

АВТО

КОМПОНЕНТЫ



**Отрасль выходит
из корона-кризиса**

Куда идет автопром?

**Автомобильный
путь новой России**

ТЕМА НОМЕРА:

**НАДЕЖНОСТЬ СЦЕПЛЕНИЙ
И ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ ФИЛЬТРАЦИИ**

Ищите журнал в App Store и Google Play



MIMS automechanika MOSCOW

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

24 – 27 августа 2020

ЦВК «Экспоцентр»
Москва

Получите бесплатный билет!
www.mims.ru



Организатор

ITEMF
EXPO

Место проведения

 **ЭКСПОЦЕНТР**

Надёжное охлаждение двигателя на долгое время и продолжительный пробег



Доступны с июля 2020 года!

Новинка



НОВАЯ ТОВАРНАЯ ГРУППА ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ВОДЯНЫЕ НАСОСЫ

Оснащены виброизоляцией
и крепёжными кронштейнами



ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ ВОДЯНОЙ НАСОС NISSENS

Обеспечивает правильное и надёжное охлаждение двигателя в течение длительного времени

Эффективное функционирование водяного насоса имеет решающее значение для правильного охлаждения двигателя и, следовательно, его безотказной работы. Для изготовления наших электрических водяных насосов используется сырьё высочайшего класса, которое защищает от перегрева и вибрации, а также обеспечивает необходимую прочность и долговечность детали, работающей в тяжелых эксплуатационных условиях

Водяные насосы Nissens подвергаются серьёзным тестам, чтобы гарантировать эффективную и непрерывную подачу жидкости, бесперебойный монтаж на автомобиль и электросовместимость, а значит, бесперебойную работу в течение длительного времени.

Узнайте больше на nissens.com/waterpump



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
СООТВЕТСТВУЕТ
ОРИГИНАЛУ



ЛЁГКОСТЬ ПРИ
МОНТАЖЕ, КРЕПЁЖНЫЕ
КРОНШТЕЙНЫ ВХОДЯТ
В КОМПЛЕКТ



НАДЁЖНОЕ
ОХЛАЖДЕНИЕ
ДВИГАТЕЛЯ



ПРОЧНЫЕ И
ДОЛГОВЕЧНЫЕ



ЗАЩИТА ОТ ПЕРЕГРЕВА
И ВИБРАЦИИ

ENGINE COOLING
CLIMATE CONTROL
EFFICIENCY & EMISSIONS



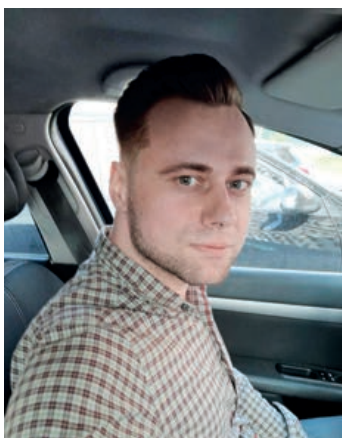
Nissens
Training
Concept



Nissens®

DELIVERING THE DIFFERENCE

Здравствуй, читатель!



Снова подошло время отмечать День России: праздник, который до сих пор вызывает массу споров и противоречий. Для кого-то он символизирует развал некогда великой страны, для кого-то, наоборот, надежду на свободу, равенство, процветание и справедливость. На мой взгляд, мы сами можем наполнить любой день и торжественную дату смыслом, в зависимости от собственных устремлений. Поэтому от всего коллектива журнала желаем вам успехов в делах, неиссякаемой энергии и крепкого духа.

Мы все хотим жить в сильной, обустроенной, безопасной и комфортной стране. И именно мы можем сделать ее таковой. Именно мы, строя свой маленький мир или бизнес, можем быть, и немножечко, но улучшаем пространство вокруг себя, делаем Россию комфортнее и лучше. Хочется, чтобы мифы о фатализме и пассивном принятии действительности не зашоривали наши глаза, каждый из нас несет силу, каждый из нас вправе менять государство таким образом, чтобы гордиться им. А кто-то гордится уже сейчас. Будьте активными, будьте деятельными, наполняйте праздники собственным смыслом и устремлениями!

В праздничном номере мы расскажем о том, как молодая Советская страна на энтузиазме людей,

желавших построить новый мир, смогла создать мощнейшую автомобильную промышленность, оставив ее в наследство новой России. И пусть сегодня отечественный автопром не занимает лидирующих мировых позиций, потенциал у него все-таки есть.

Как есть потенциал для скорого возрождения и у *aftermarket*, который наметил пути выхода из пандемии коронавируса, о перспективах на этот год говорят ведущие профессионалы нашей отрасли. А в разделе «Мнение эксперта» подробно рассматривается специфика сегментов автомобильных фильтров и сцеплений, которым посвящен текущий номер журнала.

Кроме прочего, из этого выпуска вы узнаете, как правильно выбрать автофильтр, не поддавшись влиянию самых распространенных мифов, а еще о секретах подбора машины с пробегом.

Очень рекомендую обратить внимание и на материал о трансмиссиях будущего, ведь сегодня многие пророчат гибель автомобильных сцеплений и коробок передач. Посмотрим, насколько такие прогнозы реальны.

Еще раз поздравляем с Днем России и желаем процветания! Выбирайте автокомпоненты и развивайте свой бизнес вместе с нами!

С уважением, главный редактор Иван Лапырин.



Мировые
Автомобильные
Компоненты



КАЖДЫЙ АВТОМОБИЛЬ ДОСТОИН BREMBO

Доверяйте Brembo:

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

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

АЗЕРБАЙДЖАН

“ACTIVE GROUP”
AZ1122 Baku
Sharifzadeh str. 196
Тел.: +99412 4376842
office@activegroup.az

BAKU TUNING LLC
Kovkab Safaraliyeva 62
Baku AZ1011
Тел.: +994123100221
info@bakutuning.az
bakutuning@yahoo.com

АРМЕНИЯ

VIN MOTORS LLC
H. Kochar 145, Yerevan
Тел.: (+37410) 268305
e-mail: info@vin.am

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

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

**Торговое частное
унитарное предприятие
“ШАТЕ-М ПЛЮС”**
Минский район, пос.
Привольный, ул. Мира, 2А
Тел.: (37517) 501 05 13
e-mail: info@shate-m.com
www.shate-m.by

ARMTEK
Боровлянский сельсовет, 81-4,
р-н д. Дроздово (51 км МКАД)
Тел.: + 375 (17) 308 00 00
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.by
www.armtek.by

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

ООО «СВИАТ»

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

ГРУЗИЯ

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

**Transcaucasian Distribution
Company LTD**
Georgia, 0131, Tbilisi,
Georgian-American friendship
Avenue, №33
Phone: + (995 32) 224 34 44
E-mail: info@tdctrade.ge
www.tdc.ge

КАЗАХСТАН

**ТОО «Фазтон Ди Си»
«Phaeton DC»**
Республика Казахстан, 050039,
г. Алматы, Турксибский район,
микрорайон Колхозшы, д. 4
Тел.: +7 (727) 356-05-60
www.phaeton.kz

ARMTEK
г. Алматы, Турксибский р-н,
Суюнбая пр-т, 258/4
Тел.: +7 (727) 330 92 52
Моб. тел.: 7600
E-mail: cc@armtek.com.kz
www.armtek.com.kz

РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА

SRL NICHIMAS
Chisinau, str. Cer
Tel: +373 22 550
spartac@nichima
www.nichimas.ro

РОССИЯ

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

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

ARMTEK
Московская обл., Мытищинский
р-н, МКАД 86-й км, 13А, стр. 1
Тел.: +7 (495) 783-60-90
E-mail: info@armtek.ru
www.armtek.ru

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

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

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

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

АВТОРУСЬ

г. Москва, ул. Академика
Капицы, д. 20
Тел.: +7 (495) 276-22-00
e-mail: b2b@autorus.ru
www.autorus.ru
www.b2b.autorus.ru

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

ФАВОРИТ
117246, РФ, г. Москва,
Научный проезд, д.17,
этаж 16, офис 31
Тел.: 8-800-777-85-48
e-mail: info@favorit-parts.ru
www.favorit-parts.ru

Форум-Авто
125413, г. Москва,
Солнечногорский проезд, 4
Тел.: +7 (495) 789-8000
e-mail: info@forum-auto.ru
www.forum-auto.ru

ООО “Профит-Лига”
Ростовская область, Аксайский
район, хут. Ленина ул. 60 лет
СССР, 2В
Тел.: +7 (863) 203 79 20
e-mail: info@pr-lg.ru,
sales-top@pr-lg.ru
www.pr-lg.ru

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

ООО “ШАТЕ-М ПЛЮС”

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

ГРУППА ПАРТНЕРОВ “ТИСС”
Московская обл, г. Балашиха,
пр-т Ленина, дом 65, к.4
Тел.: +7 (495) 781-04-04
e-mail: msk@tpm.ru
www.tpm.ru

ROSSKO
Москва, БП Румянцево,
корп. Г, офис 528Г
Тел.: +7 (495) 995-12-00
info.msk@rossko.ru
Новосибирск,
ул. Бетонная, 14А
Тел.: +7 (383) 373-25-14
www.rossko.ru

АвтоСпутник
Воронеж, Ленинский пр-т, 172 Ж,
+7(473)233-21-23
e-mail: customer@auto-sputnik.ru
www.auto-sputnik.ru

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

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

КОМПАНИЯ ЮНИКОМ
Московская область,
г. Мытищи,
пер.2-ой Рупасовский,
вл.6, стр.1
Тел.: +7 (495) 380-14-63
E-mail:office@msk.uniqom.ru
г. Владивосток
ул. Днепровская,104
Тел.: +7(423) 279-0-279
vladivostok@msk.uniqom.ru
www.uniqom.ru

Автотрейд

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

ООО “СМАРТЭК”

Московская область,
г. Одинцово, ул. Западная, 9с10
Тел. 8 (495) 787-93-61
www.smartec.ru
Info@smartec.ru

ТУРКМЕНИСТАН

Economic society “Rahat Yol”
Turkmenistan, 744 000
с. Ashgabat,
Bitarap Turkmenistan street, 594
Тел.: +99365503626
www.rahatyol.com

УЗБЕКИСТАН

**RECORDS TRADING GROUP
LLC**
Uzbekistan, Tashkent, 100070,
Glinka street, 14/1
Тел.: +998712032030
email: info@rtgautoparts.uz

УКРАИНА

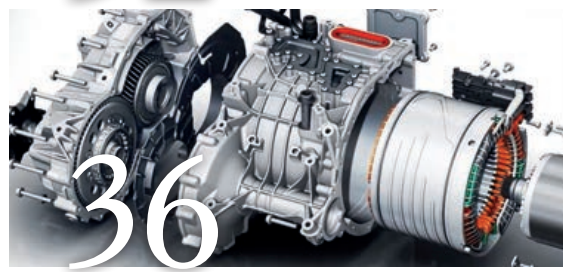
Компания “ВЛАДИСЛАВ”
г. Днепр, пр-т Богдана
Хмельницкого, 184
Тел.: + 380 56 7900700
e-mail: info@vladislav.ua
www.vladislav.ua

ООО “ЭСО-АВТОТЕХНИКС”
г. Киев, ул. Закровского, 16
Тел.: (+380 44) 536 09 31
info@autotechnics.ua
www.autotechnics.ua

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

Юник Трейд
Украина, г. Киев,
ул. Пироговский шлях, 34
Тел.: +38 (044) 237-71-07
e-mail: ut@utr.ua
www.utr.uaw





Главный редактор
Иван Лапырин
lapyrin@a-kt.ru

Редактор
Анастасия Федоткина

Арт-директор
Андрей Стоцкий

Художник
Алексей Шухардин

Корректор
Вероника Матвеева

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Над номером работали:
Анастасия Федоткина, Антон Пилот,
Сергей Захаров, Татьяна Акимова

Отдел распространения
distrib@maks-m.com

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

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

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

Отпечатано в ООО «Юнион Принт»,
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2.
Тираж 45000 экз. Выходит ежемесячно.
Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Регистрационный номер
ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011
Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубликованной
информации несут авторы публикаций.
За содержание рекламных материалов редак-
ция ответственности не несет. Перепечатка
материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с разрешения ООО «Макс
Медиа Групп». При цитировании ссылка на
журнал «Автокомпоненты» обязательна.

RM Материал на правах рекламы.
Подписано в печать 5.06.2020 г.

