимо улучшения ходовых качеств, более легкий тормозной диск способствует также снижению расхода топлива и вредных выбросов. Новые биметаллические тормозные диски Textar пока доступны только для моделей BMW и поставляются в комплекте с крепежом для установки.

Textar поставяет на рынок более 400 наименований тормозных накладок, 400 моделей барабанных тормозных колодок, 300 готовых к установке комплектов барабанных тормозов и более 200 видов тормозных барабанов. В продуктовую линейку Textar входят датчики износа, аксессуары, тормозная жидкость, средства для очистки тормозов и смазочные материалы, специальный инструмент.

При столь богатом ассортименте достаточно большую проблему представляет борьба с контрафактной продукцией. В 2015 году Textar изменил дизайн упаковки и этикетки, на коробку стали наклеивать защитную голограмму. В перспективе будет введен еще один стикер с уникальным QR-кодом, который можно будет отсканировать только один раз. ■

Инжиниринговый научно-образовательный центр SMART
www.ecsmart.ru

Организатором семинара TMD Friction по заказу GROUPAUTO Russia выступил Инжиниринговый центр SMART – крупнейший независимый учебно-практический центр в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Центр располагает 4 техническими площадками в Москве и Санкт-Петербурге с 9 тоннами специального оборудования и учебных стендов. Технические тренеры ИЦ SMART готовят ежегодно 3000 механиков, электриков, диагностов, мастеров-консультантов, руководителей станций техобслуживания – всего более 14 500 выпускников с 2008 года. В Инжиниринговом центре SMART регулярно проводятся открытые мероприятия от экспертов авторемонтного бизнеса. Участие бесплатное, расписание на сайте центра.

История компании TMD Friction началась в 1878 году, когда в Англии было основано предприятие по производству фрикционных материалов. Бренд Textar был создан в 1913 году. В 1915 году начались первые поставки на конвейер Ford. Сегодня TMD Friction является ведущим разработчиком и производителем автомобильных тормозных систем. В 2011 году состоялось объединение TMD Friction с компанией Nisshinbo Holdings Inc. Новая компания предлагает компоненты тормозной системы под брендами DON, MINTEX, Nisshinbo и Textar. В рамках семинара рассматривалась только продуктовая линейка Textar.

Чистые среды

Фильтры относят к категории так называемых расходников. Однако значение этих компонентов для функционирования систем автомобиля велико. И стоит в очередной раз повторить, что несоблюдение сроков замены фильтров, а также использование некачественных фильтров в разы увеличивает риск сложного и дорогостоящего ремонта. В современных автомобилях системы фильтрации усложнились – это и есть один из примеров того, что сама машина стала со временем сложнейшим механизмом. Развитие разработок в сфере систем фильтрации идет с учетом новых требований в области двигателестроения, экологии, топливной экономичности и создания максимально комфортной и безопасной среды в салоне машины.

Татьяна Анимова

Основная рекомендация по замене салонного фильтра – менять его каждые 15 000 км пробега. Если этого не делать, то риск для здоровья водителя и пассажиров возрастает многократно, а значит, снижается степень их безопасности на дорогах. Кроме того, пренебрегать правилами замены салонного фильтра означает нарушать работу климатической системы автомобиля. Сильно загрязненный салонный фильтр пропускает неприятные запахи, аллергии, частицы пыли, что не только вредит здоровью людей в салоне автомобиля, но и способствует перегреву системы вентиляции. Салонный фильтр в автомобиле находится за вентилятором, который работает по принципу теплообменника и подает в салон холодный воздух с испарителя или горячий воздух с радиатора системы отопления. Салонный фильтр очищает около 300 м³ воздуха в час. Такой фильтр не только улучшает качество воздуха в салоне, но и предотвращает загрязнение лобового стекла, и за счет этого поддерживается хорошая обзорность для водителя. Фильтр также предотвращает накопление грязи на вентиляторе и в климатической системе, что является залогом ее долговечно-

го функционирования. Качественный салонный фильтр может уловить самые мелкие частицы. Зачастую такой фильтр имеет многослойную структуру, где каждый слой способен уловить и задержать частицы определенного размера. Отметим, что существует несколько типов салонных фильтров. Стандартный фильтр имеет три слоя: фильтр грубой очистки (задерживает крупные частицы), слой из микрофибры (задерживает мелкие частицы и бактерии) и дополнительный защитный слой. Салонный фильтр с активным угольным слоем имеет четыре слоя, к вышеперечисленным добавляется угольный слой, который удерживает частицы, присутствующие в выхлопных газах. Противоаллергенный салонный фильтр имеет дополнительный пятый антиаллергенный слой, который задерживает и нейтрализует аллергены. Обычно доступ к салонному фильтру можно без проблем найти из салона автомобиля, например, он может находиться за перчаточным ящиком. У некоторых моделей такой фильтр располагается под приборной панелью. При замене салонного фильтра необходимо обращать внимание на несколько нюансов. Фильтр должен располагаться в правильном направлении, что чаще всего указано в инструк-

ции по установке фильтра, кроме того, заменяемый фильтр и новый фильтр должны быть одинакового размера.

Для правильной работы двигателя внутреннего сгорания очистка подаваемого в камеру сгорания воздуха так же важна, как важен чистый воздух для организма живого существа. Для двигателя «дышать» грязным воздухом чревато серьезными последствиями, от снижения мощности, увеличения расхода топлива до серьезных технических неполадок, которые могут полностью вывести его из строя. Если вместе с воздухом в камеру сгорания будут проникать песчинки пыли, со временем от этого повредится поверхность поршней и колец, снизится плотность контакта между ними, уменьшится компрессия, упадет мощность мотора. И это лишь

одни из многих последствий несвоевременной замены воздушного фильтра. Вопрос качества фильтрации воздуха, который поступает в камеру сгорания, сейчас стоит особенно остро, так как вся отрасль двигателестроения развивается в тренде создания экологических и экономичных двигателей. Однако стоит признать, что, чем более тонкий фильтр используется для очистки воздуха, тем больше возрастает сопротивление воздуха во впускной системе. Чтобы очистить воздух, который поступает в камеру сгорания, его необходимо направить на фильтрующий элемент. Подача воздуха от фильтра к двигателю осуществляется с помощью впускного патрубка.

Разработчики воздушных фильтров сталкиваются с некоторыми проблемами, от решения которых напрямую зависит качество фильтрации воздуха. Такой фильтр должен быть компактным, надежно удерживать загрязняющие частицы и отличаться продолжительным сроком эксплуатации. Современные двигатели должны становиться все более эффективными, а значит, для их работы необходим хорошо очищенный воздух. Как следствие, воздушный фильтр современного ДВС в целом стал быстрее загрязняться, что способствует, кроме прочего, росту сопротивления воздуха во





впускной системе. Другая проблема – даунсайзинг и уменьшение свободного подкапотного пространства. Это заставило разработчиков создавать воздушные фильтры компактных размеров и более изобретательно подходить к возможностям их расположения. Сейчас отрасли нужны компактные воздушные фильтры с увеличенной площадью фильтрующей поверхности. Как следствие, появились новые способы укладки фильтрующего элемента и новые материалы.

Воздушный фильтр ДВС в среднем в час пропускает через себя от 200 до 500 м³ воздуха. По приблизительным расчетам, для сгорания пяти литров топлива требуется от 10 до 15 тыс. литров воздуха. Таким образом, двигатель современного автомобиля «вдыхает» колоссальные объемы воздуха. И в таком воздухе содержатся самые разнообразные загрязнения, которые могут негативно сказаться на работе компонентов двигателя. И не только очистка воздуха – главная задача воздушного фильтра. Он также способен уменьшать звуки, которые возникают во впускной системе, а кроме того, он препятствует поступлению влаги, разрушительной для деталей двигателя. Кроме того, в современных двигателях система фильтрации воздуха выполняет важную функцию в контроле выхлопной системы, а также в оптимизации работы системы сгорания топлива.

Чаще всего можно встретить воздушные фильтры, где в качестве фильтрующего элемента ис-

пользуется фильтровальная бумага на основе целлюлозного волокна, которая пропитана специальным составом. Такой состав оберегает фильтр от негативного воздействия масла, паров топлива и влаги. Для увеличения эффективности работы фильтра, и в частности увеличения его грязеемкости, применяются добавки из синтетического волокна. Существует также тип воздушных фильтров, изготовленных с применением полностью синтетических материалов. За счет их особой структуры фильтр может эффективно удерживать даже самые мелкие загрязняющие частицы. Кроме того, такие фильтры отличаются в среднем более низким сопротивлением. Другой тип – воздушный фильтр так называемого «нулевого сопротивления», который выполнен из нескольких слоев хлопчатобумажной ткани, пропитанной специальным составом. Слои ткани заключены в алюминиевую проволоку, что дает возможность создавать фильтры различной конфигурации.

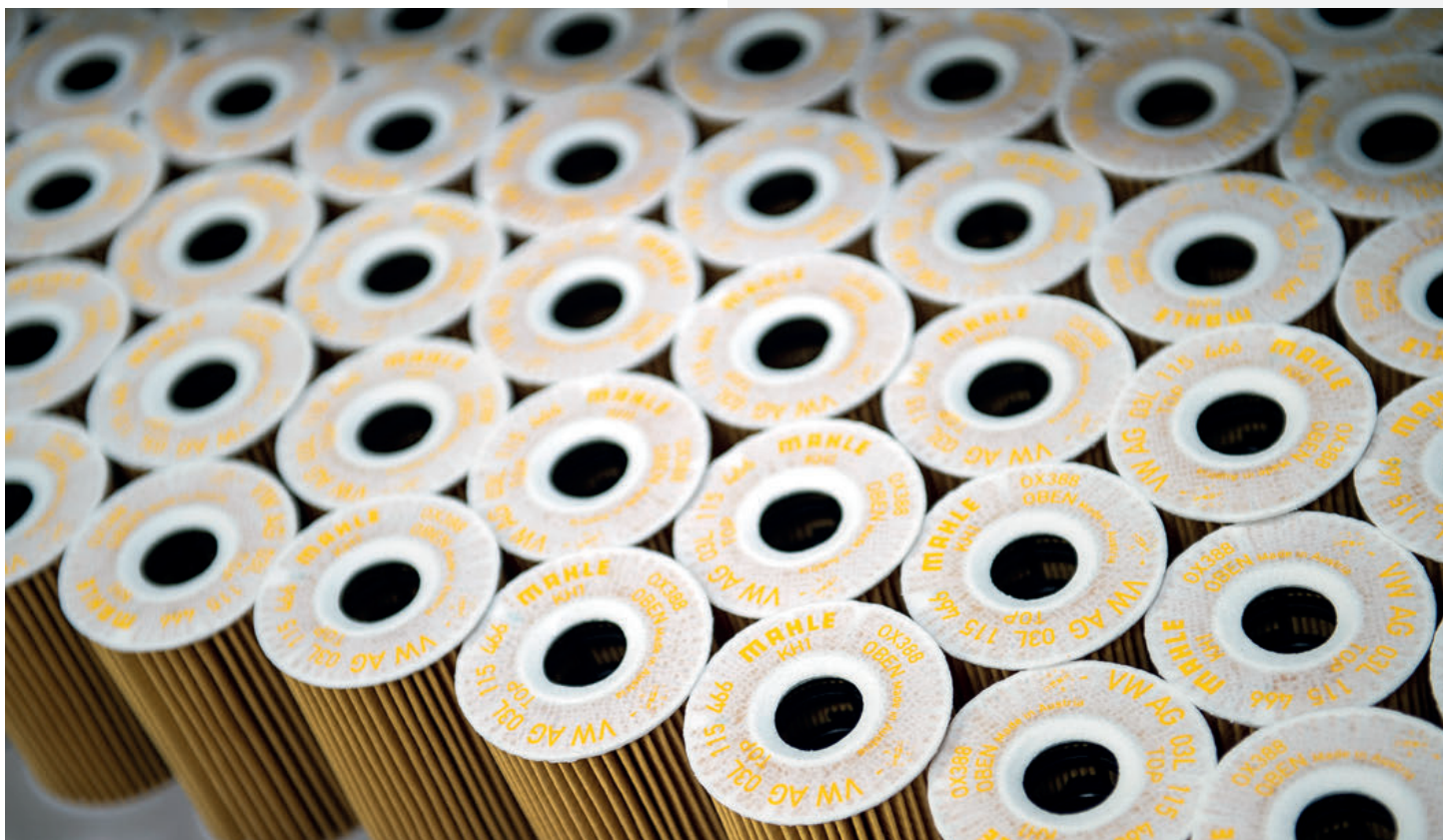
Современные двигатели внутреннего сгорания становятся все более совершенными и требуют для своей работы самых эффективных смазочных материалов. Как известно, масло, которое омывает мотор, способствует снижению трения его подвижных компонентов, уменьшает риск преждевременного износа поршней, вкладышей и других деталей двигателя. И на степень эффективности этого процесса напрямую влияет не только масло, но и качество масляного фильтра. Его задача – препятствовать тому, чтобы вместе с маслом во внутренний контур двигателя попадали частицы пыли, грязи и другие загрязнители. А потому использование эффективного масляного фильтра снижает риск повреждения и преждевременного износа двигателя, а также положительно влияет на топливную экономичность мотора и экологичность его работы. Высококачественный масляный фильтр должен быть способен выдерживать воздействие высоких температур, а также сохранять свою

надежность и работоспособность в условиях высокого давления. Рекомендуют менять масляный фильтр при каждой замене масла или как минимум раз в год.

Система впрыска современных бензиновых и дизельных двигателей чутко реагирует на качество топлива, а наличие в нем даже небольших по размеру загрязняющих частиц может в итоге негативно сказаться на работе всего мотора. Зачастую даже в относительно хорошем топливе можно обнаружить частицы, размер которых превышает допустимые параметры. А потому так важно менять топливный фильтр, следуя регламенту, установленному автопроизводителем. В противном случае не избежать загрязнения системы впрыска, что может поставить под угрозу работоспособность всей топливной системы. Топливный фильтр должен иметь оптимальную пропускную способность (удерживать частицы диаметром более 0,002 мкм), а также эффективно отделять воду от топлива (если речь идет о дизельном топливе), чтобы предотвращать риск повреждений топливной аппаратуры, связанный с коррозией ее компонентов. Регламент замены топливного фильтра установлен производителем автомобиля. Такой фильтр традиционно принято менять каждые 20 000 км пробега или минимум раз в год. Загрязненный топливный фильтр может привести к снижению мощности двигателя, а также к увеличению расхода топлива. ■



Новинки рынка фильтров



В тренде разработок в сфере фильтров для современных автомобилей – вопросы экологии, снижение выбросов вредных веществ, достижение максимальной топливной экономичности, а также обеспечение максимально возможного срока службы узлов и агрегатов машины. Другие тренды – даунсайзинг и необходимость разрабатывать не просто фильтр, а комплексное решение для системы фильтрования.

Татьяна Анимова

Новый салонный фильтр Valeo

Valeo разработала новый салонный фильтр, способный улавливать частицы размером менее 2,3 мкм. Фильтр имеет несколько активных угольных слоев, которые задерживают

очень мелкие частицы и препятствуют их проникновению в салон автомобиля. Эти активные слои могут также поглощать вредные газы и неприятные запахи. До 95% мелкодисперсных частиц диаметром 2,5 мкм (так называемые частицы PM2,5) может улавливать такой фильтр. Фильтрующий элемент вы-

полнен из усиленных волокон, его использование позволяет снизить содержание вредных частиц в салоне автомобиля до норм, установленных ВОЗ (900 мкг/м³ в сутки). Valeo предлагает также фильтры с покрытием из растительных экстрактов, способные улавливать не только

пыль и вредные газы, но и многие аллергены.

Фильтр Sogefi для Bentley Bentayga

Компания Sogefi начала поставки элемента масляного фильтра для 6-литрового 12-цилиндрового W-образного двигателя люксового кроссовера Bentley Bentayga. Этот мотор имеет функцию дезактивации цилиндров, что способствует повышению топливной экономичности и снижению выбросов CO₂. Топливный элемент и его крыша отличаются компактными размерами, что упрощает их установку в сложных компоновочных условиях и техническое обслуживание.



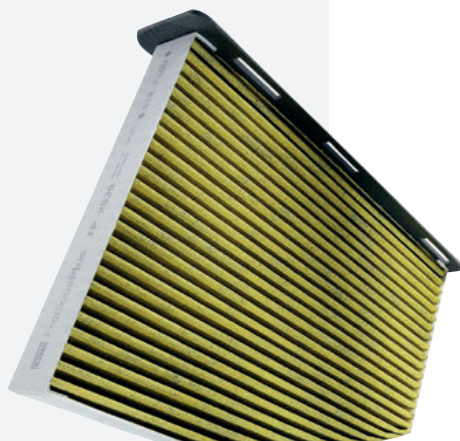


Фильтры MANN-FILTER для очистки дизтоплива

Одной из недавних инноваций марки MANN-FILTER стали трехступенчатые фильтры PU 9005 Z и PU 10 011 Z для удаления из дизельного топлива мельчайших капель воды. На начальном этапе очистки фильтрующий материал надежно удаляет из топлива твердые частицы загрязнений. Для второй стадии используется фильтр-коагулятор из специальной ткани, который улавливает мельчайшие частички воды из водно-топливной эмульсии и заставляет их объединяться в крупные капли. На третьем этапе сито из гидрофобного материала преграждает увеличенным каплям воды путь в систему впрыска. Отделенная вода скапливается в модуле-водосборнике фильтра. Когда объем воды в емкости достигает определенного уровня, специальный датчик либо подает команду на автоматический слив, либо сообщает о необходимости осушить водосборник вручную.

Биофункциональный фильтр FrecciousPlus от MANN-FILTER

Биофункциональный салонный фильтр FrecciousPlus от MANN-FILTER оказывает антиаллергенное и антимикробное действие. Особенностью фильтра FrecciousPlus является его биофункциональное покрытие, которое не только связывает аллергены, но и препятствует попаданию плесневых грибов



и бактерий в салон автомобиля через систему вентиляции. Кроме того, сверхмощный фильтрующий материал практически полностью отделяет вредную для здоровья мелкодисперсную пыль, а следующий слой удерживает неприятные запахи и такие опасные газы, как озон, диоксид серы и оксид азота.

Фильтры MEYLE для машин Volkswagen



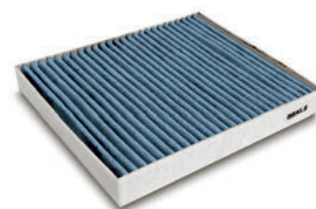
MEYLE AG развивает ассортимент салонных фильтров для широкого ряда марок и моделей, включая множество автомобилей

Салонный фильтр Corteco micronAir blue

Салонный фильтр micronAir blue от марки Corteco имеет четырехслойное строение. Такая многослойная система фильтрации, которая состоит из биоцидных и не содержащих серебро наноматериалов, обеспечивает почти полную защиту салона машины от загрязняющих воздух частиц. Первый фильтрационный слой задерживает самые крупные частицы пыли и грязи. Второй слой состоит из специальной микрофибры, здесь благодаря статическому электричеству на волокна материала оседают более мелкие частицы грязи и пыли. Третий слой нового фильтра – активная угольная прослойка. Это самый большой по высоте слой, на который нанесено антиаллергенное покрытие. Фактически такое покрытие – это четвертый слой фильтра. Оно разработано с применением натуральных технологий, для фильтрации аллергенов используются кислотные оксиды. Такой состав надежно отделяет аллергены, пыльцу, микроорганизмы, вредные газы и неприятные запахи.

Фильтр CareMetix от MAHLE

Новый салонный фильтр CareMetix от MAHLE выполнен с применением технологии широкополосной фильтрации S5. Такая технология помогает максимально эффективно очистить воздух от раздражителей дыхательных путей.



Благодаря пятислойной структуре фильтрующего компонента и оптимальной укладке фильтр CareMetix обеспечивает отличную фильтрацию. CareMetix предотвращает возникновение плесени и грибков, которые появляются во время работы системы кондиционирования и становятся источниками неприятного запаха. ■



концерна Volkswagen. Эффективность фильтрации определяется двумя факторами: плотностью прилегания фильтра и качеством фильтрующего материала. Пылевой фильтр задерживает мелкие частицы, а комбинированный фильтр с активированным углем еще и нейтрализует вредные газы. Максимально удобные в установке салонные фильтры MEYLE-ORIGINAL помогают сэкономить драгоценное время и упростить задачу специалистам сервис-центров.

Как важно дышать свежим воздухом!



Салонный фильтр ответственен не только за очистку воздуха в салоне автомобиля, он также улавливает насекомых, листья растений и другие загрязнения и защищает климатическую систему. Такой фильтр выполняет свою задачу только при условии его регулярной замены.

Каждый салонный фильтр Blue Print изготовлен с соблюдением стандартов OEM. Это гарантирует точность при установке и обеспечивает максимальный уровень защиты водителя и пассажиров.

Технология

Салонные фильтры Blue Print могут уловить частицы размером до 2,5 микрон, что соответствует технической спецификации, установленной заводом-изготовителем. Фильтрующий элемент изготавливается из нетканого синтетического волокна, полученного с применением современной технологии Meltblown, которая и придает материалу требуемую форму и прочность.

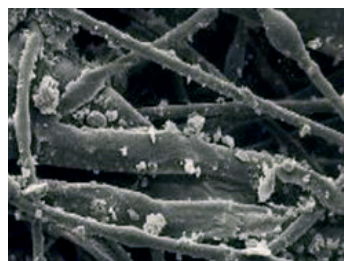
Покрываются из полифенола

Натуральный полифенол в фильтрах Blue Print представляет

собой ароматические соединения, содержащиеся в кожуре винограда, гранатов и в чае. В фильтре они предотвращают рост бактерий и других микроорганизмов, способны задерживать аллергены, такие как пыльца растений, споры грибов, а также формальдегид. Эта функция жизненно необходима для водителей и пассажиров, страдающих от аллергий и от проблем с дыхательной системой.

Электростатический заряд

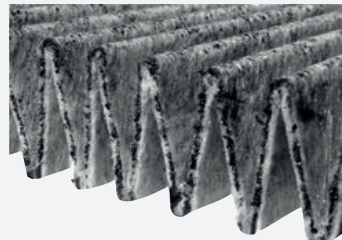
Когда воздух проходит через волокна фильтра, на них нака-



пливается электростатический заряд. Заряженные волокна притягивают частицы размером до 0,3 микрон, включая бактерии и микроскопические частицы сажи, а также частицы величиной от 0,3 до 0,9 микрон, которые представляют собой значительный риск для здоровья человека.

Активированный уголь

Салонные фильтры с активированным углем обеспечивают повышенный уровень фильтрации. Фильтр включает в себя крошечные частицы древесного угля, полученного из измельченной скорлупы кокосового ореха. Эти частицы имеют каналы, способ-



ные задерживать ядовитые газы, такие как диоксид азота (NO₂), которые выделяются при работе бензинового или дизельного двигателя. Один грамм активированного угля имеет площадь поверхности более 1000 м² и является основным активным компонентом в противоязгах.

Нюансы установки

Проблемы с установкой салонного фильтра связаны с тем, что его монтаж порой приходится проводить в труднодоступных местах или в месте, где затруднения могут возникнуть из-за расположения рулевой колонки слева/справа. Очень важно установить воздушный фильтр салона надлежащим образом, так как неправильно установленный, скомканный фильтр не сможет эффективно выполнять свои

функции и в салон будет поступать неочищенный воздух.



Особенности и преимущества применения салонного фильтра

- Салонный фильтр уменьшает содержание в салоне автомобиля пыли, пыльцы и прочих загрязняющих веществ (сажа, продукты износа шин и тормозная пыль), а также вредных газов.
- Такой фильтр предотвращает рост бактерий и других микроорганизмов за счет содержания полифенола (в зависимости от модели фильтра).
- Фильтр препятствует попаданию в воздух салона аллергенов и таким образом обеспечивает комфортную среду для людей, страдающих астмой или аллергическими заболеваниями.
- В соответствии с техническими условиями OEM-производителя применение фильтров с активированным углем обеспечивает пассивную безопасность вождения, что особенно важно при езде по городу, в пробках или туннелях.
- Чистый фильтр позволяет очищать воздух в салоне более эффективно, благодаря чему лобовое стекло меньше запотевает и быстрее прогревается. ■

Blue Print is a bilstein group brand.
 Более подробную информацию о Blue Print Вы можете узнать на сайте:
www.blue-print.com



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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

-Есть ли еще какие-либо преимущества?

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

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



-Как вы оцениваете свое будущее на рынке СНГ?

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

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

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

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

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

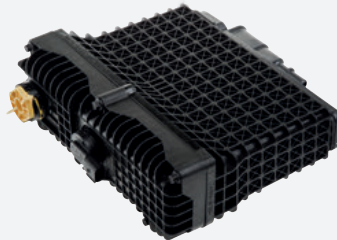
Разработка продуктов для японских и европейских автомобилей была подтверждена различными элементами разработки, и мы находимся в производстве и поставках и планируем продолжить расширение позиций. В 2017 году мы стремимся к тому, чтобы на рынке СНГ были представлены от 70 до 80% конкурентоспособных марок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

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

Спасибо.

Sogefi Group:

потенциал роста на рынке фильтров в России



Татьяна Анимова

Европейский производитель фильтровальных систем для сферы OEM компания Sogefi Group представляет свою продукцию на независимом рынке автокомпонентов под марками Fram, Purflux, а также Sogefi Pro (для коммерческого транспорта). В России компания активно наращивает свою долю, имея при этом весьма большой потенциал для роста, о чем рассказал Андрей Чернышов, региональный директор Sogefi Group по России и странам СНГ.

«Стратегия Sogefi на российском рынке направлена сейчас на то, чтобы максимально полно реализовать имеющийся потенциал для роста, – отметил он. – По результатам 2016 года продажи Sogefi в России выросли на 20% в сравнении с 2015 годом. Конечно, во многом такой рост стал следствием низкой базы предыдущего года. Но, кроме того, этот показатель отражает также и результативность нашей работы, направленной на увеличение объемов продаж. По нашим прогнозам, 2017 год принесет Sogefi в России такие же позитивные результаты».

На независимом рынке автокомпонентов в России наблюдаются сейчас весьма серьезные изменения. И хотя конъюнктура рынка остается

изменчивой, сохраняются его главные тенденции, которые во многом и определяют вектор его развития. Одна из них – смещение потребительских предпочтений в сегменте бюджетной продукции. Потребитель чаще выбирает дешевые фильтры, не считаясь с тем, что производители такой продукции не способны обеспечить приемлемое качество этих компонентов. Другой тренд, который влияет на расстановку сил на рынке фильтров в России, заключается в том, что многие крупные дистрибьюторы развивают свои собственные бренды, предлагая потребителям бюджетные линейки фильтров. А если учесть, что и до кризиса сегмент фильтров в РФ отличался высокой конкуренцией, такое явление еще больше обостряет

конкурентную борьбу. Хотя, как отмечает Андрей, такая тенденция в большей степени затрагивает рынок фильтров сегмента low-cost, расстановка сил в сегменте премиальных брендов остается стабильной последние несколько лет, изменяются – и то незначительно – их рыночные доли.