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



10-13

32

14

36

20

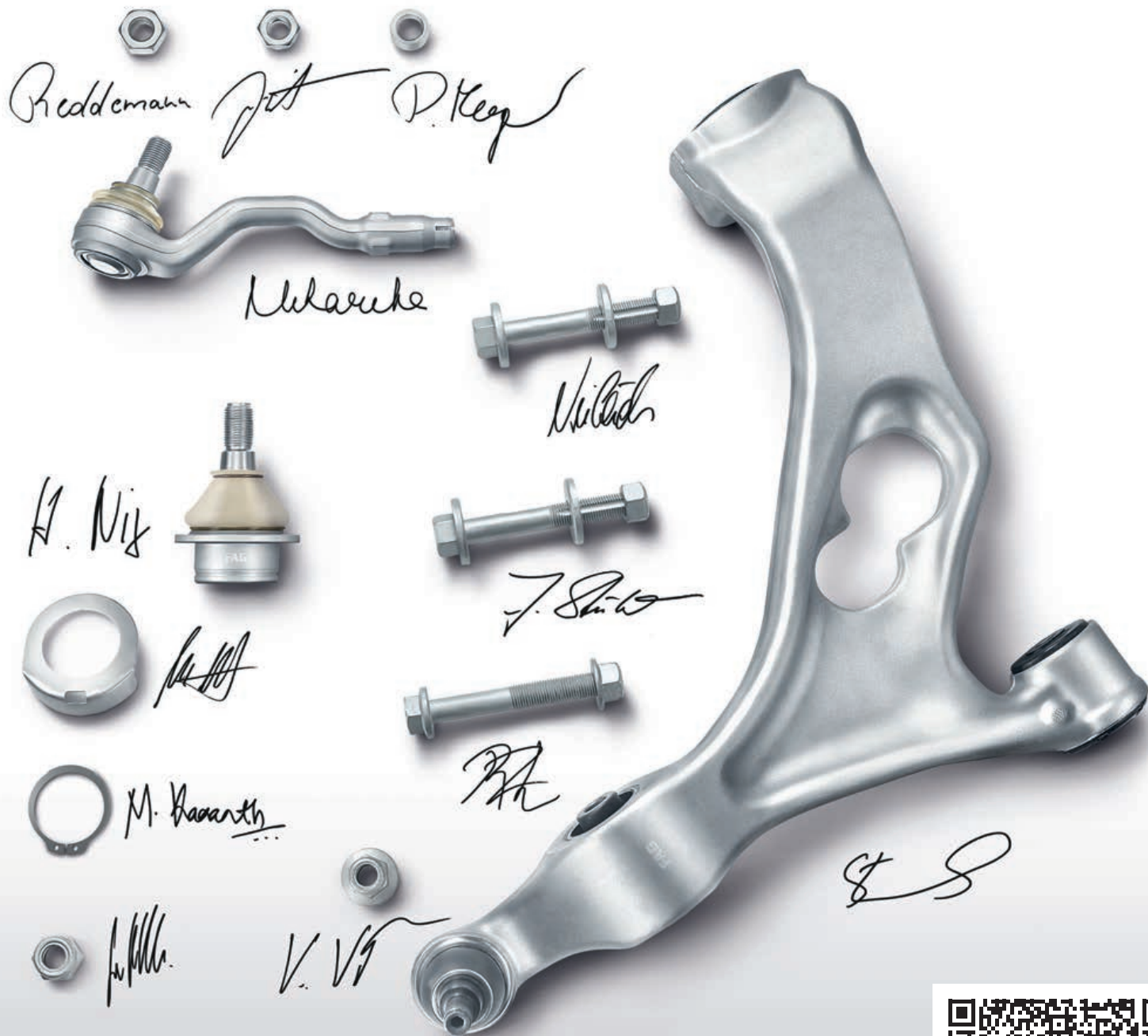
42

26

52

Содержание

Автомобильные фильтры и сцепления – состояние рынка.....	10-13	Лучшие бренды автомобильных сцеплений.....	34
Куда идет aftermarket.....	14	Трансмиссии будущего.....	36
Становление отечественного автопрома.....	20	Бумага для фильтров была ошибкой.....	42
Восстановление началось.....	26	Выбираем автофильтры – базовые принципы и мифы.....	46
Рождение двухмассового маховика.....	32	Машина с пробегом: как не попасть впросак.....	52



FAG

Качество, которым мы гордимся.

Являясь разработчиком технических инноваций со 130-летним опытом производства решений для ходовой части автомобиля, FAG делает ставку на бескомпромиссное качество: каждый отдельный компонент или интеллектуальное решение для ремонта узлов шасси транспортного средства разработаны и испытаны инженерами Schaeffler в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket, www.repxpert.ru

SCHAEFFLER



Колодки для электрокаров и гибридов от TMD Friction

TMD Friction поставляет оригинальные комплектующие для автомобилей с ДВС и электрокаров. Ежегодно компания инвестирует свыше 30 миллионов евро в разработку новых технологий и методов испытаний, которые обеспечивают тормозным колодкам для электрического и гибридно-го транспорта оптимальный набор свойств.

Как правило, электрические и гибридные автомобили заметно тяжелее обычных из-за веса батарей. При этом для снижения расхода электроэнергии и повышения пробега вес остальных элементов стараются снизить. Это касается и элементов тормозной системы, особенно на фоне того, что часть работы по торможению берет на себя система рекуперации энергии. Таким образом, приходится разрабатывать колодки уменьшенного размера, способные безопасно остановить автомобиль в любой ситуации. Один из примеров – экстренное торможение на длительном спуске при полностью заряженных батареях, когда система рекуперации отключается.



В обычных условиях электрическому двигателю присущ эффект самоторможения: водителю достаточно убрать ногу с педали акселератора, чтобы машина начала ощутимо замедляться. По этой причине классический фрикционный тормоз в таких машинах используется гораздо реже, что повышает вероятность коррозии тормозных дисков и «остекления» рабочей поверхности колодок. К тому же мало эксплуатируемые тормоза склонны терять необходимую подвижность колодок и суппорта.

Именно поэтому TMD Friction уже применяет новые композиции фрикционных материалов для адаптации к новым типам транспортных средств. Есть также наработки и по тормозным дискам, позволяющие подобрать идеальную комбинацию для электромобилей. Для каждой модели транспортного средства колодки разрабатываются индивидуально, и каждый раз получается совершенно новый продукт. В настоящее время компания серийно производит комплектующие для компактных e-Golf и различных моделей Tesla, а также спортивных BMW i8 и Porsche Taycan. В ближайшее время эти тормозные колодки станут доступны не только для конвейеров, но и на вторичном рынке.

Новое поколение светодиодных ламп



Osram представила новое поколение светодиодных ламп семейства LEDDriving HL для фар головного света. Помимо модернизации продукции, в линейке есть новая позиция – лампа стандарта H4 в дополнение к цоколям H7, H11 и HB4.

Новейшие разработки компании позволили ей сделать лампы LEDDriving HL еще более компактными. Внешний блок управления теперь отсутствует, а вся электроника встроена внутрь корпуса. При этом геометрия светодиодных ламп полностью повторяет таковую у галогенных аналогов. Цоколи идентичны, а размер и расположение чипов соответствуют вольфрамовой нити накала. Такое технологическое решение упрощает установку лампы в фары ближнего и дальнего света, обеспечивая их совместимость с любым автомобилем практически на 100%.

Как рассказали представители компании, технологии Osram гарантируют правильное светораспределение на дороге: фары со светодиодными лампами LEDDriving HL никого не ослепят и обеспечат повышенную яркость освещения дорожного полотна. Такие источники света излучают яркий и чистый белый свет с цветовой температурой 6000 К и подходят как для линзованной головной оптики, так и для фар традиционной конструкции – с отражателем. Фирменная технология отвода избыточного тепла, вырабатываемого светодиодами, обеспечивает лампам оптимальный температурный режим без перегрева.

Все представленные в линейке продукты отличаются длительным сроком службы, достигающим 5000 часов, выпускаются на заводе Osram в Италии и сопровождаются 5-летней гарантией производителя.

Светодиодные лампы LEDDriving HL предназначены для установки на мотоциклах, легковых машинах, внедорожниках, минивэнах, фургонах, микроавтобусах и коммерческом транспорте: они универсальны и могут работать как при 12 В, так и при 24 В.

«Автотор» остановит сборку BMW из-за недостающих комплектующих

Автозавод «Автотор» объявил о приостановке производства автомобилей BMW с середины июня, сообщает агенство «Автостат».



PHILIPS

X-tremeVision G-force

Папа говорит: «Всё дело в лампах»



Прокладывайте дорогу для поколения будущего с лампами Philips X-treme Vision G-force. **Впечатляющая яркость до 130%*** и невероятная устойчивость к **вибрациям силой до 10 G**** гарантируют безопасность и комфорт за рулем изо дня в день.



* По сравнению с минимальными требованиями законодательства.
** Лампы H4 и H7 выдерживают вибрации силой до 10 G.

philips.com/x-tremevision-gforce

Блок зарядки электрокаров от Delphi



Delphi Technologies оснастила новый электрический кроссовер BAIC International Arcfox T-технологией блока управления зарядкой (CCU). CCU позволяет осуществлять быструю зарядку в дополнение к широким диагностическим возможностям. В них входит мониторинг порта зарядки и диагностики неисправностей, которые предназначены для немедленного оповещения водителей о потенциальных опасностях.

Блок спроектирован так, чтобы его можно было легко адаптировать для работы практически с любой зарядной станцией по всему миру. Возможность расширенной связи с энергоносителями также позволяет подключаться к «умным» станциям, которые удаленно контролируются поставщиками энергии.

ZF завершил сделку по приобретению WABCO



После получения всех необходимых разрешений ZF Friedrichshafen AG успешно завершил процесс приобретения WABCO. Присоединение компании позволит расширить портфель услуг ZF в сфере коммерческого транспорта.

В будущем WABCO будет осуществлять свою деятельность в качестве самостоятельного дивизиона «Commercial Vehicle Control Systems» в составе ZF и станет десятым дивизионом.

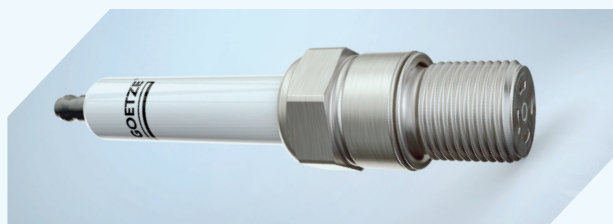
Совместная линейка продукции теперь охватывает традиционные и электрические приводы, детали подвески, полный спектр сенсорных технологий, а также полностью интегрированные, усовершенствованные тормозные системы, рулевые механизмы и системы помощи водителю для автопроизводителей, которые стремятся получить технологические новинки. Кроме этого, дивизион сможет предлагать цифровые решения для управления автопарками и широкую глобальную сеть послепродажного обслуживания для коммерческих автомобилей.

Nissens предложит линейку электрических водяных насосов

Компания Nissens расширила свое портфолио электрическими водяными насосами, которые начнут поставляться с июля. Новая товарная группа, включающая в себя как дополнительные, так и основные водяные насосы, будет представлена 35 наиболее востребованными артикулами для парка автомобилей Европы.

Как отметили в компании, безопасность и качество были одними из главных ориентиров Nissens при разработке новой линейки, здесь предусмотрена система безопасности, предотвращающая перегрев в случае блокировки рабочего колеса. При блокировке насосы перейдут в безопасное состояние с низким давлением и минимальным электропотреблением. Важно, что все необходимые для правильной установки дополнительные элементы вкладываются в коробку.

Свечи для промышленности



Подразделение Powertrain компании Tenneco Inc. выводит на рынок новую линейку промышленных свечей зажигания GOETZE. Новинка предназначена для использования в крупных газовых двигателях.

MIMS Automechanika Moscow пройдет в ноябре



Начавшаяся в марте пандемия коронавируса нового типа повлияла на решение компании ITEMF Expo о проведении выставки MIMS Automechanika Moscow 2020. Организаторы были вынуждены перенести мероприятие с ранее заявленных чисел 24-27 августа на 3-5 ноября.

Как пояснили в пресс-службе ITEMF Expo, организаторы выставки смогут провести выставку на должном уровне и создать для участников и посетителей качественную, эффективную бизнес-платформу для коммуникации осенью этого года. Местом проведения мероприятия остается ЦВК «Экспоцентр».

АППАРАТЫ ПНЕВМАТИЧЕСКОГО ТОРМОЗНОГО ПРИВОДА



КЛАПАН УСКОРИТЕЛЬНЫЙ (8801.35.18.210)

- ВЫПУСКАЕТСЯ В ТРЕХ ИСПОЛНЕНИЯХ;
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ, МПА - 0,85;
- РАБОЧИЕ ЗНАЧЕНИЯ ТЕМПЕРАТУР ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ, °С - ОТ МИНУС 45 ДО ПЛЮС 80.



КРАН ТОРМОЗНОЙ ДВУХКОНТУРНЫЙ С ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ БЛОКОМ (8199.35.14.208)

- ВЫПУСКАЕТСЯ В ТРЕХ ИСПОЛНЕНИЯХ;
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ, МПА - 0,80;
- РАБОЧИЕ ЗНАЧЕНИЯ ТЕМПЕРАТУР ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ, °С - ОТ МИНУС 45 ДО ПЛЮС 80.




КРАН СТОЯНОЧНОГО ТОРМОЗА С РУЧНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ (8708.35.37.310)

- ВЫПУСКАЕТСЯ В 10-ТИ ИСПОЛНЕНИЯХ;
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ, МПА - 0,80;
- РАБОЧИЕ ЗНАЧЕНИЯ ТЕМПЕРАТУР ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ, °С - ОТ МИНУС 45 ДО ПЛЮС 80.

УСИЛИТЕЛЬ ПНЕВМОГИДРАВЛИЧЕСКИЙ (8260.16.09.200)

- ВЫПУСКАЕТСЯ В 8-МИ ИСПОЛНЕНИЯХ;
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ В ПНЕВМОСИСТЕМЕ, МПА - 0,80;
- РАБОЧЕЕ ДАВЛЕНИЕ В ГИДРОСИСТЕМЕ, МПА - 6,0;
- РАБОЧИЕ ЗНАЧЕНИЯ ТЕМПЕРАТУР ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ, °С - ОТ МИНУС 50 ДО ПЛЮС 100.

 **ОАО «ММЗ имени С.И. Вавилова - управляющая компания холдинга «БелОМО»**, известно как одно из передовых предприятий, выпускающих автоагрегатные компоненты более 25 лет для большегрузных автомобилей. Являемся основным поставщиком на конвейера КАМАЗ, МАЗ, МТЗ, БЕЛАЗ, ГАЗ, ПАЗ, АЗ Урал, НЕФАЗ и др.

Отдел маркетинга и продаж автомобильных компонентов:
Тел.: (+375 17) 358-82-06,
373-51-61, 325-44-70,
тел/факс: (+375 17) 374-65-88,
e-mail: uts.belomo@mail.ru


belomo.by



Рынок запчастей восстановится к осени

О том, как обстоят дела на aftermarket, с акцентом на сегменты автомобильных сцеплений и фильтров, нашему журналу рассказал менеджер оптового отдела «Евро-Авто» **Владимир Вакушкин.**



Подготовил
Сергей Захаров

Автофильтры востребованы

Интересно, что в первом квартале продажи фильтров выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Больше всего увеличился в объеме средний ценовой сегмент. В апреле в связи с коронавирусом и введением ограничительных мер продажи пошли на спад. Но уже в мае наблюдался уверенный рост, что было связано с отложенным спросом, который дальше будет помогать всей отрасли отыгрывать свои потери.