Стоит признать, что по-прежнему основной фактор конкуренции на рынке фильтров – это цена. Помимо этого, дистрибьюторам этой группы товаров важен также и уровень сервиса, который может обеспечить производитель продукции. «Речь идет, конечно же, об ассортименте фильтров, его доступности и максимально сжатых сроках поставки», – говорит Андрей, отмечая наибо-

лее важные пункты в работе с российскими дистрибьюторами продукции Sogefi. Есть и обратная тенденция: качество работы дистрибьюторов становится одним из ключевых факторов успеха поставщиков на независимом рынке автокомпонентов в России, и это справедливо в отношении не только фильтров, но и другой продукции.

«Сегодня марка Fram покрывает почти 95% всего европейского парка автомобилей, – отмечает Андрей. – Мы предлагаем фильтры различного назначения для всех сегментов авторынка России, для моделей различного происхождения, включая корейские и японские авто». По словам Андрея, компания активно наращивает сейчас российский ассортимент фильтров, сформированный с учетом наших условий эксплуатации, а также с учетом разнообразия автопарка России и его региональных особенностей.

«На глобальном уровне, в сфере OEM, одним из существенных достижений Sogefi Group стало расширение сотрудничества с концерном Volkswagen, – говорит Андрей. – И этот факт красноречиво свидетельствует о том, что крупнейшие в мире автопроизводители признают авторитет Sogefi как разработчика и поставщика высокого уровня». ■

Sogefi Group стала поставщиком модуля масляного фильтра для двигателей V6 TFSI с одним турбонагнетателем и V8 TFSI с двумя турбонагнетателями. Масляные фильтры Sogefi для этих двигателей выполнены из армированного стекловолокном термопластика, они отличаются оптимальной конструкцией, высокой прочностью и небольшим весом. Фильтр создан для работы вместе со встроенным измерительным комплексом. Преимущества такой интеграции очевидны: подключение для подачи масла к турбине на масляном модуле, медные и стальные вставки, обеспечивающие долговечность, автоматический сливной клапан для проведения техобслуживания.

13-я международная выставка
автомобильной индустрии



ИНТЕРАВТО



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

23-26 августа 2017 года

реклама

Крокус Экспо



Автокомпоненты и запчасти



Автохимия



Автоаксессуары



Автоэлектроника



Гаражное и сервисное
оборудование

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Генеральный информационный
партнёр:

 **АВТО
РАДИО**

Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:

 **БВ**

12+



Фильтр – инвестиция в долгосрочную эксплуатацию автомобиля

Среди российских производителей автокомпонентов завод «Автоагрегат», расположенный в г. Ливны, представляет собой пример стабильно развивающегося производства. Специалисты авторемонтной отрасли ценят фильтры ТМ «ЛИВНЫ» за высокое качество, надежность и прочность. Сергей Волченков, директор по маркетингу АО «АВТОКОМ», рассказал о том, как совершенствуется и развивается производственная база предприятия, а также о том, за счет чего производителю удается обеспечивать стабильно высокое качество своей продукции.

Татьяна Анимова

В сегменте отечественных фильтров продукция марки «ЛИВНЫ» – одна из самых дорогостоящих. При этом, как уже много раз отмечалось, ценовой критерий стал решающим для многих потребителей в контексте выбора компонентов для обслуживания своего автомобиля. Несмотря

на это, стабильные показатели роста продаж фильтров «ЛИВНЫ» говорят о том, что действует и другой фактор: желающий максимально сэкономить на ремонте автомобиля потребитель осознает, что, делая выбор в пользу качественного фильтра, он фактически «инвестирует» в долгосрочную и беспроблемную эксплуатацию своего автомобиля. И таких результатов можно

ожидать, используя только качественный продукт. Цену на такой продукт формирует целый комплекс факторов: от высококачественного сырья и современного оборудования до технической подготовки производственного персонала и расходов на маркетинг и логистику.

В постоянном развитии

Произвести надежный и эффективный фильтр невозможно без применения современного оборудования, новейших разработок и качественного сырья. Обо всем этом хорошо знают на заводе «Автоагрегат».

«За последнее время мы усилили парк навивочного оборудования, за счет чего завод может теперь в полной мере удовлетворить спрос на продукцию марки «ЛИВНЫ», в частности приобрели оборудование для навивки кожухов, предназначенных для фильтроэлементов очистки воздуха, а также навивочные станки для навивки центральных трубок масляных и топлив-



Сергей Волченнов, директор по маркетингу АО «АВТОКОМ»

» **Любопытный факт: большинство военной техники, которая проехала по Красной площади на параде Победы, оснащается фильтрами торговой марки «ЛИВНЫ».**

ных фильтров, – рассказывает Сергей. – Осенью мы начнем ввод в эксплуатацию нового прессового оборудования для производства колпаков фильтра новых размеров. За счет этого, в том числе, мы будем расширять номенклатуру выпускаемой продукции. В целом же оптимизация производственных процессов на заводе идет по всем направлениям и не останавливается».

Технологии разработки новой продукции в конструкторском бюро завода полностью компьютеризированы. И это позволяет достичь высокой точности при разработке новых изделий, а также исключить влияние человеческого фактора.

Самое красноречивое доказательство качества фильтров «ЛИВНЫ» заключается в том, что завод поставляет их на конвейеры автопроизводителей в России. Всего более 60 заводов используют продукцию отечественного производителя, среди прочих это КАМАЗ, «АвтоВАЗ», УАЗ, ЯМЗ, АЗ «Урал»,





Алтайский моторный завод, «Гомсельмаш», комбайновый завод «Ростсельмаш», Красноярский комбайновый завод, «Промтрактор», ГАЗ, Минский моторный завод, Минский тракторный завод, Харьковский тракторный завод и другие. Сергей отмечает, что автопроизводители постоянно поднимают планку требований в отношении качества и надежности фильтров. Такие условия диктуют и новые тенденции в области двигателестроения, например переход на все более строгие стандарты «Евро», что повышает требования к очистке топлива и масла. Топливная система современных автомобилей от-

личается сложностью устройства и функционирования, а также требует применения качественных комплектующих и новейших ремонтных практик. «Говоря о сотрудничестве в сфере OEM, отмечу «свежие» примеры: производство топливных фильтров для Алтайского моторного завода и разработку масляных и

топливных фильтров для КАМАЗов с двигателями Cummins», – перечисляет Сергей.

Поставщики сырья

Завод «Автоагрегат» на протяжении уже нескольких лет работает с двумя крупнейшими поставщиками фильтровальной бумаги, компаниями

Hollingsworth & Vose (Германия) и Ahlstrom (Италия). «Не секрет, что почти все мировые производители фильтров закупают бумагу у небольшого числа производителей сырья, – отмечает Сергей. – Кстати, последнее время мы стали больше закупать немецкой бумаги, которая в полной мере соответствует нашим стандартам качества». К слову, на заводе «Автоагрегат» используют 42 вида фильтровальной бумаги. В первую очередь это связано с тем, что завод выпускает продукцию по стандартам производителей автомобилей (а такие стандарты и по тонкости фильтрации, и по натяжке во многом превосходят требования вторичного рынка) и совместно с конструкторами компаний-автопроизводителей осуществляет разработку новых фильтров.

Ответственное отношение к выбору фильтров

Производитель качественных и надежных фильтров, которые он поставляет не только в сферу OEM, но и на независимый рынок автокомпонентов, зачастую сталкивается с неприятным парадоксом. Руководители компаний, осуществляющих продажу фильтров в автомагазинах, намеренно не предлагают покупателям изделия надежных брендов, объясняя это тем, что продавать качественную продукцию зачастую невыгодно. «Я часто сталкиваюсь с мнением продавцов: ваш фильтр хороший, он будет долго работать, а

» *Торговая марка «ЛИВНЫ» стала победителем премии «Мировые автомобильные компоненты – 2016» в номинации «Фильтры» (отечественные производители) и тем самым укрепила успехи прошлых лет.*



потому «соседние» узлы не будут ломаться и других запчастей клиент не купит, – рассказывает Сергей. – Так в основном рассуждают те, кто привык торговать некачественными фильтрами. К сожалению, сегмент такой продукции еще весьма крепок и развился за период последнего кризиса. Однако, как показывает мой опыт, с таким подходом люди на работе долго не задерживаются».

Да, много раз уже было сказано, что хороший и качественный продукт не может быть дешевым. И в наши времена, когда потребитель все больше приучается к правильной культуре потребления, главный вектор покупательского интереса на рынке фильтров должен быть направлен на сегмент качественной продукции, считает Сергей. Именно ответственное отношение покупателя к выбору фильтра может избавить его от риска преждевременного ремонта, связанного зачастую с солидными затратами и средств, и времени.

Планы с прицелом на реализацию

Помимо вышеозвученных планов по обновлению и развитию производственной базы предприятия, руководство завода, как отмечает Сергей, нацелено на дальнейшее расширение ассортимента фильтров в рамках реализации программы по импортозамещению. «Мы продолжим выпуск фильтров для

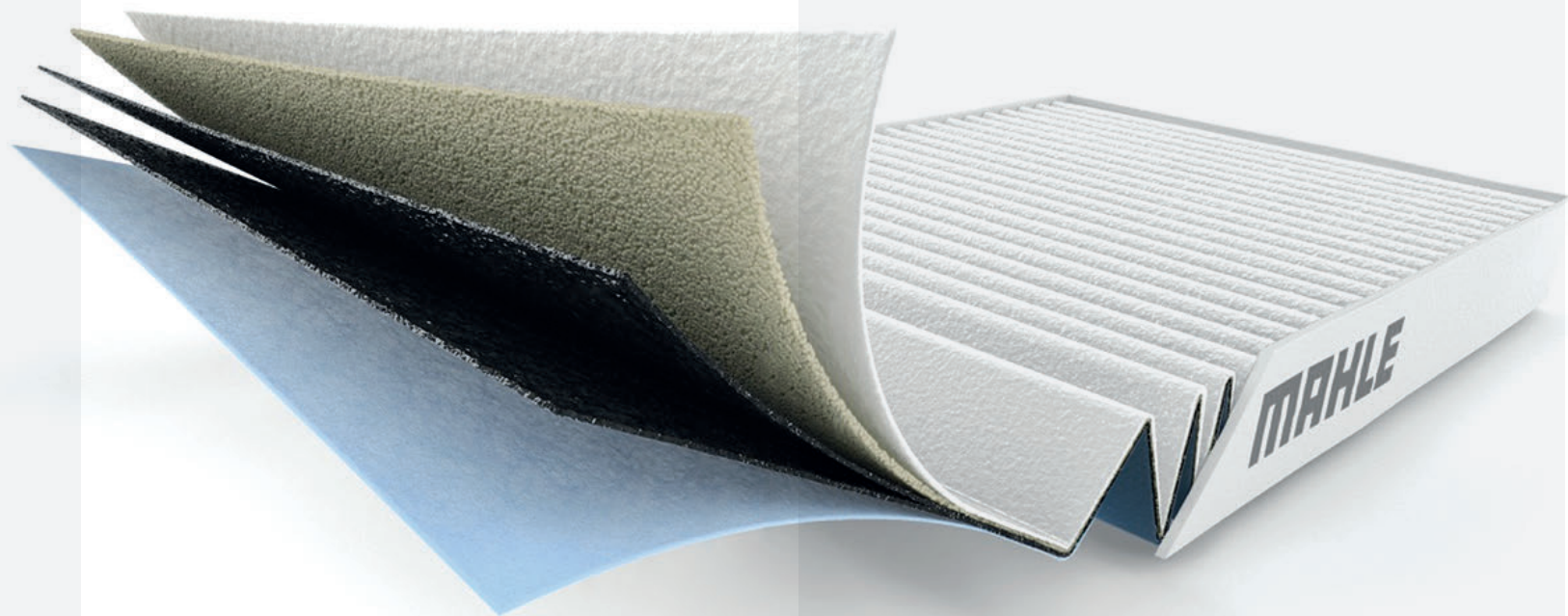


сельскохозяйственной техники «Ростсельмаша», а также планируем развивать партнерство с российскими автопроизводителями, – делится планами Сергей. – С запуском в эксплуатацию нового прессового оборудования мы расширим производственную программу масляных фильтров для завода ЯМЗ. Помимо этого, идут разработка и тестирование новых топливных фильтров и для машин марки КАМАЗ».

Компания участвует в международных автомобильных выставках. В этом году фильтры «ЛИВНЫ» можно будет увидеть, в частности, на выставках «Комтранс-2017» и «Автомеханика-2017». ■



«Мы создаем не просто фильтр, а саму фильтрацию»



На высококонкурентном рынке автомобильных фильтров продукция компании MANHE пользуется заслуженно высоким авторитетом разработчика и поставщика продукции на первичную комплектацию, а также на независимый рынок автокомпонентов. В интервью журналу «Автокомпоненты» Максим Легушев, глава компании «МАЛЕ РУС», российского подразделения MANHE Aftermarket GmbH, рассказал о том, как идет работа в сфере создания новых фильтров, а также поделился информацией о выходе новинок на рынок России.

Татьяна Анимова

Топовая новинка

Одна из новых разработок MANHE в сегменте салонных фильтров для независимого

рынка компонентов – салонный фильтр CareMetix, который производитель впервые продемонстрировал на международной выставке во Франкфурте в 2016 году. «В прошлом году мы

анонсировали этот фильтр, а уже сейчас первые партии CareMetix поступили на склады наших дистрибьюторов», – рассказывает Максим.

CareMetix – это уникальное для рынка явление. Компания MANHE первой вывела на независимый рынок автозапчастей салонный фильтр с такими характеристиками. Уникальность этого продукта заключается в пятислойной структуре его фильтрующего компонента. Традиционные салонные фильтры имеют только три фильтрующих слоя, тогда как у CareMetix есть два дополнительных ультратонких слоя, которые удерживают неприятные запахи и различные

аллергены. Комбинация из слоя фильтрации частиц, молекулярного слоя, слоя с активированным углем, инновационного биоактивного адсорбирующего слоя и защитного покрытия обеспечивает максимальный комфорт для водителя и пассажиров в салоне автомобиля. Еще одна важная функция фильтра CareMetix заключается в том, что он препятствует возникновению в системе кондиционирования плесени и грибков, которые со временем становятся источником неприятных запахов. CareMetix способен полностью нейтрализовать неприятные запахи, испарения и вредные газы.

«Фильтр CareMetix относится

к сегменту премиальной продукции, – отмечает Максим. – Это объясняется в первую очередь уникальной технологией S5, которая применяется для его производства. Спектр применения

позиций применения фильтра CareMetix».

В MAHLE считают, что в России фильтр CareMetix сможет найти своего покупателя. И это логично, если учесть, что

тая сеть дистрибуции, которую компания MAHLE Aftermarket GmbH построила в России, позволяет нам обеспечить потребности в таких фильтрах в любых регионах страны, – отмечает Максим. – Кроме того, мы планируем продавать фильтр CareMetix в том числе и через автосалоны официальных дилеров в России».

Отметим, что эксплуатационные сроки фильтра CareMetix соответствуют срокам стандартного салонного фильтра, то есть предусматривается замена по крайней мере два раза в год. При этом эффективность работы фильтра MAHLE в разы превосходит эффективность стандартного изделия.

«Мы заранее начали готовить профессионалов рынка авторемонта к выводу фильтра CareMetix на рынок России, – уточняет Максим. – По сути, рынок ждал этого продукта, и на старте продаж мы получили весьма солидный пакет заказов.



Максим Легушев, глава компании «МАЛЕ РУС», российского подразделения MAHLE Aftermarket GmbH

При продаже такого продукта важно понимать, кому он адресован – тем людям, которых заботят максимальный комфорт и удобство за рулем машины. Осознав свойства такого фильтра, покупатель фактически покупает именно их, понимая, в чем их ценность».

» *Разработку и производство фильтров компания MAHLE ведет с 30-х годов прошлого столетия. Современный ассортимент фильтров, которые производитель выпускает под брендами MAHLE Original и Knecht, включает в себя воздушные, масляные, топливные, фильтры АКПП и салонные фильтры для широкого парка транспортных средств.*

фильтра CareMetix покрывает при этом не только премиальные автомобили, но и некоторые машины среднеценового сегмента. Всего предлагаются около 250

рынок продаж автомобилей премиального сегмента растет, несмотря на общий спад объемов реализации легковых автомобилей в стране. «Разви-





Мегатренды в системах фильтрации

Один из глобальных трендов, который определяет направление разработок в сфере автокомпонентов, и в частности фильтров, – это даунсайзинг ДВС. «Кроме того, на глобальном авторынке растут продажи автомобилей с гибридной силовой установкой, а также продажи электрокаров, – уточняет Максим. – В MANHE отмечают, что такие тенденции актуальны уже для всех крупнейших рынков мира. В качестве примера стоит привести запрет на использование автомобилей с классическими ДВС в некоторых городах или запрет на въезд машин в центр городов. Однако при этом в компании понимают, что, несмотря на дальнейший рост продаж гибридов и электроавтомобилей, они еще долго не смогут вытеснить с рынка бензиновые и дизельные машины. В сфере электромобилей MANHE делает ставку на совершенствование самого силового агрегата. Уже сейчас компания получила несколько патентов в сфере теплообмена литий-ионных батарей. Кроме того, недавно MANHE интегрировала в группу завод в Испании, который производит системы контроля силовых установок гибридных автомобилей».

У MANHE есть сейчас восемь продуктовых линеек уровня OEM-качества. Компания накопила огромный опыт работы и в сфере систем фильтрации, и в области термоменеджмента, разработки стартеров и генераторов, а также в области турбокомпрессоров и деталей двигателя. И такая широкая диверсификация про-

цез, которые заинтересованы в максимально продолжительной безотказной эксплуатации своего автомобиля. А такая безотказность и долговечность, если говорить о фильтрах, обеспечиваются наиболее эффективными технологиями и материалами. «Сейчас все больше потребителей волнует срок эксплуатации

» В 2017 году продажи фильтров на российском рынке у MANHE растут по отношению к 2016 году, кстати, в прошлом году объем реализации такой продукции не только не сократился, но и рос.

дуктового предложения позволяет российскому подразделению MANHE Aftermarket GmbH не только удерживать свою долю на рынке, но и планомерно ее увеличивать.

Поведение потребителя и каналы реализации

Реалии рынка говорят, что большинство автомобилистов не могут позволить себе частую смену машины. А потому есть существенная доля автовладель-

автомобилей, – делится наблюдениями Максим. – И это еще одно последствие кризиса – ответственное отношение к расходам на содержание машины, и не только ее».

Очевидный положительный эффект диверсифицированной продуктовой линейки MANHE заключается в том, что если потребитель и решил сэкономить, например, на топливном или масляном фильтре, то велика вероятность того, что он станет

покупателем деталей двигателя, которые производит MANHE. Ведь, как известно, использование некачественных фильтров ощутимо сокращает рабочую жизнь мотора.

«В программе наших тренингов предусмотрены обучающие курсы и для механиков, и для продавцов автомагазинов, – рассказывает Максим. – Причем все реже мы проводим тренинги для продавцов. Основная доля торговых линеек, которые предлагает MANHE, – это высокотехнологичная продукция, о которой должны знать подробнее в первую очередь именно механики и мастера-приемщики. И в отличие от фильтров детали двигателя почти не продаются через розничные магазины автозапчастей, а реализуются в основном через СТО. Магазины продают чаще всего расходники и аксессуары, а также шины и диски, то есть менее технологичную продукцию. А компоненты для сложного агрегатного ремонта востребованы в первую очередь механиками. И именно в этом канале сбыта сосредоточена сейчас наша активность, в том числе и в плане тренингов, которые стали содержать теперь много полезной технической информации».

Новинки для российского рынка

В сегменте фильтрации главной новинкой MANHE для российского рынка, как уже упоминалось ранее, стал салонный фильтр CareMetix. Кроме того, в 2017 году MANHE существенно расширила ассортимент фильтров для автоматических трансмиссий, покрытие автопарка такими фильтрами увеличилось до 86%. В июле этого года будут предложены компрессоры кондиционера для легкового парка. В сентябре начнутся первые поставки стартеров и генераторов для коммерческого транспорта. Кроме того, полноценная линейка оборудования по обслуживанию систем кондиционирования уже доступна партнерам компании на складе в России. ■

MIMS automechanika MOSCOW

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

21 - 24 августа 2017

ЦВК «Экспоцентр»
Москва



Получите Ваш билет на
www.mims.ru



Организатор

ITEMF
EXPO

Продажи – это навык, который требует обучения



Работа в канале автомагазинов – одно из важных направлений в продвижении марки фильтров на российском рынке автокомпонентов, считает Андрей Алексюк, руководитель отдела маркетинга компании «МАНН+ХУММЕЛЬ» в России. К сожалению, розница была и остается одной из самых проблемных областей ретейла в сфере запчастей.

Татьяна Анимова

И самая распространенная в этой плоскости проблема заключается в том, что в России именно продавец принимает решение за покупателя в выборе марки фильтра. В большинстве случаев клиент магазина не имеет достаточно глубоких знаний для правильного выбора фильтра.

Оно и понятно: клиент обращается в магазин, чтобы там за его деньги решили проблему с подбором запчастей, и он чаще всего полагается на совет продавца. И тот продавец, который рекомендует дешевую продукцию покупателю, оказывает ему медвежью услугу: дешевый продукт почти всегда не обладает достаточно высокой надежностью и долговечностью, он быстро станет

негодным, потребует замены, а также поставит под угрозу работоспособность смежных узлов. Таким образом, экономия на качестве может обернуться дополнительными денежными расходами, которые по своей стоимости во много раз могут превзойти цену качественного фильтра.

И зачастую продавцы в магазинах, стремясь упростить себе жизнь, сразу предлагают покупателям дешевый фильтр. «Первое, что мы стремимся донести до продавцов, которые приходят к нам на обучение, – не надо принимать решение за покупателя, – рассказывает Андрей. – Ведь, продавая клиенту дешевый продукт, продавец не делает для него благо. Именно поэтому мы постоянно работаем над форматом

наших тренингов, добавляем в них информацию, связанную с современными технологиями продаж». По-прежнему среди сотрудников автомагазинов можно встретить работников, которые, несмотря на солидный стаж работы, не имеют базовых навыков продаж. Понятно, что невозможно научить продавца «продвинутым» технологиям, не донеся до него азбучных истин, справедливо отмечает Андрей.

Впрочем, стоит признать, что проблема недостаточно квалифицированных продавцов связана и с другими аспектами работы этого канала продаж. По-прежнему можно встретить магазины, где продавец работает только за фиксированную оплату. В этом зачастую и коренится нежелание продавца,

который понимает, что ничего сверх своего оклада не получит, продавать больше и лучше, делая акцент на более дорогостоящей и высокомаржинальной продукции. Владелец магазина, заинтересованный в росте своего бизнеса, должен не только правильно мотивировать своих продавцов, но и предоставить им возможность пройти хотя бы базовые тренинги, чтобы научиться правильно выстраивать стратегию продаж. «Большинство торговых точек у нас в стране продают ценой, то есть фактически ставят во главу угла именно продажу как таковую, во что бы то ни стало, даже за счет снижения цены, – объясняет Андрей. – Это сложилось так, потому что ни о каких технологиях продаж такие продавцы просто и не слышали». Важно, чтобы обучение продажам, которое, конечно, должен инициировать сам владелец магазина, осуществлялось в рамках работы с персоналом, проведения мотивационных мероприятий. Это поможет избежать в первую очередь текучки кадров.

«Сейчас мы наблюдаем два разнонаправленных процесса, – рассказывает Андрей. – Закрывается много магазинов, владельцы которых не могут изменить свой бизнес и адаптировать его под реалии рынка. На ум приходит



Андрей Алексеев, руководитель отдела маркетинга компании «МАНН+ХУММЕЛЬ» в России

известное высказывание: для того, чтобы оставаться на месте, надо бежать, а для того, чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее. И есть много компаний, которые пыта-

ются внедрять новые технологии, которые не стоят на месте. Такое было и раньше, однако кризис последних лет сделал еще более заметной разницу между такими игроками рынка».

» По данным АДАК, компания «МАНН+ХУММЕЛЬ» заняла по итогам 2016 года почти 21% рынка фильтров в России. И последние три года компания демонстрирует непрерывный рост на российском рынке.

Один из активно развивающихся в России каналов сбыта запчастей – интернет-магазины. «E-commerce – это перспективный канал продаж, который, как мы видим, уже сейчас занимает большую долю среди других каналов сбыта, – отмечает Андрей. – Однако специфика российского бизнеса такова, что именно эта область требует внедрения регулирующих мер, чтобы защитить потребителя от риска покупки некачественных товаров».

«В плане работы с нашей дистрибьюторской сетью одна из главных задач – сделать для дистрибьюторов работу с брендом MANN-FILTER максимально выгодной, в том числе и за счет маркетинговых инструментов, таких как обучение персонала дистрибьюторских компаний и их партнеров, промоакции, поощрительные поездки на наши зарубежные заводы», – рассказывает Андрей.

Работа компании направлена на то, чтобы сделать бренд MANN-FILTER максимально узнаваемым для широкой аудитории покупателей. По сути, такая работа направлена на то, чтобы клиент, пришедший в магазин за фильтром, был уже подготовлен, имел хотя бы базовые понятия и ассоциировал MANN-FILTER с надежной и качественной продукцией. ■





Старт голосования премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017»

В 2017 году ИД «Макс Медиа» совместно со своими партнерами проведет шестую международную премию на рынке автокомпонентов – «Мировые автомобильные компоненты – 2017».

Татьяна Анимова

По сложившейся традиции огромное значение в деле определения компаний-победителей играет интернет-аудитория.

Голосование за номинантов на призы премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017» уже стартовало на сайте проекта.

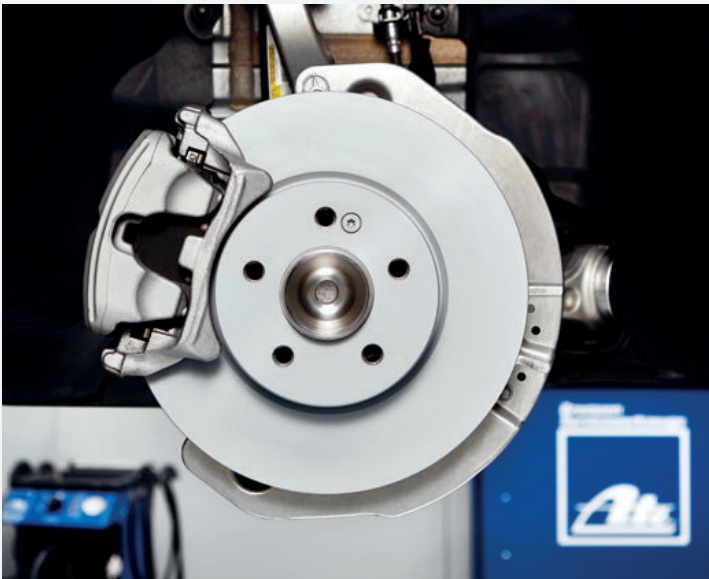
Отметим, что в прошлом году организаторы премии отмечали

высокую активность в голосовании на сайте. Более 30 000 пользователей оставили свои голоса, которые во многом и определили победителей.

В нынешнем году оргкомитет премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017» ожидает не менее высокой активности со стороны интернет-пользователей, а также готовится к интен-

сивной борьбе между конкурентами.

Победители и лауреаты премии станут известны 19 октября 2017 года. А пока до финиша голосования осталось еще достаточно времени, мы планируем познакомить читателей с новинками и самыми технологичными продуктами, которые представляют компании – соискатели премии.