Самый маленький рост наблюдается в премиум-сегменте. Можно предположить, что спрос

смещается в сторону среднего и низкого сегментов. А рост в денежном выражении не должен смущать, так как вызван скорее ростом курса иностранных валют. Зато люди стали чаще выбираться за город, на дачи и по городу передвигаются активнее – все это приводит к необходимости проведения ситуативных работ: регламентного ТО или мелкого ремонта.

Сегмент сцеплений

Если говорить о ситуации в целом, то в группе сцеплений сегодня наблюдается тенденция к снижению объема продаж. Это может быть вызвано несколькими факторами. Во-первых, пандемические ограничения, которые привели к снижению числа поездок и перевозок и, соответственно, уменьшению количества поломок автотранспорта. Второй причиной могло стать значительное омоложение российского автопарка за последние несколько лет. Ведь ресурс современных сцеплений достаточно велик, а новая машина не требует частой их замены. Также на спрос негативно влияет и рост общего числа автомобилей с автоматическим сцеплением (за последние 5–7 лет автолюбители перешли с механических на автоматические коробки).

Все это влияет на объем продаж сцеплений. Но в долгосрочной перспективе ситуация может поменяться. Сейчас стоимость машин возросла, а реально располагаемые доходы населения, наоборот, падают, и довольно стремительно. Возможно, это приведет к росту популярности базовых и начальных комплектов новых автомобилей, которые чаще всего оснащаются МКПП.

Смещение спроса

Как я уже говорил выше, доходы населения нашей страны снижаются. Поэтому неудивительно, что спрос на многие категории товаров, в том числе и сцепления, смещается в сторону среднего и низкого сегментов. Самый маленький прирост на-

блюдается в премиум-сегменте. Но и здесь стоит помнить о том, что улучшение показателей в денежном выражении в первую очередь вызвано скачком курса валют. Напомню, что большая часть современных и тем более премиум-компонентов производится за границей, что сказывается на конечной рублевой цене.

Стимулирование продаж

Разумеется, мы стараемся максимально улучшить рыночную ситуацию. Во время пандемических ограничений это особенно важно. Наши специалисты обзванивают клиентов и информируют их о том, каким образом можно продолжать работать в период изоляции. Помогает и запуск специальных акций, вывод новых выгодных предложений, в том числе мы дарим клиентам средства индивидуальной защиты. Выручают наших партнеров и скидки от нашей компании, которые мы готовы предлагать вместе с отложенными платежами.

Наша сфера выстояла

Так как автозапчасти вошли в список товаров первой необходимости, наша сфера не прекратила функционировать в период распространения коронавируса. Но, конечно, понесла убытки. По прогнозам экспертов, кризис не закончится сразу после окончания действия ограничительных мер. Если их отменят в июне, то сфера автозапчастей восстановится не раньше осени. Выживут крупные игроки за счет развитой внутренней инфраструктуры и микробизнеса за счет ручного (быстрого) управления.

Нам всем приходится быстро реагировать на меняющиеся обстоятельства и давать потребителям востребованный продукт. Во многом рынок держится за счет продаж недорогих деталей (на покупательную способность негативно влияет слабый курс рубля). Активными темпами развивается онлайн-торговля. Также никто не отменял сезонные работы: шиномонтаж, заправку кондиционера, диа-

гностику системы охлаждения и т.д. Но к ним прибавились ситуативные, пандемические, работы: антибактериальная обработка салона, замена фильтров и т.д. Как ни странно, продажи антисептиков, масок и прочих средств индивидуальной защиты также помогли поддерживать автобизнес.

Перспективы

Как было сказано ранее, сфера автозапчастей восстановится не раньше осени. Но и тогда мы не сможем расслабиться – по прогнозам экспертов, мир может захлестнуть вторая волна коронавируса. Если это произойдет, мы уже будем готовы: механизмы работы отточены.

Пользуясь случаем, я бы хотел поздравить читателей журнала с Днем России! Сейчас самое главное для любого человека – это здоровье. Берегите себя и своих близких. И не унывайте: пандемия и кризис рано или поздно закончатся! И все мы вернемся к прежней жизни. ■



Усиление конкуренции и отложенный спрос

Для того чтобы оценить ситуацию на рынке запчастей в сегменте автомобильных фильтров, мы опросили ведущих экспертов aftermarket. Ниже приводим их ответы и оценку ситуации.

Подготовил
Сергей Захаров

Отвечает
Виктор Кондратьев, руководитель
продаж
ООО «МАЛЕ РУС»:



Как Ваша компания оценивает текущее положение дел на рынке в сегменте автомобильных фильтров? Ожидаете ли Вы усиления конкуренции?

Данный сегмент относится к группе так называемых расходников, которая традиционно является наименее чувствительной к кризисам. Ведь плановое техобслуживание транспортного средства автовладельцы будут вынуждены проводить в любом случае.

Сегодня сегмент фильтров является очень высококонкурентным, на рынке представлены сотни марок. Однако компании, которые предлагают продукцию OEM-качества, можно перечислить по пальцам одной руки. Компетенции, необходимые для поставок на конвейеры, нарабатываются десятилетиями, и здесь мы не видим на горизонте новых игроков, способных составить нашей компании серьезную конкуренцию.

– Как скоро, по Вашему мнению, восстановится рынок и за счет чего?

В отличие от прошлых кризисов, когда автолюбители откладывали несрочные ре-

монты, сейчас ситуация другая. Режим самоизоляции привел к существенному падению пробега автомобилей, соответственно, владельцы машин просто будут позже менять масло и фильтры. В значительной степени эти потери не будут компенсированы.

– Какие прогнозы Вы делаете по дальнейшему развитию событий?

Мы ждем восстановления нормальной работы – открытия розницы, полноценного функционирования сервисных станций. До возобновления нормальной работы всех секторов экономики сложно прогнозировать и говорить об итогах текущего года. Многогое будет зависеть от потенциальной возможности второй волны коронавируса.

– Какие новинки вы предлагаете рынку в 2020-м?

Традиционно мы развиваем свой ассортимент в фильтрации. Но в этом году фокус сделан на развитии ассортимента деталей двигателя (особенно вкладышей двигателя) и деталей термоменеджмента MAHLE BEHR. Итальянское подразделение MAHLE по производству и разработке оборудования для автосервисов выпустило крайне актуальную новинку OzonePRO – высокопроизводительный генератор озона для обеззараживания салонов автомобилей, помещений и других пространств.

– Что бы Вы пожелали нашим читателям в связи с празднованием Дня России?

Я хотел бы пожелать, чтобы мы гордились своей страной, а она могла гордиться нами!



**Отвечает Павел Анисимов,
региональный менеджер по
продажам в России и странах СНГ:**



– Охарактеризуйте текущее положение дел на рынке. Каков сейчас спрос на вашу продукцию? Есть ли специфика по товарным группам?

Мы в SOGEFI пристально наблюдаем за происходящим на рынке. Оценивая текущее положение, можно с уверенностью сказать, что максимально низкие значения потребительского спроса в сегменте фильтров мы прошли в апреле этого года. Сейчас, по итогам мая, можно говорить о начале восстановления спроса. Мы видим это по активности наших дистрибьюторов, и в целом потребители стали более активно использовать транспортные средства.

В сегменте фильтрации достаточно сложно говорить о какой-то специфике по товарным

группам, ярко выраженная сезонность в нашем сегменте практически отсутствует, так как автомобили эксплуатируются круглогодично в основной своей массе. Здесь можно выделить только сегмент фильтрации салона автомобиля, где в весенний и осенний периоды мы наблюдаем увеличение спроса.

– Ожидаете ли Вы усиления конкуренции в сегменте? Кто может ситуативно выиграть в связи с пандемией?

Компания SOGEFI, как вы знаете, является поставщиком на конвейеры многих автопроизводителей, мы позиционируем себя как производителя премиальных продуктов оригинального качества.

Да, безусловно, наш сегмент пострадает, и мы это понимаем и наблюдаем в режиме реального времени. Очевидно, мы сможем увидеть временный переток потребительского спроса из премиального сегмента в средний и дешевый, где количество производителей и упаковщиков достаточно большое. Именно эти сегменты в краткосрочной перспективе получат всплеск продаж, и там развернется основная конкурентная борьба за клиента, по понятным причинам (реально располагаемые доходы населения сократились). Но подобные явления носят временный характер, и мы уже наблюдали аналогичную ситуацию в 2014–2015 годах.

При этом мы принимаем необходимые меры для стабилизации спроса на нашу продукцию. Мы активно поддерживаем наших дистрибьюторов и их клиентов онлайн-семинарами, рассказывая о тех-

нических особенностях и преимуществах продукции SOGEFI, организовываем мотивационные программы и акции. Компания не приостановила свою деятельность и по разработке новых продуктов, мы планируем и далее расширять ассортимент для максимального удовлетворения спроса.

– Какие прогнозы Вы делаете по дальнейшему развитию событий, какими будут показатели к концу года?

Учитывая уже прошедшие март и апрель с крайне низкой активностью рынка автокомпонентов, можно с уверенностью сказать, что показатели будут ниже прошлого года на 15–20% минимум. Опять же, зависит от компании и ее активности. Так, например, мы только в 2018 году запустили склад на территории РФ для обеспечения высокого уровня сервиса и быстрой логистики для наших клиентов.

Вообще, достаточно сложно давать какие-либо прогнозы в настоящее время, поскольку ситуация все еще не стабилизировалась и не факт, что это произойдет в 2020 году. Но всплеска продаж мы не ожидаем, мы ждем планомерного восстановления.

– Что бы Вы пожелали нашим читателям в связи с празднованием Дня России?

Хочется пожелать оставаться бдительными, следить за своим здоровьем, соблюдать меры предосторожности и выбирать те продукты для автомобиля, используя которые вы будете уверены в их качестве и эффективности.

**Дмитрий Королев,
директор Corteco по продажам в
России и странах СНГ:**



– Расскажите про текущую рыночную ситуацию.

Как при любых кризисных явлениях, премиальный сегмент быстрее всех теряет свою долю на рынке. В сложившейся ситуации в мире нет выигравших и проигравших, все автомобили снизили свои пробеги и, следовательно, потребление расходных материалов во всех сегментах. В данное время мы особенно сфокусированы на поддержке СТО премиум-класса и нашего ассортимента, продаваемого ими.

Думаю, в премиальном сегменте конкуренция только усилится, всем потребуются дополнительные инвестиции в маркетинг и специальные ценовые решения для рынка. Но не для роста, а для поддержания доли рынка на прежнем уровне.

– Поделитесь, пожалуйста, своими прогнозами на 2020 год.

Сегодня сложно давать абсолютно точные прогнозы, но все же предположим рост продаж, в связи с отложенным спросом, в сентябре и октябре. Показатели у 90% производителей автокомпонентов абсолютно точно будут негативными, уникальным успехом станет возможность удержать оборот 2019 года. Маловероятно, что какая-либо дополнительная поддержка даст существенный рост продаж. В этом году мы продолжим плановый выход новых позиций на рынок, но все же ограничим этот процесс.

– Что бы Вы пожелали нашим читателям в связи с празднованием Дня России?

Здоровья в первую очередь, это важнее всего сейчас, ну и веры в светлое будущее. ■



Куда идем мы, автопром?

В разгар пандемических ограничений многие эксперты предрекали сложное будущее для автомобильной отрасли России. Предлагаем обзорно взглянуть на ближайшие перспективы, с акцентом на aftermarket.

Иван Лапырин

Возможности для развития

Практически для всех игроков автомобильного бизнеса жесткие карантинные ограничения стали экзотическим и неожиданным явлением. Условный запрет на перемещения граждан, вполне реальный запрет на осуществление деятельности станций сервисного обслуживания, закрытие дилеров и автомагази-

нов, приостановки отгрузок со стороны дистрибьюторов вкупе с непониманием перспектив происходящего поначалу вызывали апатию даже у бывалых коммерсантов.

Вторым психологическим ударом стало отсутствие адекватных мер поддержки граждан и бизнеса, что вызвало информационную волну о скором крахе рынка и экономики, повальных банкротствах. Реакция граждан

Безработица в РФ

1,9 млн человек — официально безработные
 4,3 млн человек — общее число безработных
 III квартал 2020 года — пик безработицы
 6-9 млн безработных — худший сценарий
 до 10% от экономически активного населения
 7 лет не растет благосостояние населения

условиях только эффективные компании. По мнению коммерческого директора ООО «Фердинанд Бильштайн Рус» Владимира Муравьева, распространение коронавирусной инфекции поменяет внешние и внутренние коммуникации многих компаний, а те, кто быстро освоит digital-инструменты управления и продаж, точно выиграют. Михаил Новиков, представляющий в России и странах Таможенного союза бренды

Philips и Narva, также не увидел трагедии в происходящем.

Сегодня, когда эмоции поутихли, оказалось, что коронавирус принес не только беды, но и возможности для развития. Предлагаем взглянуть на главные опасения участников рынка с ракурса перспективы.

Привычное падение

Главные, и небезосновательные, опасения бизнесменов связаны со стремительным падением

доходов населения. Но к этому тренду рынок давно научился адаптироваться, тем более что постоянное «облегчение» реальной покупательной способности монет в карманах россиян с нами практически семь лет. Более того, аналитики ВЭБа в своем апрельском прогнозе по развитию российской экономики утверждали, что в четвертом квартале ситуация начнет меняться в лучшую сторону, а негативный пик уже пройден.

и делового сообщества была весьма эмоциональной, не всегда подтвержденной глубокой аналитикой.

Отрадно, что наш журнал еще в начале пандемии давал максимально возможную по объективности оценку происходящих процессов. В этом нам помогли представители рынка автокомпонентов, за что им огромное спасибо. В частности, Роман Картузов, глава представительства NEO CTR в России, честно предупредил нас о том, что рынок станет сложнее, конкуренция на нем усилится, ряд брендов потеряют позиции. Вместе с тем он предостерег наших читателей от паники и рекомендовал сосредоточиться на работе, анализе существующих бизнес-процессов, оптимизации и повышении эффективности. Ведь выиграют в новых

Дополнительные факторы риска



Источник: Nielsen

Так, в первом квартале 2020 года реальные доходы населения упали сразу на 17,4%, во втором показатель падения составил 7,4%, а последние три месяца года обещают спад только на 0,8%, что по нынешним временам почти рост.