ATE
Победитель премии «Мировые автомобильные компоненты – 2016» в категории «Тормозные колодки»

Под немецкой маркой ATE на рынке представлены компоненты, которые по своему качеству и уровню исполнения полностью соответствуют продукции, разработанной по параметрам автопроизводителей. Главные качества продукции ATE сформулированы в лозунге марки – Breakthrough Technology, что переводится как «Передовая технология». В этой игре слов отражены опыт и компетентность компании в области разработки и производства тормозных систем. Одной из топовых новинок марки ATE для вторично-

го рынка автокомпонентов стали тормозные диски для автомобилей Mercedes-Benz C-класса, которые полностью соответствуют оригинальным комплектующим. В планах компании – вывести в продажу на независимый рынок послепродажного обслуживания расширенный ассортимент продукции для Mercedes-Benz C-, E-, S-класса.

Nissens
Победитель премии «Мировые автомобильные компоненты – 2016» в категории «Радиаторы»

Датский производитель Nissens осуществляет поставки запчастей систем охлаждения двигателя и кондиционирования. Свою продукцию компания

Nissens представляет на рынках стран Европы, США и Азии. Производственные мощности компании расположены в Дании, Словакии, а также в Китае и США. На своих заводах компания выпускает 1,4 млн единиц продукции в год. Компания Nissens предлагает для рынка системы охлаждения двигателя и кондиционирования радиаторы, вентиляторы, интеркулеры, радиаторы отопителя, вентиляторы отопителя, масляные радиаторы, вискомуфты, компрессоры, конденсоры, испарители, фильтры-осушители. В частности, компания предлагает 400 наименований компрессоров конди-

NTN-SNR сегодня – это трансконтинентальная корпорация, штаб-квартиры которой расположены в Японии, а также во Франции, в городе Анси. Производством продукции под маркой NTN-SNR занимаются 72 завода, расположенные в Японии, США и Европе. Компания производит миллионы подшипников, которые используют для производства своих автомобилей такие компании, как Mercedes-Benz, Audi, Volkswagen, Nissan, Ford и многие другие. Через 20 лет после изобретения первого подшипника с магнитной лентой ASB® (Active Sensor

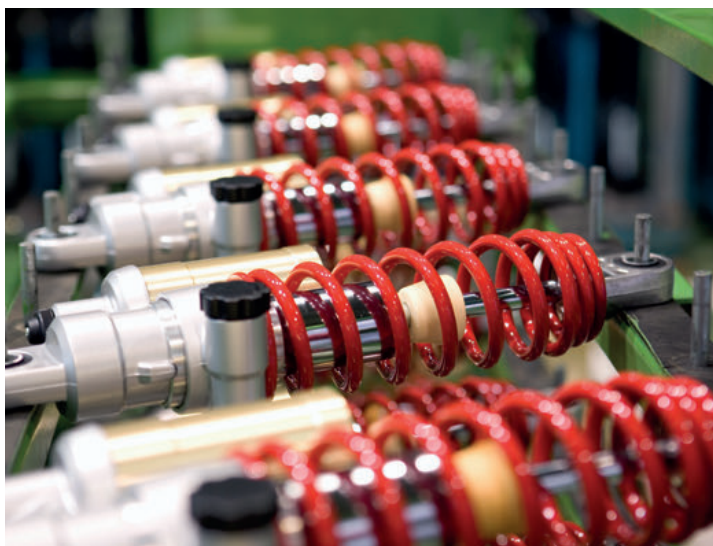


онера, покрывая, таким образом, 2000 позиций оригинальных компонентов. Nissens поставляет на вторичный рынок автокомпонентов 1100 наименований конденсоров, что дает 97-процентное покрытие европейского парка автомобилей. В настоящее время компания концентрирует свои усилия на разработке технологий для создания эффективных продуктов для вторичного рынка автокомпонентов.

NTN-SNR
Соискатель премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017» в категории «Подшипники»

Bearing) NTN-SNR запускает новую линейку продукции на независимом рынке автозапчастей – датчики ABS. Линейка покрывает около 6500 автомобилей и будет расширена за счет еще 100 артикулов. Диапазон продукции NTN-SNR покрывает все типы датчиков на рынке, включая пассивные, активные и магнитно-резистивные. Все эти датчики проходят подтверждение на тестовых стендах, а сам процесс производства подвергается 100-процентному контролю качества. NTN-SNR гарантирует полное соответствие между датчиками и подшипниками.





KYB
Победитель премии «Мировые автомобильные компоненты – 2016» в категории «Амортизаторы»

Компания KYB относится к числу ведущих производителей гидравлического оборудования на мировом рынке. Продукция корпорации применяется в различных областях, включая авиационную отрасль и автомобилестроение. На рынок России KYB пришла в 2000 году. В 2006 году было основано представительство KYB Europe GmbH с офисом в Москве. Компания в числе первых уловила современные тенденции рынка автосервисных услуг и организовала проект «KYB Сервис» в

2006 году. Компания регулярно расширяет ассортимент амортизаторов для вторичного рынка автокомпонентов. Одной из последних новинок KYB в этом сегменте рынка стали амортизаторы для моделей-бестселлеров российского рынка – Hyundai Solaris I (первого поколения) и Kia Rio III (третьего поколения). Амортизаторы KYB серии Excel-G – это двухтрубные газомасляные амортизаторы с азотом под давлением в роли газового наполнителя. В их конструкции применены запатентованная клапанная система компании KYB, а также мультискромочный сальник штока с покрытием повышенной износостойкости, поршень с тефлоновой поверх-



ностью и рабочий цилиндр, выполненный из бесшовной трубы. Эти технические решения эффективно препятствуют вспениванию рабочей жидкости амортизатора в тяжелых условиях эксплуатации. Японские инженеры кропотливо настроили эти демпферы и тщательно проверили их в российских условиях эксплуатации, добившись наилучшего сочетания всех ездовых характеристик моделей-бестселлеров отечественного рынка. После установки полного комплекта амортизаторов KYB Excel-G на Solaris I или Rio III подвеска машины приобретает повышенную энергоемкость, а поведение шасси становится сбалансированным, давая водителю ощущение цельности и понятного управления. На практике это означает существенное улучшение управляемости и комфорта автомобиля без внесения изменений в его конструкцию. Машина начинает двигаться правильно, прогнозируемо реагируя на маневры и неровности.

CTR
Соиспытатель премии «Мировые автомобильные компоненты – 2017» в номинации «Подвеска и рулевое управление»

Компания Central Group (бренд CTR) разрабатывает тысячи различных элементов для ключевых узлов автомобиля и является поставщиком на конвейеры крупнейших автопроизводителей. Каждый год в ассортименте марки CTR появляется около 500 деталей. Компания производит более 5000 артикулов деталей для японских, корейских, а также американских и европейских автомобилей. Основной частью продукции CTR, поставляемой на конвейеры автопроизводителей, являются элементы подвески (44%): рычаги, стойки стабилизатора и шаровые опоры, сайлент-блоки, а также кулаки и плавающие шаровые. Вторым по значимости номенклатурным разделом (31% производства) являются детали трансмиссии: синхронизаторы и игольчатые подшипники, карданные и приводные валы,

муфты сцепления, коробки передач (CTR выпускает коробки передач для внутреннего корейского рынка). Оставшуюся часть производства, или почти четверть продукции, составляют элементы рулевого управления: рулевые тяги и их наконечники, рулевые рейки и валы. В общей сложности CTR выпускает около 3000 наименований OEM-продукции, которые поставляются на конвейеры 19 мировых автомобильных брендов. Одна из самых свежих разработок исследовательского центра CTR относится к конструкции стоек стабилизаторов третьего поколения. Гибридная стойка



стабилизатора CTR конструктивно отличается заменой сплошного стального стержня на трубку и добавлением пластиковых корпусов шаровых шарниров. Вся конструкция – ноу-хау CTR. Такая деталь сочетает в себе высокую прочность, низкий вес и более экономична в производстве, а значит, дешевле для покупателя. Эта технология позволила снизить вес конструкции и уменьшить ее себестоимость. Прочность и ресурс остались на уровне или даже выше, чем у полностью металлических стоек первого поколения. На данный момент гибридные стойки производятся только для OE-поставок. ■

Международная выставка
внедорожников, кроссоверов и вездеходов

23-27
АВГУСТА
2017 ГОДА



MOSCOW
OFF-ROAD
SHOW



Москва
МВЦ «Крокус Экспо»

www.moscowoffroadshow.ru

Организатор:



Генеральный информационный партнёр:



Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:



12+

реклама

3ton – эксперт в автохимии

Торговая марка **3ton** знакома российским автовладельцам уже не первый год. Бренд вышел на российский рынок еще в середине 90-х годов и с каждым годом становился все ближе и ближе к отечественному потребителю. После того как **3ton** вошел в портфель торгово-промышленной ассоциации **Delfin Group**, товарная линейка компании значительно расширилась, а работа по созданию новых продуктов стала еще более интенсивной.



История 3ton

История бренда **3ton** – характерный пример взаимодействия передовых американских инновационных технологий и российского промышленного и интеллектуального потенциала.

В середине 90-х **3ton Autochemical USA** вышел на российский рынок и в 1996 году подписал партнерские соглашения с российской компанией **Delfin Chemicals**. По условиям договоренностей произошла передача торговой марки отечественному производителю, а вместе с ней и всех американских ноу-хау. Российская сторона предоставила необходимые промышленные мощности, а также занялась реализацией и продвижением продукта на территории стран СНГ и Балтии. Само производство, в котором использовались новейшие технологические решения ведущих американских лабораторий и институтов, происходило строго под контролем специалистов из США.

Таким образом, по качеству и экологичности продукция **3ton** заняла одно из ведущих мест на российском рынке и стала соответствовать самым высоким мировым стандартам, что было подтверждено на престижных международных выставках.

На любой вкус и цвет...

Компания **3ton Autochemical** производит большой спектр исключительно качественной автохимии и автокосметики. Практически все, что может потребоваться транспортному средству, можно найти среди ее продукции.

Разнообразные средства для двигателей (масла, очистители, присадки и средства для топливной системы), средства для кузова и салона (шампуни, полироли, мастики для антикоррозийной обработки, растворители ржавчины), средства для борьбы с проблемами в системе охлаждения, стеклоомывающие жидкости и очистители стекол – все это лишь часть широкой линейки товаров под логотипом **3ton**.

В отдельную группу вынесена новая линия **3ton Country**, включающая в себя специальные масла для садовой и рабочей техники, мотоциклов и скутеров, то есть для

устройств с двух- и четырехтактными двигателями.

В ногу со временем

Компания **3ton** внимательно следит за тенденциями на автомобильном рынке, поэтому регулярно выпускаются новые высококачественные продукты, отвечающие последним международным требованиям автопроизводителей. В первой половине 2017 года ассортимент торговой марки **3ton** пополнился рядом новых продуктов, призванных облегчить эксплуатацию и продлить срок службы транспортного средства, а также улучшить его внешний вид.

Алюминиевая смазка

3ton предназначена для защиты деталей и механизмов от задиров, заеданий, коррозионного спекания, а также воздействия высоких температур и агрессивных сред. Используется при монтаже тормозной системы, системы выпуска отработанных газов, турбин, деталей подвески, фитингов, масляных и газовых горелок. Облегчает демонтаж деталей и механизмов после длительной эксплуатации. Благодаря высоким адгезионным свойствам состав надежно удерживается на обработанной поверхности. Устойчива к воздействию солей, а также вымыванию горячей и холодной водой. Рекомендуется для обработки узлов и соединений, где применение медьсодержащей смазки нежелательно из-за риска электролитической коррозии. Рабочий диапазон температур – от –40 до +1000°C.

Смазка для суппортов

3ton – высокотемпературная смазка для тормозных систем автомобилей. Обеспечивает подвижность деталей суппорта, равномерный износ колодок, сокращает тормозной путь. Обладает высокой термоокислительной стабильностью и адгезией к металлам, хорошо защищает от коррозии. Предотвращает пригорание деталей тормозной системы, крепежных элементов системы выхлопа. Не разрушает резиновые прокладки и защитные манжеты. Рабочий диапазон температур – от –50 до +1000°C. Расширение продуктовой линейки за счет новых видов фасовки и различных их модификаций тоже является приоритетным направлением компании. Весной на рынок вышли продукты ТМ **3ton Антигравий** – дополнительно белого и черного цвета, а также **Грунтовка** – коричневого и черного цвета. Также за последние два месяца специалистами компании разработаны рецептуры еще пяти новых продуктов, которые проходят тестовые испытания и в ближайшее время пополнят линейку **3ton** и будут доступны потребителям.

Выбор качественной автохимии **3ton**, будь то присадки, полироли, очистители или шампуни, – это важный шаг на пути к ухоженному автомобилю, как снаружи, так и изнутри, который является гордостью любого автовладельца!