В этом же документе содержатся цифры по динамике ВВП нашей родины. Если во втором квартале страна потеряла сразу 18% заветного внутреннего валового продукта, то положительные цифры возможны уже к декабрю, а по итогам 2020-го общая негативная динамика не превысит 3,8%. Что, разумеется, не здорово, но не трагично. На 21-й год ВЭБ прогнозирует устойчивый, постоянный рост.

Занятость населения

К более глубокому падению покупательной способности может привести еще один риск – возможная волна безработицы и снижение активности малого бизнеса.

В мае Минтруд фиксировал официальную безработицу на уровне 1,9 миллиона человек (рост в 2 раза с момента начала пандемии). Тут, правда, не стоит забывать об обещанных Путиным выплатах в 12 тысяч рублей. Общее же число безработных

Счетная палата оценивает в 4,3 миллиона человек. Наиболее неблагоприятная ситуация в этом плане ожидается в III квартале, то есть как раз сейчас.

При худшем сценарии развития событий количество безработных по итогам года может составить 6–9 миллионов человек, или 10 процентов от экономически активного населения. Но если жесткие карантинные меры будут сняты, ситуация стабили-

зируется и пойдет на хороший лад уже к концу года.

Один серый, другой – белый

Давайте сразу оговоримся, на активность малого бизнеса коронавирус повлиять может. Но малый бизнес в нашей стране давно чувствует себя неважно и прекрасно научился к этому состоянию адаптироваться.

Только за прошлый год в России было закрыто в два с

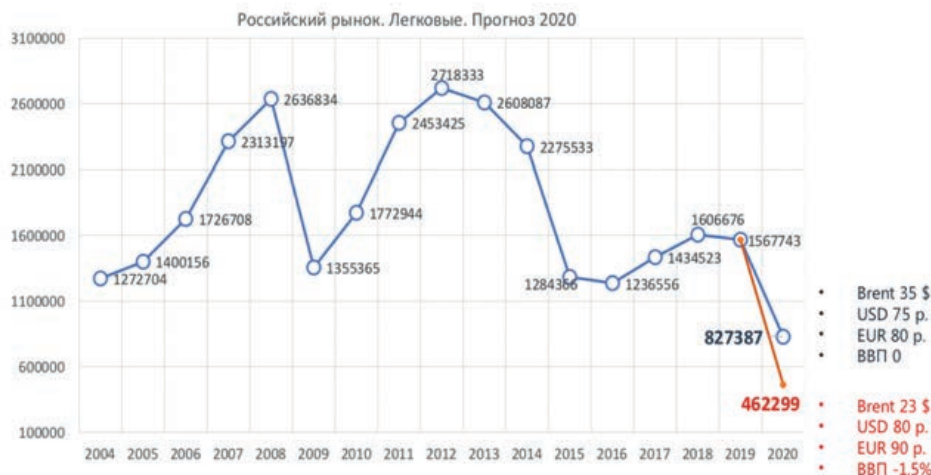
лишним раза больше компаний, чем открылось новых, мрачно гласят результаты исследования FinExpertiza, опубликованные непосредственно перед сдачей в печать номера журнала, который вы держите в руках. Так, по данным аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza (их приводит РБК), в прошлом году в России открыто более 290 тыс. предприятий, а прекратили свою деятельность свыше 600 тыс. компаний.

Чтобы не нагнетать панику, напомним: отчетливый тренд на превалирование закрытий и банкротств компаний по России над числом открывшихся оформился еще в 2016 году и с тех пор только укрепляется. Между тем ВВП медленно рос. Росстат отчитывался о номинальном повышении зарплат. Логично предположить, что часть малого бизнеса просто-напросто ушла в тень, о чем вполне открыто говорят и государственные экономисты. Стало быть, эти люди по-прежнему работают и являются экономически активными.

К тому же предприятия, которым не повезет пережить корона-кризис, скорее всего, как птица феникс, возродятся из пепла в течение 3–4, максимум 6 месяцев после отмены карантинных ограничений. Либо их место займут новые баловни судьбы. С подобной оценкой согласны даже многие либеральные экономисты.

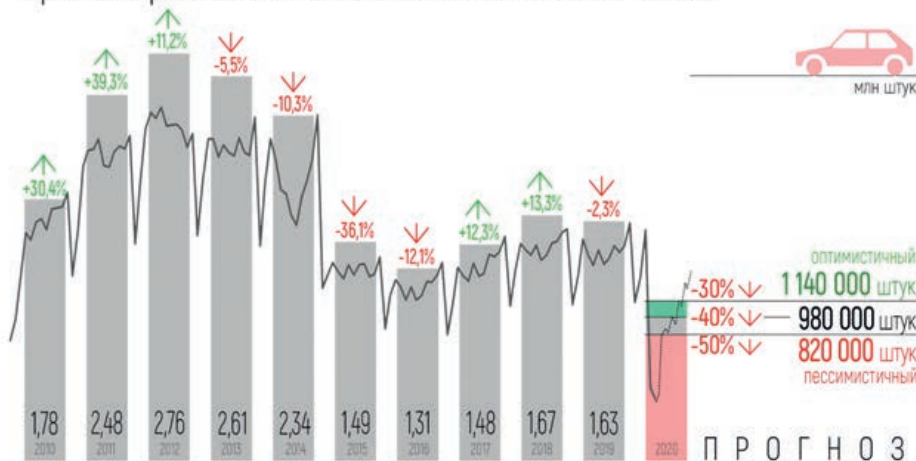
Продажи новых авто - 2020

Прогноз автомобильного рынка России 2020



Продажи новых авто - 2020

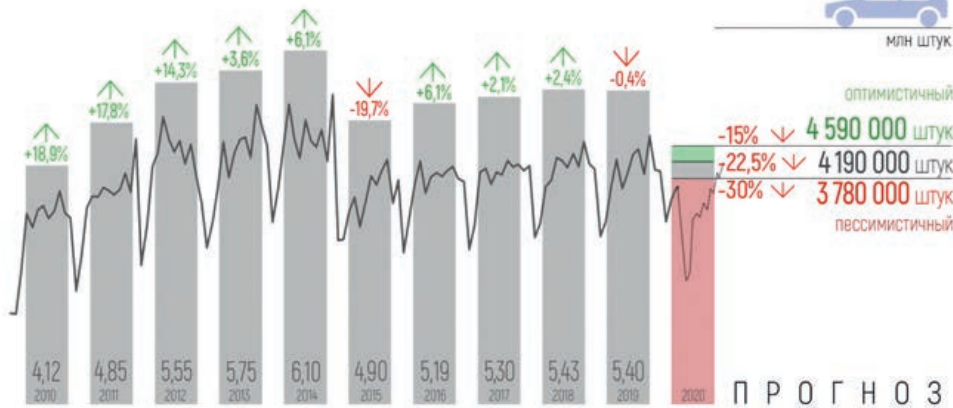
Прогноз рынка легковых автомобилей в России



Источник: АЕБ, AUTOSTAT-RADAR, оценка АВТОСТАТ

Авто с пробегом - 2020

Прогноз рынка автомобилей с пробегом в России



Кредит нан скрепа

Еще одним серьезным фактором спада покупательской активности является высокая общая сумма долговых обязательств россиян. По данным Банка России, показатель долга нефинансового сектора и домашних хозяйств по банковским кредитам и выпущенным долговым ценным бумагам составлял в начале

2019 года – внимание! – 55,9 трлн руб.

Из них на домохозяйства, на долги физических лиц приходилось не менее 15,9 трлн рублей.

По данным ВЦИОМ, 39,5 млн экономически активных граждан имеют кредиты. Чаще всего россияне тратят на ежемесячные выплаты от 10 до 20% семейного дохода, 16% опрошенных заявили, что на

погашение кредитов уходит от 21 до 30%, а 13% респондентов, имеющих кредиты, отдадут на их оплату от 41 до 50% дохода семьи. Но в прошлом году правительство приняло довольно много законов, защищающих права рядового населения в отношениях с финансовыми организациями, так что массового банкротства «физиков» не произойдет.

И опять же, напомним, что высокая закредитованность населения РФ – далеко не новость. Кстати, рекордный рост кредитования был еще в начале 2009 года, что не обрушило отрасль. Ведь соотечественники скорее откажутся от качественной еды, чем от обслуживания своей «ласточки».

Больше того, если верить официальной информации Центрального банка России, совокупный портфель вкладов физлиц в банках во всех валютах в рублевом эквиваленте к началу 2020 г. достиг 30,55 трлн рублей.

Рост происходит из рисков

Да, общее снижение покупательной способности населения – это действительно серьезный риск для автомобильной индустрии, и оно обязательно произойдет. Автолюбители точно начнут экономить и на обслуживании, и на ремонте. Большинство отложат покупку нового автомобиля. На последнем факте и сосредоточимся.

По прогнозам Аналитического агентства «Автостат», по итогам года рынок новых автомобилей сократится до пугающих 820 000 штук, провалившись на 50%. В лучшем случае падение составит



Стабильность Aftermarket

**СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ ПО ГОДАМ
(ДИНАМИКА), МЛН ЕД., ЛЕТ**



Источник: Автостат

30%, с результатом в 1 200 000 новых автомобилей. По прогнозам эксперта Сергея Бургазлиева, обвал может стать еще более критичным – до 462 000 проданных новых авто. Правда, для этого цена на нефть снова должна упасть вместе с курсом национальной валюты. По оценкам РОАД, к концу года закроется до 30% дилерских предприятий из оставшихся 3300... От таких прогнозов становится страшно, правда?

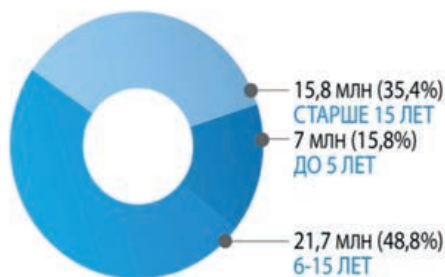
Правда. Но только не для игроков aftermarket. Давайте взглянем на ситуацию с нашей стороны. Прогноз того же «Автостат» гласит, что в самом жутком варианте спад продаж на вторичном рынке составит 30% либо 15% при хорошем раскладе. То есть «новые старые» автомобили приобретут 3,8–4,6 миллиона наших сограждан. С учетом того что всего 16–18% продаваемых в России автомобилей с пробегом не нуждаются в ремонте или обслуживании, перспективы намечаются неплохие.

Прибавим оптимизма

А теперь снова обратимся к цифрам от «Автостат». Более 15,8 миллиона автомобилей в нашей стране старше 15 лет, почти 22 миллиона в возрастном диа-

пазоне от 6 до 15 лет. И только 7 миллионов авто (менее 16% всего парка) моложе 6 лет. Стоит ли говорить, что 84% машин страны в ближайший год будут требовать обслуживания и ремонта, как голодный вампир крови в темную ночь. При этом с 2008 года наметилась тенденция к увеличению среднего возраста автомобилей, сегодня он составляет 13,7 года.

СТРУКТУРА ПО ВОЗРАСТУ



Растут и показатели среднего срока владения транспортным средством. Все это определенно подстегнет спрос на запчасти и сервисное обслуживание.

Миграция потребителей

Чтобы еще сильнее поднять настроение читателям нашего журнала, приведем следующие цифры. По данным «Автостат»,

почти 23% владельцев негарантированных автомобилей обслуживают их у официальных дилеров, там же они приобретают расходники и запчасти.

А теперь угадайте, куда они обратят свой взор, почувствовав падение своих доходов? Правильно. На премиум-производителей запчастей и цивилизованные технические центры независимых СТО. Прошлый год уже обозначил эту тенденцию, сегмент оригинальных запчастей терял клиентов, за счет чего многие премиум-бренды нарастили продажи. Схожая ситуация была и у цивилизованных НСТО, что выразилось в повышении трафика.

Дополнительный, пусть и менее объективный, фактор реализации сценария базируется на том, что во время пандемии многие клиенты дилерских станций открыли для себя независимый сегмент, так как официалы были закрыты.

Своя запчасть ближе

Есть опасение, что автовладельцы массово поедут на СТО со своими запчастями. Такой сценарий развития событий действительно возможен, особенно в нижней страте

Стабильность Aftermarket

ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ОБСЛУЖИВАНИИ АВТОМОБИЛЕЙ

ГАРАНТИЙНЫЕ АВТОМОБИЛИ — МЕСТО ОБСЛУЖИВАНИЯ — НЕГАРАНТИЙНЫЕ АВТОМОБИЛИ



Источник: Автостат

бюджетного сегмента. Поэтому мастерам-приемщикам придется учиться убеждать клиентов, манить расширенной гарантией, дополнительными профитами и бонусными программами. С другой стороны, риск практически исключен для направления сложного и технологичного ремонта (моторы, коробки передач, электроника).

Сокращение пробегов

Что касается сокращения пробегов, которое пугает многих, то они снижались только у соблюдавших самоизоляцию, у не соблюдавших – росли. Не секрет, что в ряде регионов (большинстве) люди умудрились на ограничения просто забыть. В этом плане Москва и Питер потеряют больше других, но и быстрее восстановятся.

По данным Gruzdev-Analyze, средний пробег с 13 января в России снизился всего на 9,9%, что примерно равно полутора тысячам километров – не такие уж и критичные цифры, автоладельцы смогут их быстренько на-

верстать. Тем более что популярность общественного транспорта в России сильно снизилась из-за опасений граждан заразиться коронавирусом. Страх, скорее всего, будет стимулировать людей больше пользоваться собственными автомобилями. Некоторые эксперты предрекают восстановление показателей пробегов к прошлогодним показателям еще до конца текущего года.

Фискальная нагрузка

Тем не менее к серьезным рискам я бы отнес околополитические риски. Сейчас нет четкой уверенности, что после голосования по конституционной реформе, парадов и маршей победы не понадобятся новые карантинные меры. Но будем надеяться на лучшее.

А вот что точно должно произойти – это усиление фискальной нагрузки на бизнес и население, которая дополнительно снизит реальные доходы граждан. Например, с 2021 года НСТО с количеством сотрудников более 15 человек теряют

возможность работать по ЕНВД. Это значит, что их услуги станут дороже на 20%.

Рынок останется

В итоге рынок поменяется, но совсем не уйдет. Работы, денег и клиентов хватит, но не на всех. Покупатели станут более избирательными и прижимистыми. Поиск и умелое использование «продуктовых» и «ассортиментных» дыр у конкурентов позволят расти. Соответственно, возрастет ценность качественной отраслевой аналитики и статистики. Оптимальная PR- и рекламная активность станет насущной необходимостью. Все мы станем лучше и эффективнее, из тех, разумеется, кто выживет.

Дилеры продолжают терять сегмент негарантийных автомобилей из-за неподъемной для населения стоимости услуг и «золотой» репутации, а также невозможности работать с недорогими запчастями. Но профит от этого получают только цивилизованные НСТО, спо-

собные дать новым клиентам привычный для них уровень обслуживания и гарантийные обязательства. Дистрибьюторы продолжают усиливать позиции в сегменте независимого обслуживания транспорта, выстраивая защищенные каналы продаж.

Ряд премиум-брендов потеряют свои позиции по итогам года, но больше из-за несбалансированной ассортиментной политики и снижения маркетинговой активности, чем из-за резкого отказа потребителей от их продукции. Ценность бренда в нашей стране все еще велика. К тому же автоладельцы уже обжигались о некачественные расходники и запчасти, народная память хранит 2015 год. Да и потенциал перехода от оригинальных запчастей на потребление премиум-брендов не исчерпан.

Похоже, что aftermarket начинает жить по закону джунглей, где выживает не только самый сильный, но еще и самый умный и прозорливый. ■

LESJÖFORS

SPRINGS & PRESSINGS

Производитель полного ассортимента пружин



Гарантия 3 года • Самый широкий ассортимент • Продукция соответствует качеству оригинала





Создать невозможное

Советский Союз всего за несколько десятилетий с нуля смог создать такую автомобильную промышленность, которая к началу 90-х была одной из самых мощных в мире. И с крахом СССР она могла стать еще и современной. Но жизнь распорядилась иначе. В связи с Днем России предлагаем обзорно взглянуть на историю развития родного автопрома, которому пришлось несладко после объявления независимости, но который все-таки выстоял.

Анастасия Федоткина

Как все начиналось

Автомобильная промышленность в СССР может именоваться детищем советской власти. Ведь в царской России автомобилестроением особо никто не занимался. Это не значит, что такого направления совсем не существовало, отнюдь, на Русско-Балтийском заводе пытались создавать легковые



автомобили, но попытки были неудачные: за шесть лет это предприятие выпустило всего 450 автомобилей.

Новая отрасль

Тем временем в Советском Союзе создается новая для страны отрасль индустрии. Появляются предприятия, которые уже к 1937 году выпускают более 200 000 автомобилей. Самое интересное,

что такие показатели в разы превышают мощности производства грузовиков Англии, Франции и Германии. Еще одним интересным фактом остается то, что в том же 1937 году автотранспорт СССР по возможности перевозки груза оказался впереди железнодорожного транспорта. Тогда отмечался большой темп роста автомобильных грузовых перевозок.

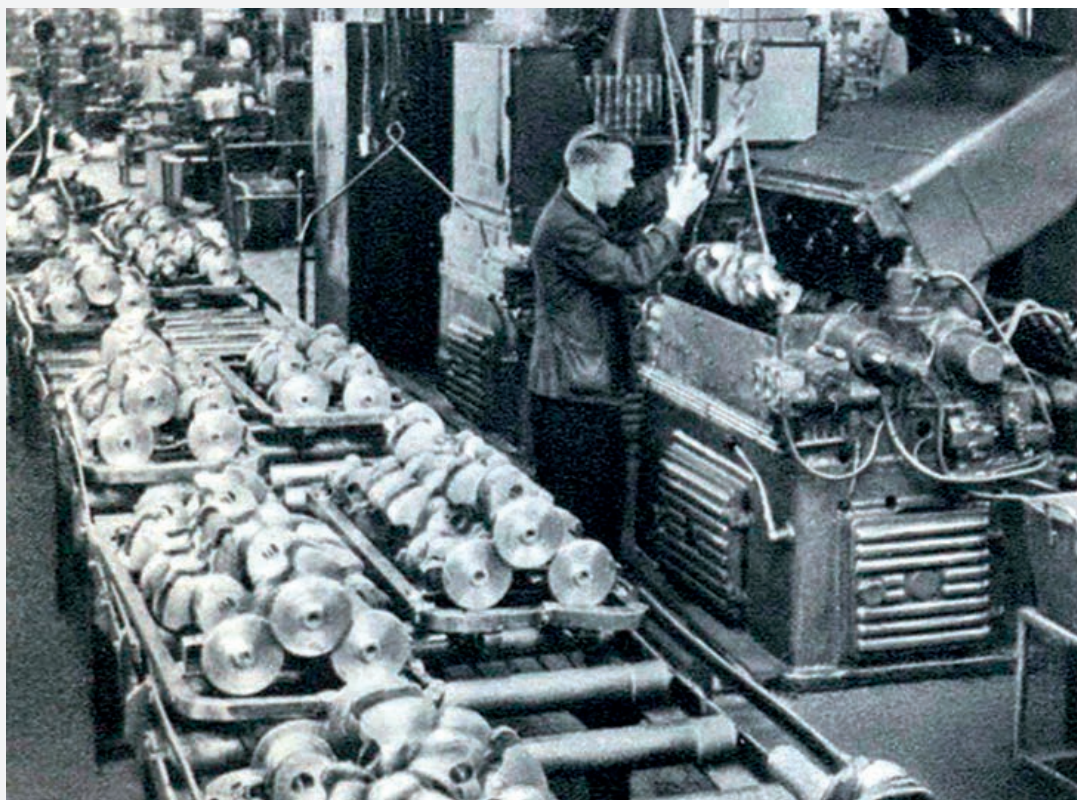
Галопом по Европам

В советские годы наша страна осуществляла автомобилизацию в очень короткий срок. В 1929 году сам Сталин поставил задачу организовать в стране массовое автомобильное производство, что являлось делом не просто сложным – немислимым. Но с вождем народов спорить было не принято, и молодая страна напрягла мускулы.

Создать новую индустрию предстояло за несколько лет. Параллельно нужно было подобрать и обучить компетентные кадры, наладить технологию производства, а именно конструкцию и само производство автомобилей, наладить подсобную промышленность.

Напомним, что на раскачку времени не было, сроки поджимали. В это самое время в стране начинают строиться два автомобильных гиганта: ЗИС и ГАЗ. Помимо самих автозаводов, работа велась по созданию смежных предприятий по изготовлению подшипников, электрооборудования, автомобильной аппаратуры, рессор, инструментов для шоферов и т.д. Ровно за 18 месяцев был построен Горьковский автозавод имени В.М. Молотова.

К слову, о качестве. Оснащение заводов было отличное, помогли американцы, буквально в чистом поле построившие руками горьковских рабочих современный





автозавод Ford. И вскоре в свет начали выходить советские автомобили, которые соответствовали дорожным и климатическим условиям страны. Машины были удобными и простыми в эксплуатации, надежными и экономичными.

Автоматизация завода

Основным методом, на котором было основано производство советских заводов, стал поточный метод. Автоматические и полуавтоматические станки быстро производят обработку деталей. Их в основном объединяют в группы, тем самым получая автоматические линии. Они же, в свою очередь, устанавливаются преимущественно для обработки сложных деталей, таких как блок двигателя.

К примеру, на одной из таких автоматических линий одновременно в работе находилось 228 шпинделей с 536 режущими и измерительными инструментами. Причем участие человека в процессе совсем не нужно, установка каждые две минуты сама выдавала один блок.

Следующим шагом по упрощению работы для человека и повышению производительности стало создание заводов-автоматов. На таких предприятиях были автоматизированы все производственные операции по изготовлению соответствующей детали, начиная от поковки или



лития и заканчивая механической обработкой.

В годы мировой войны производство претерпело ряд изменений. Приоритетными стали другие направления, но развитие автомобилестроения на этом не остановилось. В послевоенные годы отрасль снова начала активное развитие. Появились автомобильные заводы на Урале, Кавказе, в Центральной России, в Белоруссии; построен ряд крупных автосборочных заводов в других пунктах страны.

Еще одним интересным фактом стало то, что именно в СССР впервые в мировой практике автомобилестроения завод перевели на новую модель без остановки производства. Пока последний автомобиль старой модели оставлял главный конвейер, на его начальных станциях уже велась сборка машины новой модели.

Именные модели

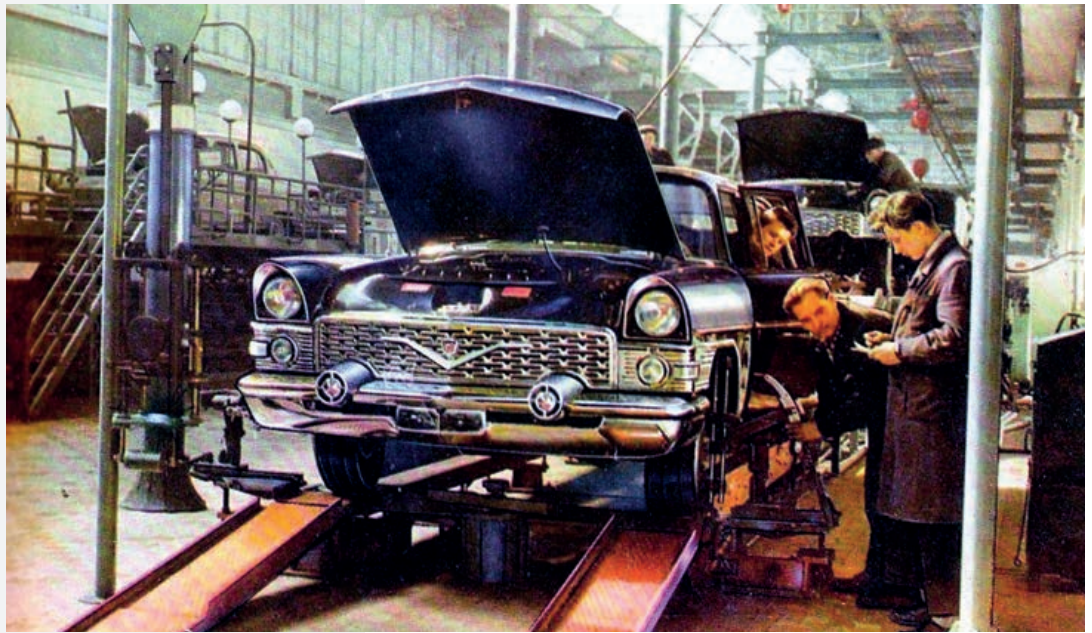
Из всего многообразия советских автомобилей настоящими знаменитостями стали: малолитражные четырехместные лимузины «Москвич»; семиместные, с максимальной скоростью 140 км/ч ЗИС-110; пятиместные машины, что могли развить скорость 110 км/ч, – «Победа»; снабженные шестцилиндровыми двигателями и обладающие скоростью 110–120 километров в час шестиместные ЗИМ.

Среди грузового транспорта приобрели известность: ГАЗ-51 с шестицилиндровым двигателем и мощностью 70 лошадиных сил и грузоподъемностью 2,5 тонны; транспортная машина высокой проходимости ГАЗ-63; 4-тонный грузовой автомобиль ЗИС-151.

С планом в светлое будущее

Во время XIX съезда коммунистической партии Советского Союза был озвучен план пятой пятилетки, в которой предусматривалось увеличение производства автомобильного транспорта на 80–85%. Осуществление плана было основано на создании новых, более совершенных автомобилей. Но планы рухнули вместе с государством.

Еще в 1990 г. объемы производства автомобилей в СССР были в 1,5 раза выше, чем в Южной Корее, в 2,2 раза – чем в Бразилии, в 4 раза – чем в Китае, в 5,6 раза – чем в Индии и в 6,7 раза – чем в Таиланде. Забегая вперед, скажем, что уже к 2013 г.



Россия отставала от всех этих стран, включая Таиланд.

В 1991 году случился распад СССР, а вместе с ним распалось и автомобилестроение на национальные автопромы. некогда сконцентрированная преиму-

щественно в России, Белоруссии и на Украине и в Прибалтике, отрасль потеряла производственные связи, была сломана система поставок комплектующих. Рынок заполнили подержанные иномарки, и устаревшая продукция

советских заводов стала неконкурентоспособной. Впоследствии большая часть автозаводов пришла в колоссальный упадок.

Далее все известно: стремительно открывается внутренний рынок, стремительно растет

НЕ ВСЕ МОГУТ
ЗАДЕРЖАТЬ ДО 98,8%
ВРЕДНЫХ ЧАСТИЦ

Салонный фильтр

CABIN3TECH⁺



Задерживает до 98,8% частиц размером до 2,5 микрон
Защищает пассажиров от аллергенов, вредных частиц и неприятных запахов

Делает воздух в салоне автомобиля чище, чем воздух снаружи

FRAM



www.cabin3techplus.com

SO/GEFI



импорт новых и, особенно, поддержанных автомобилей, начинается «отверточная», или крупноузловая, сборка иностранных марок на территории России, позволяющая на льготных условиях ввозить основные компоненты и являющаяся, по сути, формой скрытого импорта.

Вытеснение с рынка

Уже в 1994 году производство отечественных автомобилей падает на 30% по сравнению с 1990 годом. Некоторый восстановительный рост начался в 1995 г. Это происходило при заметном усилении государственной поддержки отечественного автомобилестроения. В этот период на развитие автомобильной промышленности огромное влияние оказывал импорт иномарок (подержанных и новых).