Оцените преимущества ТМ **3ton** уже сегодня! ■

www.3ton.ru

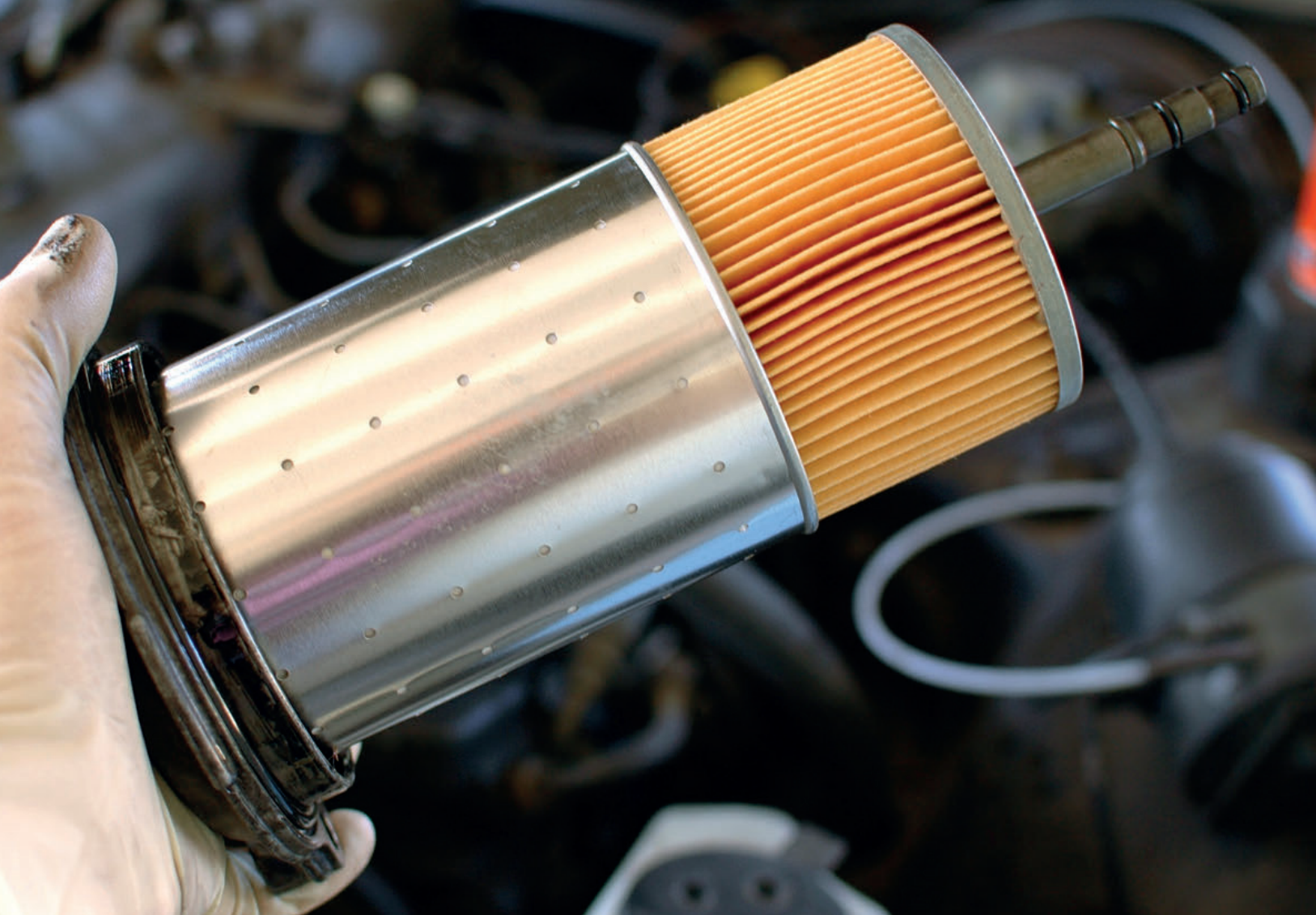


Quality is the best policy



www.3ton.ru

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОХИМИЯ**



Мыть или не мыть? Вот в чем вопрос!

Мода на использование присадок среди водителей ширится, многие считают их чуть ли не «лекарством от всех болезней». Неровно работает двигатель – вливают в него «чудодейственное» средство, не развивает полную мощность – добавляют другое. Но знает ли водитель, вливающий раствор, нановы состав и принцип действия данного препарата?

Николай Протасов

Замена масла – обязательный пункт технического обслуживания

Под контролем технического состояния автомобиля многие водители понимают его осмотр раз в сезон. Однако контроль должен быть постоянным, на-

чиная с проверки техсостояния перед каждым выездом и заканчивая ежегодным обслуживанием всех систем. Причем перечень работ, входящих в техническое обслуживание, меняется по мере увеличения пробега машины и ее возраста. Когда автомобиль прошел 10–15 тыс. км, то нужно проводить обслуживание, включающее регулировку, смазку,

замену расходных материалов и отдельных деталей. И первым мероприятием, рекомендуемым практически всеми автопроизводителями, является замена масляного фильтра и самого масла.

Масляный фильтр – маленькая деталь, несущая большую нагрузку

Редко кто задумывается, что масляный фильтр имеет огромное значение в работе двигателя. В процессе эксплуатации в масле накапливаются продукты неполного сгорания топлива, соединений серы, вещества, образующиеся в результате термического разложения масла, продукты окисления и полимеризации топлива и масла, остатки отработавших зольных присадок и просто частицы износа. И масляный фильтр улавливает все мелкие частицы размером от 1/50 мм и выше, ведь если не очищать масло, то твердые частицы могут повредить мотор. Возможно, это не произойдет сразу, но ущерб будет нанесен обязательно. И проблемы могут создавать не только абразивные частицы, не меньшие беды принесут и «мягкие» частицы синтетического волокна или пластмассы.

Масло поступает в фильтр под большим давлением, около 5 бар. Когда оно горячее и обладает необходимой вязкостью, а фильтровальный элемент в корпусе фильтра относительно чист, то проблем со смазыванием не возникает. Если же фильтр уже загрязнен, а масло оказывается холодным, имея повышенную вязкость, то бумажный патрон фильтра становится существенной преградой на пути масляного потока. Таким образом, холодный двигатель может не получить необходимого количества смазки, а масло, находящееся под давлением, порвет бумагу фильтра, что и происходит порой с фильтровальными элементами в некачественных фильтрах.

Но конструкторы нашли решение этой проблемы. В фильтрах есть клапан, который при высоком давлении пропускает масло без фильтрации. Срабатывает этот перепускной клапан довольно редко, но безотказная его

работа, связанная с вязкостью и давлением масла, – один из показателей качества фильтра.

Некоторые автолюбители почему-то считают, что менять масляный фильтр можно не при каждой смене масла, а через две или даже реже. А ведь этим они только сокращают продолжительность работы мотора. Накопление вредных для мотора частиц в фильтре увеличивается по мере работы двигателя, и с определенного момента качество очистки существенно падает. Моторное же масло, в свою очередь, начинает интенсивно терять эксплуатационные свойства, даже если пробег после замены масла совсем небольшой.

Целесообразность промывки двигателя – вопрос сложный

Для слива отработанного масла откручивают специальную заглушку на плоскости поддона картера, предварительно приготовив емкость для отработки. И хотя есть рекомендации, что нужно сливать масло в горячем виде, так как оно становится более текучим, надо помнить, что вытекающее из нагретого двигателя масло может нанести ожоги. Рекомендуется производить замену масла, используя резиновые перчатки – отработка очень вредна для кожи, а при частых попаданиях на нее может вызвать заболевание.

Но перед сливом масла для многих водителей возникает дилемма – промывать двигатель или нет? В продаже сейчас представлен огромный выбор средств для внутренней промывки двигателей. Все их можно разделить на три группы. К первым двум группам относятся моющие добавки. Одни из них, так называемые мягкого действия, добавляются в масло с тем, чтобы автомобиль перед заменой поехал с таким «коктейлем» некоторое время. В качестве примера можно взять промывку в двигателе, выпускаемую компанией «Супротек». По утверждению производителя, средство содержит комплекс активных добавок Active Shield Oil System и активный компонент Супротек.



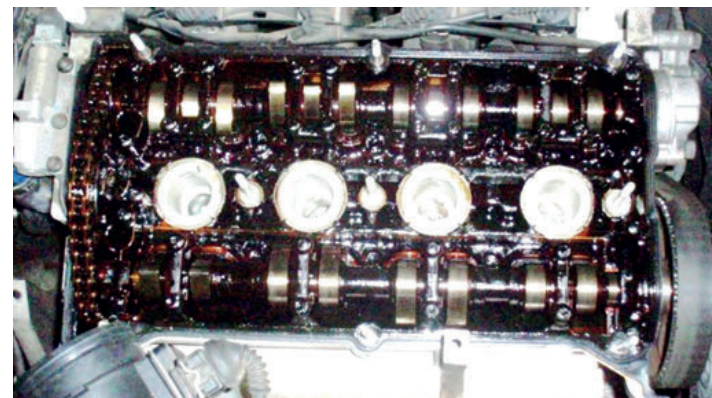
Отложения на поршнях, свечах зажигания, клапанах, поршневых кольцах появляются при агрессивном стиле вождения, а также при использовании моторного масла низкого качества, не соответствующего характеристикам двигателя, при несоблюдении сроков замены

Подготовка к замене происходит в два этапа: за 1000–1500 км до смены масла рекомендуется залить в него триботехнический состав Супротек, а за 200 км – еще и 285 мл «Долговременной промывки Супротек». Как пишет производитель, в результате промывки резиновые уплотнители, сальники и маслосъемные колпачки не пострадают, каналы масляной системы не окажутся забиты, а на поверхности деталей двигателя будет нанесено покрытие со сверхмикропористой структурой повышенной прочности, отличающееся маслоудерживающей способностью. Слой этот, как говорится в описании состава, обладает комплексом уникальных свойств, улучшающих работу мотора.

Наряду с немалым ассортиментом промывок «мягкого действия» имеется большой выбор более агрессивных моющих добавок, которые называют

«пятиминутками». К таким относится средство Engine flush от компании Millers Oils. Содержимое флакона, а это 250 мл, заливается в бензиновый или дизельный мотор, в котором находится 4–6 л масла, требующего замены. Затем двигатель запускают на 15–20 мин., после чего можно слить отработку, заменить масляный фильтр и залить новое масло.

Пожалуй, использование «пятиминуток» – наиболее рискованный способ очистить детали двигателя от отложений и нагара. Эти средства вымывают отложения очень агрессивно, возникают реакции между компонентами заливаемого химиката и маслом в двигателе. После использования агрессивных промывок вполне прогнозируемо могут потечь сальники, забиться масляные трубопроводы. Для уменьшения риска отрицательного воздействия следует строго выполнять



Так выглядит дизельный двигатель VW 1.9 TDI PD, в котором минеральное масло не менялось более 130 тыс. км пробега

инструкции по применению, не превышая времени нахождения мощней добавки в двигателе.

Третий вид – это специальные промывочные масла, которые заливаются в систему смазки в объеме 3,5–5 л после полного удаления отработки. Действуют такие масла менее агрессивно, чем первые два вида промывок, растворяя остатки находившегося в двигателе масла и различные отложения. Такой вид масла содержит повышенное, по сравнению со стандартным моторным, количество моющих агентов, поэтому в работающем на холостых оборотах двигателе оно не должно находиться долго, до 5–10 мин. Затем масло сливается, меняется фильтр, и заливается свежее масло. Сегодня промывочное масло выпускают многие наши производители – ТНК, «Лукойл» и другие, торговля предлагает и импортные промывочные, например ZIC Flush.

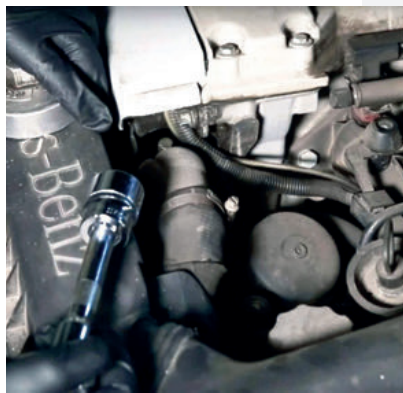
Кстати, иногда думают, что моющие средства для двигателей являются в основном смесью щелочных реагентов, таких как гидроксид натрия или гидроксид калия, которые должны компенсировать подобные же присадки для повышения эксплуатационных, в т.ч. и моющих, качеств, первоначально входившие в состав моторных масел и со временем пропавшие. Но часто емкости с промывочными добавками и маслами для промывки заполняет примерно на 90% керосин. Конечно, это очищенный керосин, и, кроме него, в составе имеются другие компоненты, но, тем не менее, это так.

Решили все же промыть?

Если рассуждать о промывке двигателя, то тут ситуация следующая. Качественное масло любого типа, будь то синтетика, полусинтетика или минеральное, представляет собой смесь базового масла с присадками в определенной пропорции, причем значительную долю в составе занимают именно моющие присадки. Если владелец автомобиля, следуя рекомендациям автопроизводителя, меняет в регламентные сроки масло, используя при этом продукцию



Некоторые моющие добавки вымывают отложения очень агрессивно, возникают определенные реакции между компонентами заливаемого химиката и маслом в двигателе. После использования таких промывок могут потечь сальники, забиться масляные трубопроводы