В ход шли любые средства

А ведь в советское время Москва была не только столицей самого большого на планете государства, но и крупным промышленным центром. В начале XX века страна активно держала курс на индустриализацию. Правительство Союза активно скупало за рубежом новейшие станки и оборудование. Для достижения цели не жалелось ничего. В истории известен факт, когда ради оснащения предприятий пришлось продать более 30 ценнейших картин музея



Эрмитаж. Насколько это было целесообразным, приходится гадать, но цели были благие.

Союз распался, и в условиях рыночной экономики Москва перешла на модель развития как финансовый центр страны. Многие предприятия были приватизированы и переведены на самоокупаемость. Конкурировать с западными производителями становилось все сложнее, а ужесточение экологических требований и вовсе поставило жирную точку в вопросе производства некоторых заводов.

«Москвич» нам только снится

Известный в то время завод по производству «Москвичей» был построен совместно с американской компанией Ford. Все производство было основано на сборке машин а-ля «Запорожец» и малолитражек. В 1960 году на завод были закуплены конвейеры французской компании Renault, впоследствии именно французы принимали участие в реконструкции производства.

Как бы это ни было прозаично, но в погоне за масштабами производства упускалось качество, вследствие чего автогигант начал терять позиции не только на европейском рынке (да-да, СССР был активным автоэкспортером), но и на внутреннем. Так 90-е годы стали началом



конца некогда процветающего завода. В 2001 году он полностью прекратил выпуск автомобилей. На сегодня часть завода используется компанией Renault для сборки собственных автомобилей, а остальную площадь сдают в аренду под разные нужды.

Суровые 90-е годы лишили «жизни» многие предприятия. Не стало исключением и производство ЗИЛа, в 2013 году завод полностью прекратил выпускать автомобили под своим именем.

От многих заводов ни осталось и следа, здания были раз-

рушены, а на их месте уже давно красуются другие.

Сильно поменялся и образ Горьковского автозавода, где были собственные плавильные цеха и развитая инфраструктура. Сегодня с его конвейера ушли легендарные «Волги», нет больше и экспериментальных автомобилей. Сам завод скукожился, укоротив и конвейер. Правда, его «Газели» стали лучше, красивее, качественнее и состоят из множества иностранных компонентов, за запуск современной и востребованной «Газели Next» спасибо Бу Андерссону.

Стал иным и «АвтоВаз», теперь там собирают автомобили на платформе Renault B0, которая стала известной по «Логану» самого первого поколения, автомобиль этот жив, превратившись в Kartur, X-ray, Duster и Arkana. Зато напоследок для ВАЗа успеш-таки выпустить очень неплохую разработку тот же Бу Андерссон, речь, конечно же, о модели Lada Vesta.

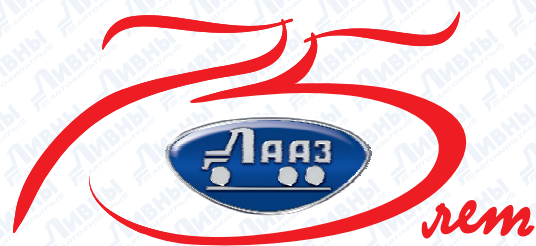
История автомобилестроения в России началась не с самого лучшего момента, но в памяти еще остается дух тех советских гигантов, которые шагали впе-

ди планеты всей. И если верить в цикличность истории, мы стоим на пороге нового взлета, о чем можно судить по современным победам нашего автопрома. И пусть они нередко связаны с зарубежными технологиями и компаниями, это нормально, в свое время и СССР, и Япония, и даже Китай строили свой технологический успех с помощью заокеанских коллег и партнеров.

Поэтому в День России мы с гордостью и надеждой смотрим в будущее родного автомобилестроения. ■

ЛИВНЫ

АВТОФИЛЬТРЫ



КАЧЕСТВО КОНВЕЙЕРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ И МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



АО «АВТОКОМ» является эксклюзивным представителем на рынке запасных частей ТМ «Ливны» производства АО «Автоагрегат». Ф. 302016, Орловская обл., г. Орел, ул. Линейная, д. 141, корпус литера А2, 2 этаж, офис 3, тел./факс: +7 (48677) 3-25-74, +7 (48677) 3-46-83, e-mail: info@avtokom.biz

www.laz.ru, www.avtokom.biz

Оптимистичные перспективы

Кризис – это время новых широких возможностей, воспользоваться которыми смогут грамотные руководители и компании, умеющие управлять своими структурами, позитивно относящиеся к клиентам и сотрудникам, а также инвестирующие в развитие. К такому выводу пришли представители различных сегментов автобизнеса во время онлайн-конференции «Автосервис. Новая реальность», организованной GROUPAUTO RUSSIA в конце мая.

Иван Лапырин

Спад не станет критичным

В конференции приняли участие руководители и ведущие специалисты независимых станций технического обслуживания, дилерского сегмента, произ-



водители и дистрибьюторы запчастей и прочие эксперты авторынка.

По их консолидированному прогнозу, к концу года aftermarket потеряет около 10–15 процентов от объема 2019 года. Особую надежду ретейлеры и владельцы

автомастерских возлагают на первый период выхода из самоизоляции, когда рынок воспримет большой объем отложенного потребительского спроса.

При этом июнь обещает стать достаточно сложным как для продавцов запчастей, так

и для сегмента СТО. Правда, сервисники по итогам года должны потерять гораздо меньше, чем авторетейл, порядка 5–10%, но только в том случае, если экономика и политика не преподнесут рынку новых сюрпризов.

Кризис поназал точки роста

По словам Валерия Мугдусяна, руководителя отдела продаж «АВТОРУСЬ», введение самоизоляции и первая неделя простоя показали, как нужно меняться и работать в новых условиях. Теперь очевидно, что эффективные компании смогут выжить,



Валерий Мугдусян, руководитель отдела продаж «АВТОРУСЬ»

а некоторые даже нарастить объемы продаж. Но для этого нужны определенные ресурсы развития, нужно быть готовыми вкладываться в новые направления и оптимизировать нецелевые издержки.

По его мнению, в текущем году проседает в основном розница, так как основные магазины запчастей были закрыты достаточно долго, а покупатели адаптировались, как обходиться без них. В то же время заказы дистрибьюторам поступали и в период самоизоляции, так как независимые станции технического обслуживания работали, так же как и многие онлайн-магазины. В том числе и поэтому основным оптовикам, скорее всего, удастся удержать позиции 2019 года. Но в целом рынок будет очищаться.

Тем не менее, по словам Валерия, его компания не склонна чрезмерно радужно оценивать перспективы рынка, вместе с тем будущее ощущается стабильным, так как к концу года все устаканится и автобизнес сможет нормально работать и оказывать услуги без каких-либо ограничений.

В конце февраля были серьезные опасения относительно поставок из Китая, но вышло так, что именно этот сегмент быстрее других оправился от шока. А там, где не ждали особых проблем, в Европе, остановки

производств заставили по-новому взглянуть на многих игроков. Но так как «АВТОРУСЬ» обладала немалыми складскими запасами, натиск был выдержан с честью. Сейчас обстановка нормализуется, поставки идут практически в штатном режиме. Конечно, задержки присутствуют, но мы видим активность производителей – все постепенно приходит в норму.

Важнейшей антикризисной мерой останется освоение новых форматов, необходимых, чтобы занимать новые ниши. Кроме того, всем игрокам придется думать над улучшением качества предоставляемых услуг, чтобы быть востребованными на рынке с учетом обостряющейся конкуренции.

Когда восстановится премиум

По словам Максима Легушева, генерального директора Mahle RUS, сокращение рынка в премиальном сегменте к концу года ожидается в районе 20 процентов и полностью он восстановится только к 2021 году. Первый фактор, который не позволит достичь высоких показателей сейчас, это сильно сократившиеся доходы населения и некоторая напряженность на рынке труда. Второй – эффективно развивающаяся транспортная

инфраструктура мегаполисов, что уже в прошлом году привело к сокращению использования собственного транспорта в пользу общественного, включая такси и каршеринг.

С другой стороны, после коронавируса люди будут стремиться к использованию собственных автомобилей, дабы обезопасить себя, что и приведет к росту пробегов в крупных городах. Например, в Германии сейчас наблюдается настоящий бум продаж автомобилей с пробегом, который обеспечивает в основном молодежь, привыкшая к share-экономике.

Что касается ассортимента, то ни одна уважающая себя компания не будет его сокращать, так как мы все стремимся к максимальному покрытию актуального автопарка. Да, краткосрочные кризисные явления влияют на валовые показатели, но не на ассортимент. Например, компания Mahle ежегодно прибавляет по 10–15% позиций к списку артикулов.

А вот вопрос стоимости более подвижен, но и более тонкий. Снижение стоимости сырья и рост переменных издержек из-за падения спроса будут играть роль, но предпосылок к серьезным изменениям цены конечного продукта сейчас нет.

Если говорить про спад в 20 процентов, то этот прогноз можно назвать пессимистичным. Также есть оценки в минус 5 процентов – это очень позитивный взгляд на рынок – и оптимальный, в 10–15 процентов.

Региональная специфика

В компании Gates сценарии развития ситуации рассчитываются практически ежедневно, при этом аналитика указывает на большое различие между регионами, в первую очередь в зависимости от действий властей.

При базовом сценарии развития событий в июне мы увидим постепенное снятие ограничений и восстановление рынка. При этом при построении прогнозов можно опираться на разный опыт коллег в других странах.

Например, Китай восстанавливается по V-образной кривой, реагируя на снятие ограничений ростом продаж даже к апрелю и маю прошлого года. Правда, в России более сложная экономическая ситуация; с другой стороны, наш народ более привычен к кризисным и экстремальным условиям работы и ведения бизнеса. Отчего некоторым игрокам aftermarket удастся расти даже во время ограничений.



Максим Легушев, генеральный директор Mahle RUS



Игорь Граф, руководитель представительства Gates в России

По прогнозам Игоря Графа, руководителя представительства Gates в России, к концу года сокращение сегмента запчастей составит примерно 15 процентов. Но, что важнее, грядут большие изменения по сегментам, где больше других пострадают премиум-игроки. Несладко придется и официальным дилерам, так как кроме череды банкротств их ждет массовый отказ потребителей от оригинальных запчастей. Во время ограничений (когда ди-

лерам было запрещено работать) многие автовладельцы, ранее обслуживавшиеся у официалов, открыли для себя мир премиум-запчастей хорошего уровня и сегмент независимого сервисного обслуживания в крупных технических центрах. Дилерским станциям удастся вернуть далеко не всех клиентов. Особенно больно эти две тенденции ударят по дилерам Lada.

Сегодня главным является обеспечить бесперебойность

поставок. Не все игроки рынка с этим справились, но Gates, благодаря усилению специалистов ряда профильных подразделений по логистике и производству, расположенных по всему миру, удалось сохранить стабильность поставок.

В целом рынок ждет серьезное изменение предпочтений автовладельцев, покупательские интересы многих сместятся в сторону более дешевых сегментов.

Шоковой терапии не будет

По мнению Михаила Новикова, руководителя отдела продаж «Лемиледс Евразия» (бренды Philips и Narva), перетекание клиентов в более низкие ценовые сегменты действительно случится. Но на рынке источника автомобильного света такого четкого понятия, как оригинал, не существует, лампы всегда являлись расходниками.



Михаил Новиков, руководитель отдела продаж «Лемиледс Евразия» (бренды Philips и Narva)





Евгений Сушили, директор по маркетингу TMD Friction

Поэтому здесь перетекание будет происходить из сегмента премиум в средний и дешевый. Остается вопросом то, какое количество людей, приобретающих премиум-продукт, потеряют свой привычный доход. Возможно, сокращение доли обеспеченных покупателей будет не так велико. А люди, чей доход останется в привычных пределах, все равно продолжают покупать качественные премиум-компоненты, так как привык-

ли к определенному комфорту и надежности.

Это далеко не первый кризис, разразившийся в российской экономике, и далеко не самый страшный. Если оглянуться и посмотреть назад, то переориентация автовладельцев на более экономичные сегменты будет значительно меньшей, чем в 1998, 2009 и 2014 годах. Особенно страшным для отрасли был 1998 год, ставший настоящим шоком для страны и ее эконо-

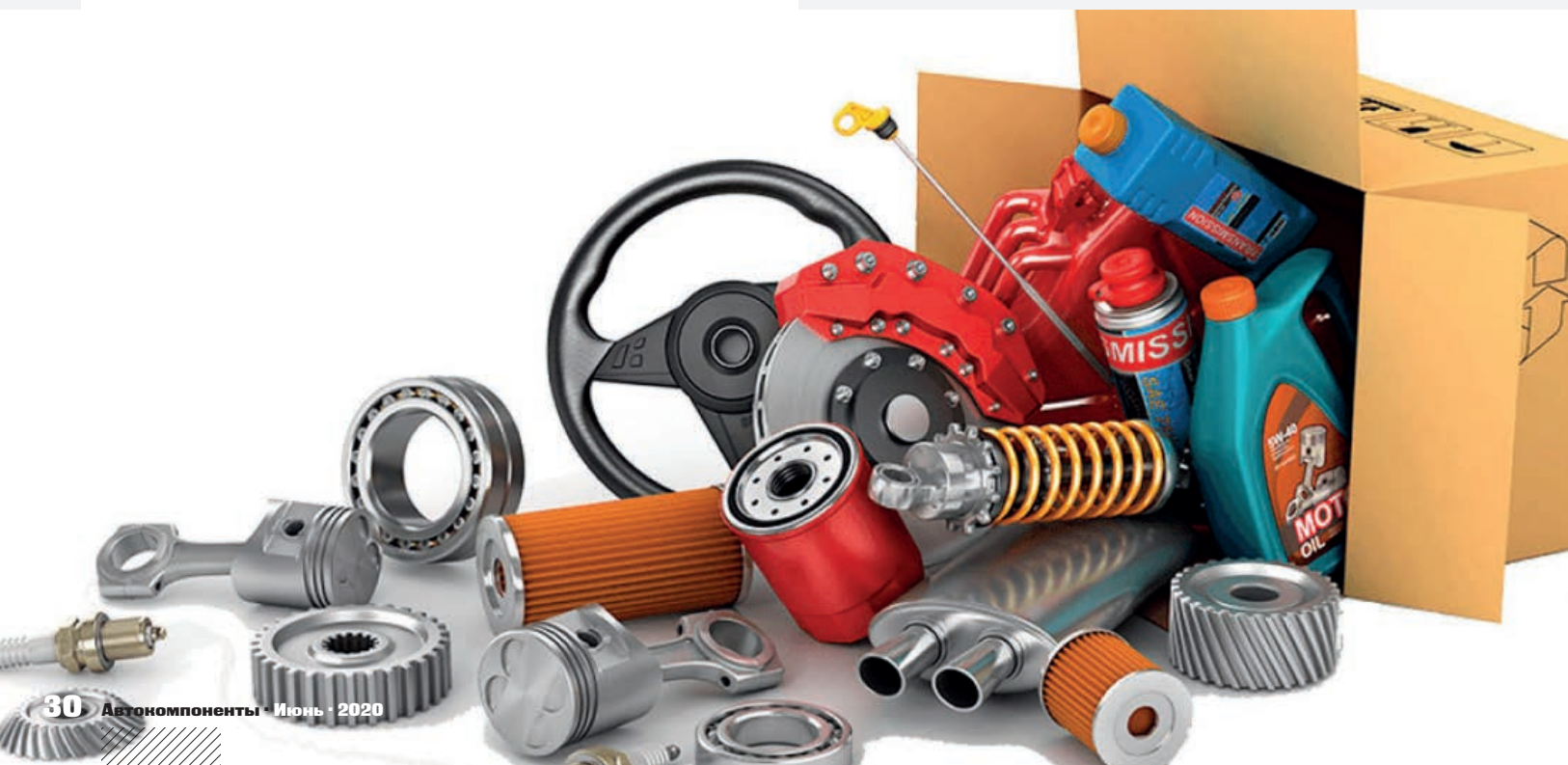
мики. Миновав столько потрясений, и конечные потребители, и производители стали более закаленными, обрели обширный инструментарий и опыт для преодоления сложных ситуаций. Поэтому критичного изменения предпочтений не будет, по крайней мере в сегменте источников автомобильного света, к тому же есть еще и антикризисный бренд Narva, который должен помочь компенсировать возможные потери премиального Philips.

Разные сегменты

Евгений Сушили, директор по маркетингу TMD Friction, согласен с тем, что спрос будет меняться, так как рынок видел это уже не один раз. Но не стоит забывать о том, что кроме легкового сегмента существуют премиум-компоненты и для грузового транспорта, где в первую очередь важно качество запчастей и расходников. Так, опыт 2014 года, когда многие клиенты переходили на откровенно недо-



Дмитрий Карлин, директор по продажам и маркетингу NGK Евразия



рогие запчасти, показал: гораздо выгоднее покупать качественные автокомпоненты и расходные материалы, так как это дает возможность тратить меньше денег на ремонт и обслуживание.

Но в легковом сегменте действуют другие правила. В 2020 году, скорее всего, отсюда уйдет немалый объем спроса, спровоцировав общее падение к концу года в районе 20 процентов. С другой стороны, не для всех текущая ситуация станет сложной. Например, больше других выиграют private-бренды дистрибьюторов, но только те, что могут обеспечить оптимальное соотношение по цене и качеству, а также адекватное гарантийное сопровождение.

Оптимальный автопарк

По мнению Дмитрия Карлина, директора по продажам и маркетингу NGK Евразия, за последние годы автомобильный парк России стал более оптимальным, то есть менее разнообразным, чем 10–15 лет назад. Больше того, движение идет в совершенно определенном, предсказуемом направлении. Что позволяет нести адекватные издержки на поддержание актуального ассортимента продукции, обеспечивая высокую устойчивость бизнеса.



Олег Пухов, основатель и владелец компании «Авто-Евро»

Что касается перетекания массы клиентов в более дешевые сегменты, то зачастую переход на низкокачественные товары – это в первую очередь эмоциональный ответ на внешние кризисные изменения. После этого практически всегда происходит принятие и осмысление ситуации, а значит, и возврат к проверенным товарам. С огромной долей вероятности, каких-то серьезных, долгоиграющих изменений в структуру рынка этот кризис не принесет. Важно

и то, что после каждого кризиса успешные компании каждый раз встают на более высокий уровень развития.

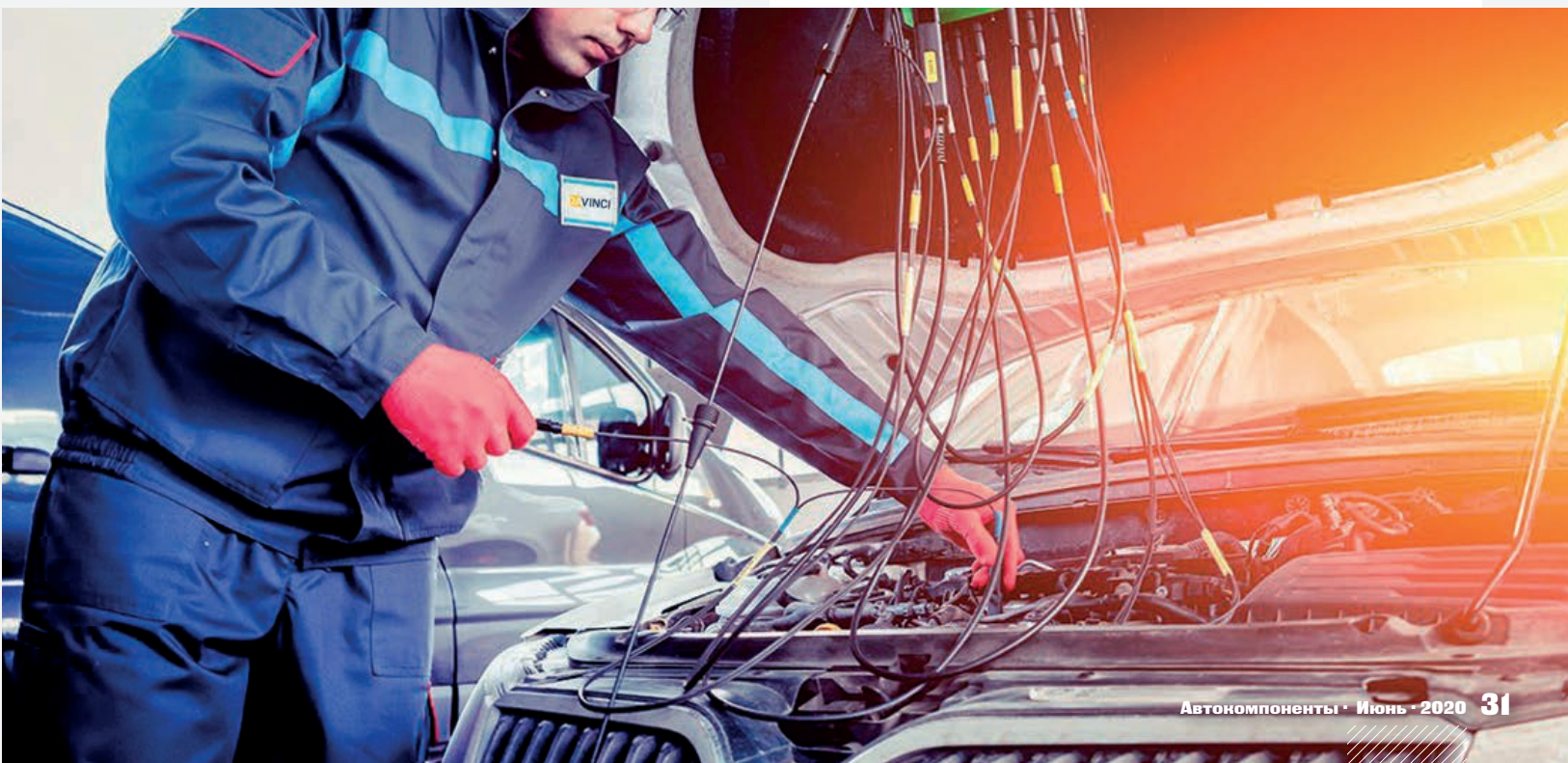
Кризис дает сильным компаниям новые возможности, ведь автовладельцы давно поняли – скупой платит дважды. Сегодня даже владельцы Lada в массе своей не осуществляют замену деталей на заведомо более низкокачественные. Многие просто приостановили процесс ремонта своих автомобилей, так что в ближайшее время нас ждут бум

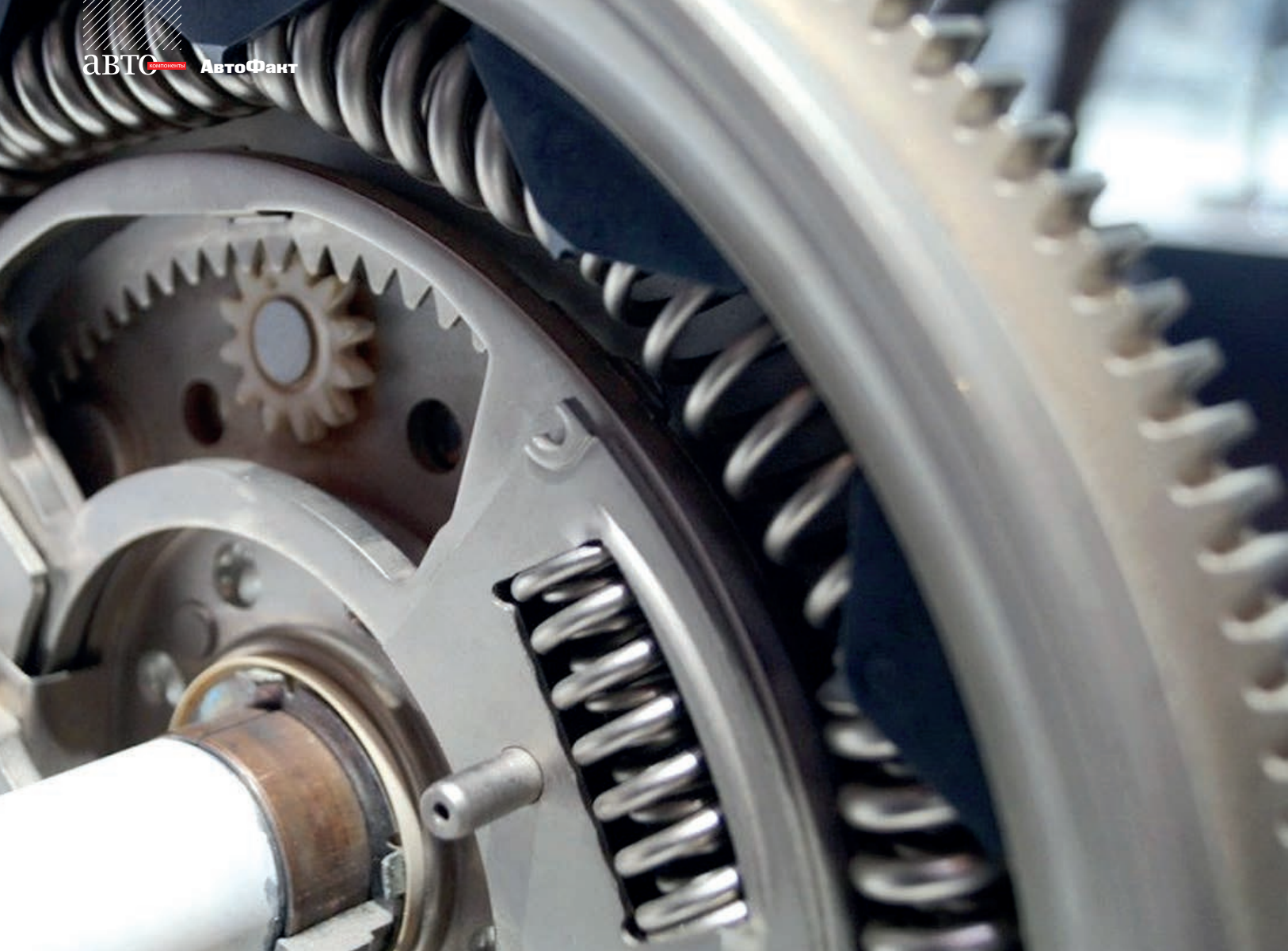
на рынке запчастей и выход на новый уровень... правда, только вплоть до следующего кризиса.

Кризис пройден

Олег Пухов, основатель и владелец компании «Авто-Евро», думает, что острая стадия кризиса уже пройдена, больше не будет столь жестких ограничительных мер и кошмар электронных пропусков не должен повториться. Было такое, что срывались поставки, на первом этапе существовало немало проблем. Но в стрессовой ситуации были и положительные стороны, так как выскочившие проблемы выводят на свет многие шероховатости, в частности логистические, над решением которых сегодня идет работа.

В первые дни пандемических ограничений было сложно еще и потому, что некоторые западные поставщики полностью прекратили деятельность, где-то оптимизировали кадры, что отразилось на скорости сбора заказов. Сроки исполнения обязательств удлинялись. Но сейчас рынок адаптировался практически полностью. Важно, что для компании «Авто-Евро» сложная ситуация у поставщиков не сыграла негативной роли, так как заранее был накоплен значительный склад актуальных запчастей. ■





Маховик

Путь к комфорту

Сегодня встретить современный автомобиль, оснащенный сцеплением, но не оснащенный двухмассовым маховиком, – непростая задача. Давайте посмотрим, откуда пошла идея создания столь хитрого агрегата и было ли что-то до него.

Анастасия Федоткина

Сглаживание колебаний

Применение демпферной системы для сглаживания колебаний было давно. Всем известный маховик, попросту чугунный диск, долгое время качественно справлялся с крутильными колебаниями. Позже классическая демпферная система начала появляться и в дисках сцепления. Идея была проста, дешева в ис-

полнении и достаточно эффективна. Только прогресс в области двигателестроения, а именно уменьшение размера двигателя, его массы, а также широкое распространение дизельного варианта на легковом транспорте, ну и, конечно, желание водителей сделать езду более комфортной привели к нужде создать более совершенную конструкцию для гашения крутильных колебаний.