Разборные фильтры со сменным патроном разбирают, используя спецключ



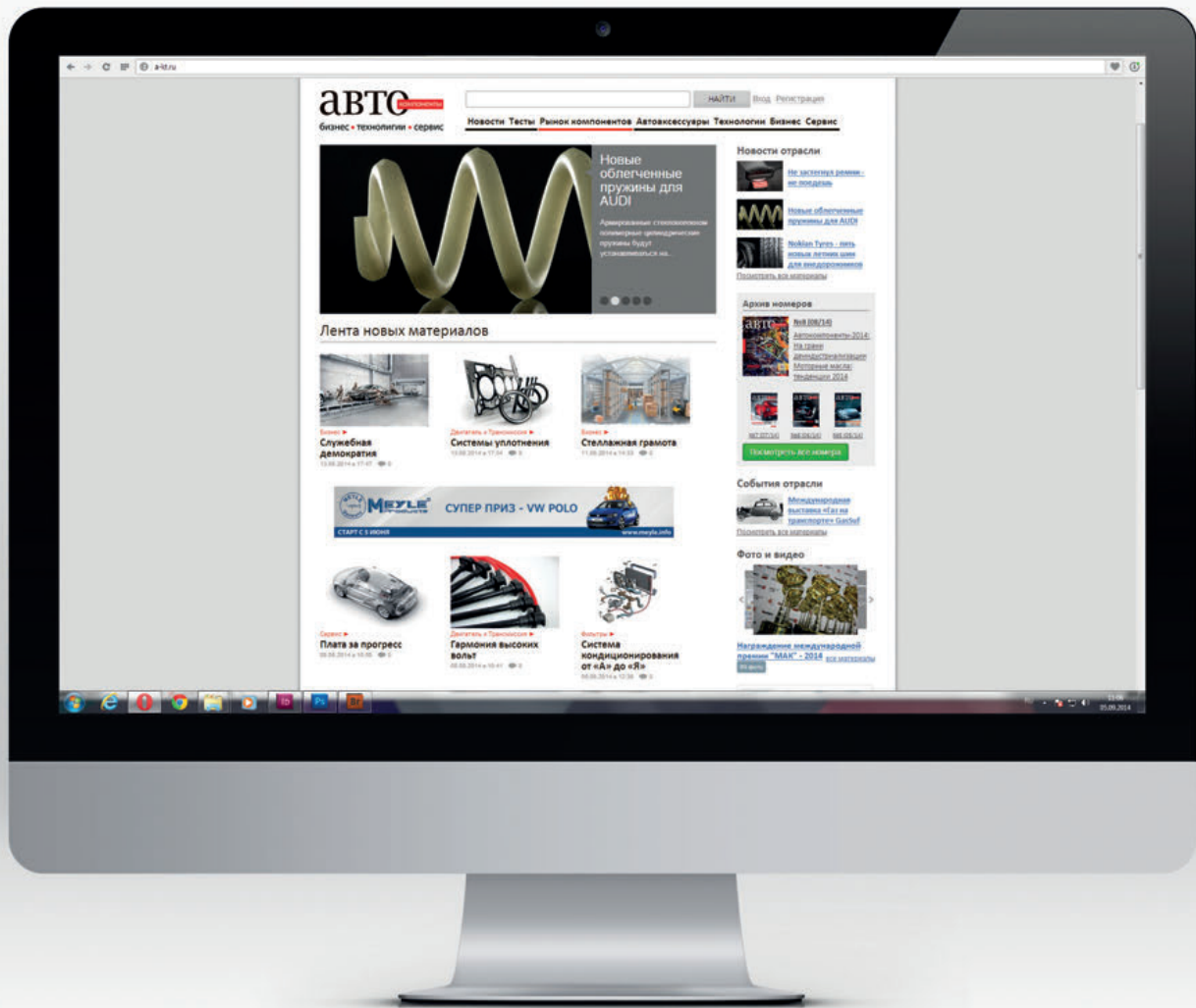
Перед установкой нового фильтра рекомендуют заполнить его маслом, чтобы двигатель как можно меньше работал без смазки

либо одной, либо различных марок, но того же класса и очень близкие по характеристикам, то, очевидно, какие-то дополнительные операции с двигателем можно считать излишними.

Другое дело, если речь идет о подержанных автомобилях, переходящих из одних водительских рук в другие. В этом случае часто новый владелец автомобиля не имеет представления, какой марки и качества залито масло в двигатель, а также какой пробег с этим маслом автомобиль прошел. В такой ситуации, и вообще в случаях перехода с одного типа масла на другой, промывку можно порекомендовать. Если не очистить двигатель внутри от остатков прежнего масла, а просто слить старое и залить новое, то смесь остатков прежнего масла со свежим может вызвать образование взвеси в масле или выпадение осадка, который частично, а иногда и полностью, может перекрыть маслопроводы, по которым курсирует масло. В этом случае серьезного ремонта не избежать.

Гораздо меньшему травмированию подвергается двигатель при очистке от отложений и нагаров, если используется моторное масло высокого класса, которое меняется не реже рекомендуемых автопроизводителем пробегов, и даже чаще, если условия эксплуатации автомобиля отличаются от стандартных. Причем интервал между заменами иногда может сокращаться вдвое от рекомендованного производителем масла. Например, если автомобиль совершает поездки на большие расстояния по хорошим трассам, то присадки в моторном масле сохраняют свои качества даже при пробеге, превышающем рекомендованный для замены. Но в случае использования автомобиля главным образом в городской черте, где часты простои в пробках, остановки на перекрестках и светофорах, периодичность замены необходимо сократить. Такой подход многие эксперты считают оптимальным. Очистка двигателя осуществляется безопасно и в то же время достаточно эффективно. ■

Первый автокомпонентный



www.A-KT.ru

Применение полиамидов в производстве автокомпонентов

Полиамиды в автомобильной промышленности – важный сегмент рынка. Они используются для производства различных автокомпонентов, таких как детали двигателя, системы охлаждения, тормозные колодки и многое другое. Полиамиды обладают высокой прочностью, устойчивостью к воздействию агрессивных сред и низким уровнем шума.

Ключевые области применения полиамидов при производстве автокомпонентов:

- Детали двигателя (шатуны, коленчатый вал, клапаны).
- Системы охлаждения (помпы, вентиляторы).
- Тормозные колодки и диски.
- Системы впуска (фильтры, клапаны).
- Детали трансмиссии (шестерни, валы).
- Системы охлаждения (радиаторы, патрубки).

Фото и видео

Материалы, опубликованные в журнале "АК" за июль 2014 года.

- Плата за прогресс
- Гармония высоких вольт
- Система кондиционирования от «А» до «Я»
- Путь железной колесницы
- Глава автоиндустрии
- Моторные масла: тенденции 2014
- Автомобили 2014: на грани деиндустриализации
- Тест каскадера
- Тяжелые ради
- Специнструмент для неавтомобильных
- Сидел тыдочник
- Алюминиевый деп. мастера

Масла и ГСМ

Материалы выставки: тенденции 2014

Почему и почему не стоит

Современные моторные масла – это не просто смазка, а комплексное решение для защиты двигателя. Новые разработки позволяют значительно продлить срок службы двигателя и снизить расход топлива. Важно выбирать масла, соответствующие требованиям производителя.



Правила ухода за ЛКП автомобиля

Уход за лакокрасочным покрытием автомобиля требует от автовладельца в первую очередь системности и регулярности. Существует ряд незамысловатых правил, придерживаясь которых автомобилист может обеспечить максимально долгую жизнь лакокрасочному покрытию автомобиля, а значит, сохранить максимально долго его «заводской» лосн. Такие советы дает Михаил Овчинников, старший инженер отдела материалов для авторемонта компании ЗМ.

Татьяна Анимова

Лакокрасочное покрытие (ЛКП) автомобиля выполняет несколько функций. Оно защищает внутренние части машины, определяет ее внешний вид и

даже обеспечивает пассивную безопасность.

После зимнего сезона каждый автомобиль нуждается в уходе за лакокрасочным покрытием. Перепады температур, осадки, дорожные реагенты крайне опасны для кузовного покрытия, так как повреждают и разрушают его.

Помимо восстановления покрытия, автомобиль нужно подготовить к новому сезону, защитив кузов от воздействия пыли, грязи, солнца, из-за которых тускнеет и выцветает краска. В первую очередь нужно устранить возникшие за зиму дефекты – мелкие царапины, «намертво» прилипшие соринки, а уже затем придать краске утерянный блеск. Для удаления небольших изъянов и придания глянца автомобильному покрытию используют абразивные полировальные пасты.

Качественная полировка позволяет быстро и недорого привести кузов выдавшей виды машины к состоянию «только из салона». Правильный уход за ЛКП продлевает срок службы

автомобиля, поддерживает хороший внешний вид и надежность, облегчает и сокращает время на его обслуживание, увеличивает стоимость автомобиля при перепродаже.

В процессе эксплуатации автомобиль подвергается воздействию разных факторов, начиная с погодных условий (перепады температуры, солнце, осадки) и заканчивая вылетающим из-под колес мелким гравием. В результате на кузове возникают мельчайшие повреждения, которые значительно ухудшают состояние лакокрасочного покрытия. При отсутствии крупных царапин обработка абразивными материалами не требуется, можно сразу приступать к полировке пастами. Для этого

используется трехступенчатый процесс полировки. На первом этапе применяются крупноабразивные полироли. Они снимают тончайший верхний слой лака и краски, удаляя риски, царапины и другие повреждения. Крупноабразивные полироли придают блеск кузовной поверхности, однако этот блеск недостаточно глубокий. Второй этап – придание глубокого глянца с помощью среднеабразивных составов. На третьем этапе используются антиголограммные полироли для устранения бликующего эффекта, который возникает на темных цветах после полировки машинкой.

В результате такой обработки автомобиль будет смотреться как новый, исчезнут матовость, легкие царапины, следы от агрессивной автомобильной мойки и пр.

Качество полировки напрямую зависит от того, насколько автомобиль был подготовлен к этому процессу: перед работой кузов нужно тщательно вымыть.

На чистой поверхности очаги коррозии можно легко обнаружить на ранней стадии, это позволяет своевременно предотвратить ее распространение. При эксплуатации автомобиля зимой грязь и соль налипают на нижнюю часть кузова, днище и под крыльями особенно интенсивно, поэтому мыть автомобиль снизу зимой необходимо чаще, чем летом.

Начинать мытье рекомендуется с наиболее загрязненных мест: колес, внутренней поверхности крыльев, шасси. Смыть грязь с этих мест нужно сильной струей воды. Затем нужно помыть весь автомобиль сверху вниз, начиная с крыши, так, чтобы смываемая грязь не попадала на уже вымытые части кузова. Недопустимо удалять грязь соскабливанием или оттиранием с применением больших механических усилий, так как при этом неизбежно повреждается лакокрасочное покрытие. Нельзя удалять пыль и грязь с кузова автомобиля, протирая его сухим обтирочным материалом, так как при этом покрытие повреждается песчинками, на



Михаил Овчинников, старший инженер отдела материалов для авторемонта компании ЗМ

нем появляются многочисленные мелкие царапины, теряется блеск покрытия. Нельзя мыть кузов горячей и морской водой, потому что это приводит к преждевременному старению и разрушению покрытий. Не рекомендуется использовать для

мойки тряпку или поролоновую губку, так как они хорошо удерживают частицы песка и грязи, которые могут повредить покрытие. Лучше всего делать это большой малярной кистью или щеткой с длинным и мягким натуральным волосом.

Для удаления остатков воды с поверхности покрытия после мытья можно воспользоваться любой мягкой тканью, хорошо впитывающей воду. Лучшим материалом для этой цели считается замша, однако почти такой же эффект получается при использовании фланелью.

Процесс мойки значительно ускоряется, если в воду добавлять специальные моющие средства – автошампуни. Практически все средства для ухода за ЛКП автомобиля не имеют агрессивных веществ в составе (то есть они не повредят резиновым деталям кузова, стеклам и пластику).

При глубокой абразивной полировке возможно удалить большую часть дефектов лакокрасочного покрытия, возникающих в процессе ежедневной эксплуатации автомобиля, таких как царапины, окисления, следы от дорожных реагентов, потускнение ЛКП.

Но так как в процессе абразивной полировки снимается тончайший слой лака, данный процесс нельзя проводить бесконечное число раз. Оригинальное заводское покрытие выдерживает в среднем до 6–7 полировок, в зависимости от глубины дефектов.

При желании владелец может самостоятельно ухаживать за своим автомобилем. С помощью салфетки и полироли, которую можно приобрести в любом автомагазине, без специального оборудования полировать авто можно сколь угодно часто. Однако данный тип полировки подходит только для косметического ухода и придания легкого глянца и не справится с серьезными дефектами лакокрасочного покрытия.

При самостоятельной полировке машины автоводителю понадобится минимум составляющих: полировальная паста и мягкая салфетка из микрофибры с высоким ворсом, которая в процессе использования полироли не будет повреждать лакокрасочное покрытие и оставлять после себя ворс или разводы. ■





Время Isuzu

2 июня 2017 года компания «Исузу Рус» организовала масштабный тест-драйв автомобилей Isuzu. Мероприятие под названием «Время тяжелых машин» состоялось в Подмоскowie.

Сергей Дьяконов

Для Isuzu российский рынок – одно из приоритетных направлений развития.

В период кризиса, когда многие иностранные бренды даже сворачивали бизнес в России, Isuzu, наоборот, с 2012 по 2016 год увеличила долю в своем сегменте с 6,6 до 50%. По итогам



прошлого года компания заняла третье место по продаже грузовых автомобилей после КАМАЗа и ГАЗа и стала лидером среди иностранных брендов. Сегодня Isuzu предлагает для российских покупателей широкую гамму грузовиков полной массой от 3,5 до 33 тонн. Недавно компания вывела на рынок РФ пикап Isuzu D-Max, который производят в Таиланде. Это единственный пикап на российском рынке, который разработан производителем грузовых автомобилей.

2017 год начался удачно для Isuzu. Руководство компании уловило момент, когда после кризиса спрос на седельные тягачи и самосвалы вновь начал расти, и локализовала производство этих машин в нашей стране. В Ульяновске освоен выпуск тяжелых грузовых автомобилей семейства GIGA (серий С и Е). Первая партия, включающая более 50 единиц такой техники, уже поступила в дилерские центры. Семейство GIGA включает в себя седельный тягач, самосвал и шасси, предназначенное для установки различных надстроек.

Операционный директор «Исузу Рус» Игорь Давыдов отметил: «Isuzu GIGA – не новичок на российском рынке, эта модель давно эксплуатируется на Даль-

нем Востоке. Ранее шасси производилось в Японии, а сейчас получило ульяновскую «прописку». Мы располагаем большим парком тестовых машин, которые можно испытать в деле. Наше производство работает по высоким японским стандартам и с соблюдением всех норм и требований. Заказчики получают высококачественные машины, которые выдерживают проверку экстремальными условиями».

Помимо семейства GIGA в Ульяновске освоено производство грузовых автомобилей серии N полной массой от 3,5 до 5 тонн и серии F полной массой от 12 до 18 тонн, их модельный ряд постоянно обновляется, появляются новые модификации. В 2017 году планируется перевести все модели N и F на двигатели стандарта Евро-5.

Официальными партнерами тест-драйва выступили производители специализированной техники на шасси Isuzu. Это российская компания «Автомастер» (торговая марка АМКАР), которая более 20 лет производит самосвалы и бортовые автомобили на различных шасси, прицепы и полуприцепы для сельского хозяйства, добывающей промышленности, строительства и других отраслей, и



итальянская *Cantoni & C.S.p.A* – разработчик и производитель самосвалных надстроек и кранов-манипуляторов на шасси грузовиков полной массой от 3,5 до 50 тонн. В России *Cantoni* работает с 2013 года.

Гостям мероприятия были представлены самосвал, а также тягач с полуприцепом «Автомастер» – *AMKAR* на шасси *Isuzu GIGA*, два самосвала *Cantoni* на шасси *GIGA*, а также четыре пикапа *D-Max* в различных комплектациях, включая специальную *Arctic Trucks AT35* для сурового климата и сложных дорог.

В рамках экспозиции были показаны самосвальный автопоезд для перевозки зерна в составе самосвала и прицепа «Автомастер» – *AMKAR*, мультилифт *GIGA*, 16-кубовый самосвал и тягач с полуприцепом «Автомастер» – *AMKAR* с расширяющимся кузовом к заднему борту для лучшего схождения груза, а также самосвал *Cantoni* и шасси *NPS*. На стендах также экспонировались три пикапа *D-Max*, вызвавшие особый интерес у участников мероприятия.

Специально для пикапов была создана трасса с крутыми спусками и подъемами, лесными дорогами и водной преградой. Каждый водитель в сопровождении опытного инструктора-штурмана смог в полной мере испытать возможности авто-



Игорь Давыдов, операционный директор АО «Исузу Рус»

мобиля. Те, кому возможности стандартной машины показались недостаточными, а таких почти не было, получили возможность испытать специальную версию пикапа *Isuzu D-Max – Arctic Trucks AT35*. Данная модификация создана для эксплуатации в тяжелых условиях, и ее наверняка по достоинству оценят любители экстремальных путешествий. Конструктивные изменения, внесенные в *Arctic Truck*, соответствуют всем российским регламентам, сегодня это уникальное предложение на нашем рынке.

Для тест-драйва тяжелых машин был выбран формат трассы-площадки в виде песчаного карьера с зыбким грунтом. Это реальные условия эксплуатации такой техники. Каждому участнику было отведено 30 минут на то, чтобы погрузиться в процесс вождения грузовика. Для понимания тонкостей управления груженой машиной в кузов самосвалов экскаватором засыпался песок.

В перерывах между заездами участники мероприятия смогли подробно изучить все характеристики, а также экстерьер и

интерьер моделей техники, представленных на стендах.

Одним из официальных партнеров тест-драйва выступил *Bridgestone* – мировой лидер в производстве шин для легковых автомобилей, грузовиков, автобусов, самолетов, мототранспорта, строительной и сельскохозяйственной техники. В ходе брифинга представители компании рассказали о том, как развивается бизнес в России. 25 мая 2017 года состоялась торжественная церемония открытия завода по производству шин для легковых автомобилей ООО «Бриджстоун Тайер Мануфэчуринг СНГ». Данное предприятие, построенное в Ульяновской области, начало коммерческий выпуск шин еще в декабре прошлого года. Вывод завода на полную мощность (12 000 шин в год) намечен на вторую половину 2018 года.

На вопросы журнала «Автокомпоненты» ответил Игорь Давыдов, операционный директор АО «Исузу Рус».

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

– Последние 5 лет «Исузу Рус» активно развивает производственную площадку в Ульяновске и наращивает ее мощности. Сегодня завод работает с почти стопроцентной загрузкой. В 2017 году мы планируем выпустить



4300 единиц грузовой техники полной массой от 3,5 до 33 тонн. Наше производство отвечает высоким параметрам японского качества, все правила и нормы соблюдаются неукоснительно. Это позволяет выпускать надежные автомобили с конкурентными эксплуатационными характеристиками.

«Автокомпоненты»: *Каковы перспективы развития производства в Ульяновске? Какие модели там в настоящее время выпускаются?*

– В мае 2017 года на площадке в Ульяновске мы запустили производство тяжелых грузовых автомобилей Isuzu серий С и Е полной массой от 30 тонн и выше. До конца текущего года плановый выпуск в этой категории составит 500 единиц техники. Мощность предприятия составляет 5000 единиц в год. Если говорить о динамике, то объемы выпуска за 5 лет увеличились в 2,4 раза. В 2016 году было произведено 2300 машин. Всего на заводе выпускается 7 моделей и 60 модификаций автомобилей Isuzu полной массой от 3,5 до 33 тонн.

«Автокомпоненты»: *Насколько хорошо развита дилерская сеть Isuzu в России и есть ли у вас планы по ее расширению?*

– Дилерская сеть «Исузу Рус» насчитывает более 50 центров обслуживания по всей России.

В ближайшей перспективе мы не планируем наращивать объемы сети, делая фокус на поддержании высокого качества обслуживания и формировании долгосрочных партнерских отношений с нашими клиентами.

«Автокомпоненты»: *Как организована поставка запчастей в дилерские центры? Есть ли у Isuzu склады в России?*

– Центральный склад класса «А» находится в Московской области. На складе представлен весь необходимый ассортимент з/ч, в том числе крупноузловые агрегаты, такие как двигатели, коробки передач и даже кабины. На новые автомобили Isuzu D-Max также представлена полная линейка з/ч и аксессуаров. Весь товар имеет необходимую сертификацию (ЕАС). Сервисный коэффициент составляет 87–90%. Поставка запчастей осуществляется ежедневно по запросу дилеров и делится на два типа заказов: срочные и плановые. Также существует возможность самовывоза самим дилером. Пополнение необходимых з/ч осуществляется с центрального склада Европы (Бельгия) на ежедневной основе.

«Автокомпоненты»: *В прошлом году компания вывела на российский рынок очень интересную модель – Isuzu D-Max. Как вы ее собираетесь позици-*

онировать? Планируется ли в ближайшее время расширение модельного ряда Isuzu в России?

– Мы сформировали 6 комплектаций пикапа Isuzu D-Max под разные категории покупателей. В частности, у нас есть D-Max Energy с автоматической коробкой передач, предназначенный в большей степени для корпоративного использования, а также D-Max Arctic, максимально адаптированный для непроходимых дорог, суровых условий, например в районах Крайнего Севера и т.д. В 2017 году планируется начать производство и продажи двух новых моделей малотоннажных грузовиков Isuzu Elf.

Первая из них – Isuzu NMS85. Это еще одна полноприводная модель (4x4). Полная масса в двух вариантах составляет 3,5 т (категория ТС «В») и 5,5 т. Модель предусматривает возможность двух колесных баз: короткой (2,490 м) и длинной (3,360 м). Шасси предназначается для различных специальных и специализированных автомобилей (автогидроподъемников, ремонтных мастерских, автолабораторий и пр.), а также для фургонов и бортовых платформ – например, для клиентов, которые осуществляют доставку продуктов питания в детские сады и школы. От вывода на рынок модели мы

ожидаем получить дополнительный объем продаж за счет клиентов, которые планируют покупку или уже эксплуатируют российские или европейские полноприводные LCV, но хотели бы иметь более надежное и/или прочное грузовое шасси. Плановое начало производства шасси в Ульяновске – сентябрь 2017 года, плановое начало продаж – октябрь 2017 года.

Вторая модель – Isuzu NPR82. Это шасси с двигателем, работающим на КПП – компримированном природном газе, т.е. метане. Полная масса составляет 7,5 тонн, предусмотрены 4 колесные базы (от 3,365 до 4,475 м). Ставка на газовое авто связана с нашими ожиданиями, что в ближайшие годы сеть АГЗС в России будет увеличиваться. В частности, «Газпром» несколько лет назад анонсировал планы по развитию потребления метана внутри страны транспортными средствами с двигателями, работающими на КПП. Расходы на топливо для клиентов значительно сокращаются, и мы прогнозируем рост спроса на грузовые автомобили с такими двигателями вместе с ростом «газозаправочной» инфраструктуры. Плановое начало производства шасси в Ульяновске – ноябрь 2017 года, плановое начало продаж – декабрь 2017 года. ■



Акция!



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

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

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

Подписка на журнал «АВТОКОМПОНЕНТЫ»

Оформить подписку в редакции:

- позвоните по телефону: (495) 955-90-80
- подписку можно оформить, начиная с любого номера, в том числе с текущего;
- получите и оплатите счет на 2017 год;
- отправьте копию платежного поручения по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте distrib@maks-m.com

Не забудьте указать точный почтовый адрес доставки издания.

Заполните и вырежьте квитанцию.

Укажите, какие номера Вы хотели бы получать.

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

Отправьте копию оплаченной квитанции в редакцию любым удобным способом:

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

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



Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с.: 40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																											
	<p style="text-align: center;">ФИО, адрес, телефон</p> <p style="text-align: center;">Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2017 год</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>№1-2</td><td>№3</td><td>№4</td><td>№5</td><td>№6</td><td>№7</td><td>№8</td><td>№9</td><td>№10</td><td>№11</td><td>№12</td> </tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>Вид платежа</td><td>Дата</td><td>Сумма</td> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td><td> </td><td> </td> </tr> </table>	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12												Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки	
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																		
Вид платежа	Дата	Сумма																										
Оплата подписки																												
Кассир	Плательщик _____																											
Квитанция	Получатель платежа: ООО "Макс Медиа" ИНН: 7727762050 КПП: 772701001 Рас.с.: 40702810700000001360 В ОАО "Промсвязьбанк" Кор.сч.: 30101810400000000555 БИК: 044525555																											
	<p style="text-align: center;">ФИО, адрес, телефон</p> <p style="text-align: center;">Журнал "АВТОКОМПОНЕНТЫ" 2017 год</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>№1-2</td><td>№3</td><td>№4</td><td>№5</td><td>№6</td><td>№7</td><td>№8</td><td>№9</td><td>№10</td><td>№11</td><td>№12</td> </tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>Вид платежа</td><td>Дата</td><td>Сумма</td> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td><td> </td><td> </td> </tr> </table>	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12												Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки	
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																		
Вид платежа	Дата	Сумма																										
Оплата подписки																												
Кассир	Плательщик _____																											

авто

КОМПОНЕНТЫ



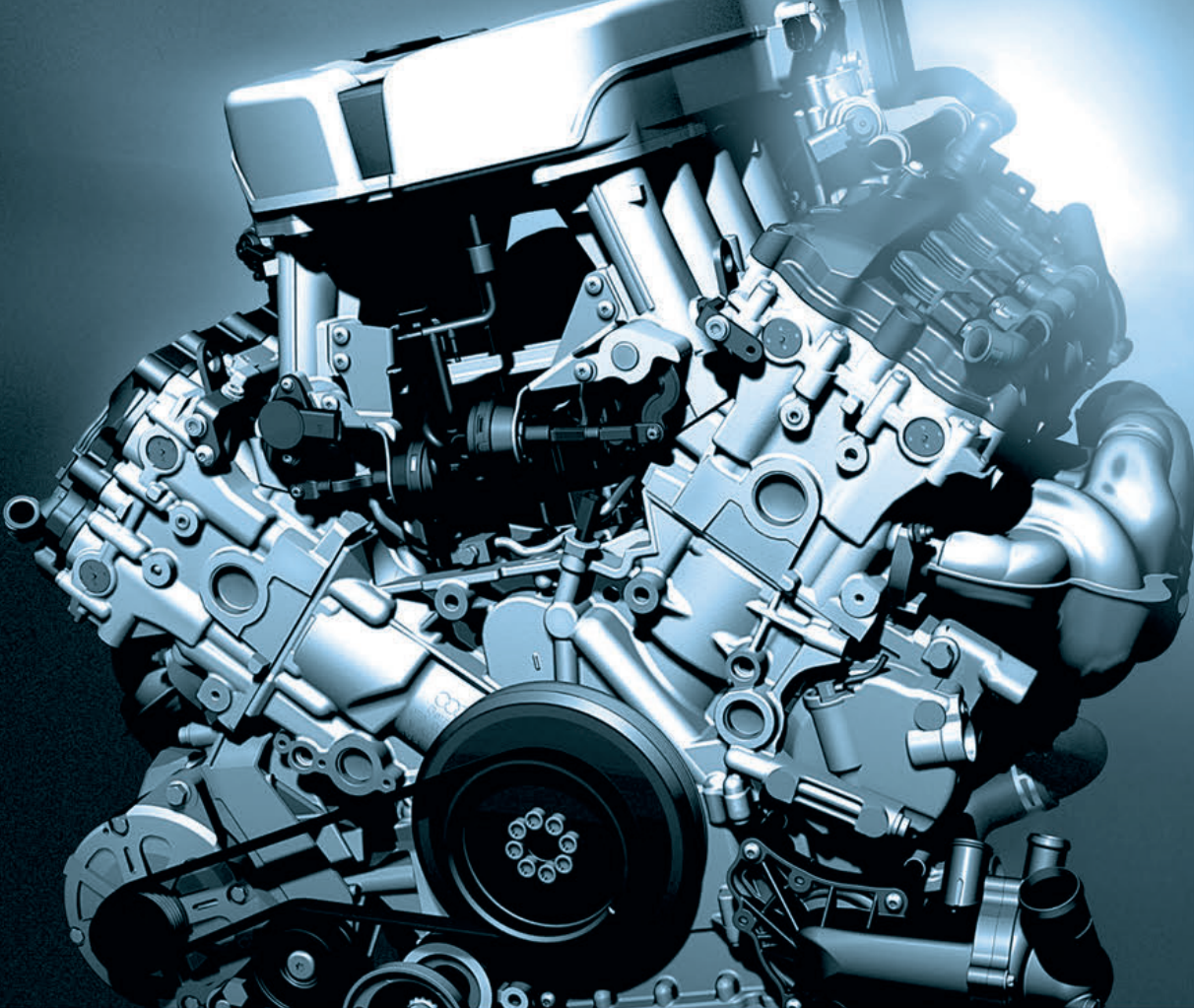
Ищите нас в Google Play и App Store



Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах



YouTube in

www.corteco.ru

ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO

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



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES



Vibracoustic



micronAir®

a brand of
FREUDENBERG

CORTECO®