К тому же отмечался тот факт,

что использование двухмассового маховика положительно сказывается на расходе топлива. Ведь его вариация была значительно легче обыкновенного.

Все пошло от больших машин

Вообще, изначально двухмассовый маховик задумывался для установки на коммерческий, дизельный и мощный бензиновый транспорт с целью снижения уровня шума и устранения «паразитных» вибраций. Эффект от использования детали был поразительным, водители отменяли, что в салоне автомобиля сразу становилось тихо. Единственным недостатком являлось то, что чинить деталь было практически невозможно.

Комфорт превыше всего

В середине 80-х годов под давлением технического прогресса развитие классического гасителя крутильных колебаний в виде пружин, как неотъемлемой части ведомого диска сцепления, зашло в тупик. Классический гаситель крутильных колебаний на диске сцепления потерял способность противодействовать постоянно растущим величинам крутящего момента двигателей.

При процессах воспламенения в 4-тактном двигателе внутреннего сгорания создается неравномерность крутящего момента, которая, в свою очередь, передается в трансмиссию в виде крутильных колебаний, что приводит к неприятному шуму и стукам в КПП, снижая комфорт.

Главной задачей при проектировании двухмассового маховика было максимально изолировать крутильные колебания, что передаются от вращающихся масс двигателя далее к трансмиссии. В конструкцию детали была внедрена пружинно-демпферная система, что позволило практически полностью поглотить эти крутильные колебания.

Напомним, что и требования к комфортной езде на грузовом автомобиле, а также к системам защиты коробки передач стремительно росли. Для того чтобы все условия были удовлетворены, конструкторы решили использо-



вать более высокоэффективные торсионные пружины.

Сохраняя пространство

При использовании двухмассового маховика процесс переключения передач становился комфортнее, так как у диска сцепления без гасителя крутильных колебаний, который применяется в трансмиссии с двухмассовым маховиком, снижается момент инерции, что значительно облегчает переключение. Ну и еще одним бонусом в копилке двухмассового маховика стало то, что его конструкция требует куда меньше пространства.

Что было раньше

Помимо двухмассового маховика для гашения крутильных

колебаний еще использовали классический маховик с демпфирующими пружинами, которые вплоть до середины 1980-х годов встраивались только в ведомые диски сцепления. Тогда гаситель крутильных колебаний демпфировался пружинами, что расположены по кругу в специальных отверстиях, предусмотренных в составной ступице ведомого диска сцепления. Но так как, помимо задачи демпфирования, стояла задача гасить колебания, ее возложили на фрикционную часть гасителя, которой сама ступица ведомого диска и является. Превращаясь в тепло, энергия крутильных колебаний во фрикционной части рассеивалась в окружающее пространство.

Шагая в ногу со временем

Кроме комфорта, были и другие факторы для начала новых разработок. Росли мощности двигателей, менялась амплитуда давления в цилиндрах и сил, передающихся трансмиссии. Были идеи компенсации при помощи увеличения количества и изменения расположения демпферных пружин, отнеся их подальше от оси вращения коленвала, но сделать этого не позволяли размеры ступицы ведомого диска сцепления. Как следствие, классический гаситель перестает справляться со своими обязанностями и для него пришлось искать другое место. И в результате этого поиска на свет появилась новая деталь – двухмассовый маховик сцепления.

Заменяем или нет?

С тех пор возникало много вопросов о том, можно ли заменить одно другим и как это скажется на работе двигателя и трансмиссии. Множество производителей стараются подробно ответить на этот вопрос в своих бюллетенях, однако все рекомендации нельзя считать панацеей, применимой к любым автомобилям.

Здесь стоит учитывать мнение автопроизводителя и то, что ни один одномассовый маховик не сможет настолько же эффективно справляться с вибрациями и колебаниями. А значит, при нештатной замене ваша коробка – под угрозой. ■





Лидеры среди сцеплений

Со времен автошоколы нам всем хорошо известно, что сцепление – важный агрегат, к которому стоит относиться с максимальной деликатностью. Именно поэтому мы составили список производителей, предлагающих рынку качественную продукцию. А непредвзятую оценку брендов обеспечивают результаты премии «Мировые автомобильные компоненты».

Анастасия Федоткина

LUK – 8 наград премии МАК

Каждый год с проведения самой первой церемонии награждения премии МАК этот бренд поднимается на сцену и забирает заветную награду. Производитель может похвастаться действительно богатой историей и отличным качеством. Более того, LUK можно смело назвать народным, так как из года в год потребители выбирают его.

Valeo – 5 наград премии МАК

Компания Valeo совсем немного отстает от лидера премии, что несколько не умаляет ее заслуг и качества. Она так же поднялась на сцену в самый первый год премии и получила награду в сегменте «Отечественные автомобили». Затем специалисты отрасли еще не раз отмечали бренд как лучшего производителя. ■

Комментарии победителей

Александр Клевно, директор по сбыту Schaeffler в регионе Россия, Беларусь и Центральная Азия:

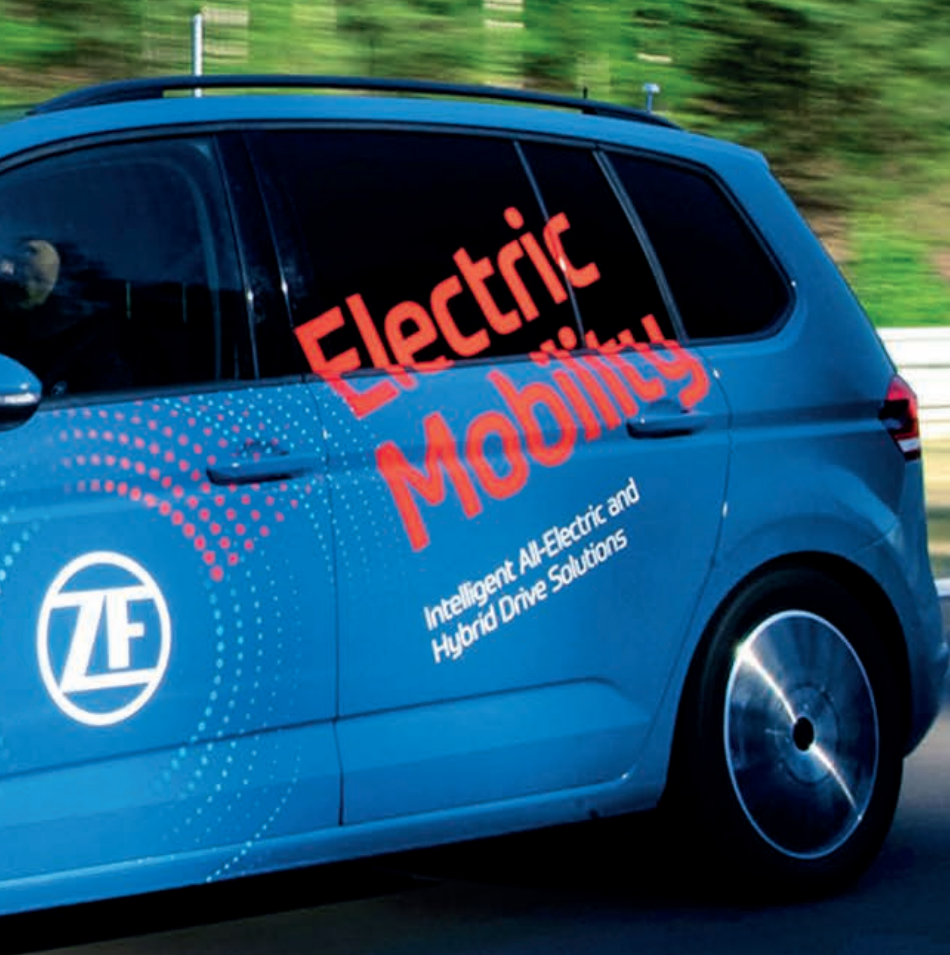
«Для нашей компании, как и для остальных, победа в премии «Мировые автомобильные компоненты» – одно из подтверждений правильности выбранной стратегии. На протяжении многих лет эксперты и потребители отдают свои голоса за сцепление нашего бренда LUK, что свидетельствует о высоком качестве и востребованности продукта. Мы рады, что оправдали ожидания, но на этом наша работа не заканчивается, мы продолжим развивать свой бренд, улучшать качество и постараемся сохранить доверие. Спасибо организаторам премии за возможность сделать объективный срез нашей работы». ■



Трансмиссии будущего

Умрет ли сцепление?





В мире продается все больше машин с автоматическими коробками передач, «механика» в крупных городах превращается в экзотику. Казалось бы, конструкция автомобильного сцепления перестает быть актуальной, особенно из-за грядущей электрификации транспорта. Однако списывать сцепление со счетов рано, тем более что ему уже находится место и на электромобилях.

Иван Лапырин

Повальная автоматизация

В журнале «Автокомпоненты» №6 от 2019 года (он есть на сайте в разделе «Архив» и в нашем мобильном приложении) мы очень подробно разбирали типы и рассказывали славную историю автомобильных сцеплений. Но сегодня многим кажется, что великой истории данного автокомпонента приходит конец.

Если взглянуть на статистику продаж новых автомобилей последних лет, становится ясно почему. «Механика» уходит на покой. Скажем, в нашей стране ее меньше людей готовы платить кровные за «мешалку» или «кочегру» на центральном тоннеле. И их можно понять – ежегодно уплотняющийся трафик вкупе с «бетонными» пробками способны сделать любую машину, оснащенную МКПП, ненавистной.

К тому же и «автоматы» становятся доступнее, во многом благодаря локализации в России корейских марок и консорциуму французов с «АвтоВазом». Растет и культура обслуживания некогда диковинных агрегатов, масла и запчасти становятся доступнее. А наши люди, несмотря на все перипетии, успели на из-

лете нулевых почувствовать вкус комфорта и не хотят отказываться от него.

Перспективный сегмент

Вывод о скором сокращении производства автомобильных сцеплений напрашивается сам собой. Но не стоит торопить события. Начнем с того, что в России более 42 миллионов зарегистрированных легковушек, большая часть которых оснащена старой доброй «механикой», а значит, и рынок сбыта для aftermarket сохранится на годы вперед.

К тому же не стоит забывать, что российский рынок для мировых автопроизводителей не самый важный. А в той же Европе и Китае спрос на автомобили с механическими коробками довольно велик.

И, разумеется, третий, куда более важный аргумент в пользу сцеплений. Многие из тех самых

современных автомобилей, оснащенных «автоматами», комплектуются роботизированными коробками передач, в составе которых трудится как минимум одно, а чаще – целых два сцепления.

Кстати, роботизированные коробки для легкового транспорта наиболее перспективны. Так как их применение позволяет сократить вредные выбросы в атмосферу, даже по сравнению с традиционными механическими коробками, за счет оптимального подбора передач, которые осуществляет бесстрастная электроника.

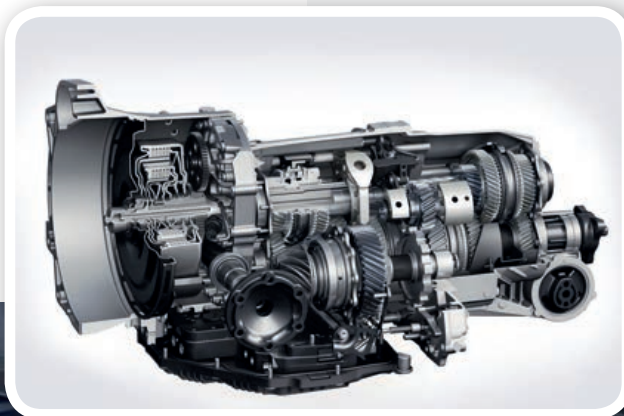
Автокомпонентные скептики могут напомнить о грядущей эре электромобилей, но, во-первых, она еще не наступила, а во-вторых, и это самое интересное, даже после глобальной транспортной электрификации сцепления, скорее всего, останутся и на автомобилях будущего.

Электромобиль с КПП

Сложно представить, но коробки передач могут сохраниться. Скажем, в Китае, странах Европы и США автоэнтузиасты уже сегодня могут купить кит-комплекты для переоборудования своих автомобилей в электрокары. Наборы бывают разными, как по цене, так и по технологии реновации.

Например, самые простые варианты предполагают замену двигателя внутреннего сгорания электромотором, установку блока управления, преобразователей напряжения, батарей и другого оборудования. Зачастую в этом случае родная коробка передач и трансмиссия сохраняются.

Такой подход распространен для «обновления» классических джипов, где «раздатка» и «механика» не только являются частью аутентичного образа, но и обеспечивают повышенную надежность агрегатов в сложных дорожных условиях, отличную проходимость и надежность, а также ремонтпригодность, в том числе в полевых условиях. Очень важным моментом в данном случае является и то, что одноступенчатые электро-трансмиссии и фиксированные передачи на джипах могут при-



водить к поломкам электродвигателя из-за обратной передачи резких нагрузок. Для преодоления бездорожья необходимы разъем мотора и трансмиссии и нейтральный ход, которые обеспечивают даже классические АКПП. Нередко при переоборудовании сохраняют коробки и в классических автомобилях и на спортивной технике.

Сохранение родной коробки передач и трансмиссии позволяет сделать переоборудование менее затратным, как в плане работ, так и в плане приобретения нового двигателя. Напомним, что, несмотря на врожденные особенности электрического движка, которые выражаются в способности эффективно работать в широком диапазоне оборотов и «тянуть» с самого «низа», а также малой зависимости крутящего момента от количества оборотов, более мощный мотор тяжелее, требует более высоких токов и «поедает» больше энергии, чем его малосильный собрат. Что ведет к повышению требований к батареям и системе их охлаждения. А батареи в любом электромобиле – самый дорогостоящий элемент.

Выходит, что причины сохранять классические агрегаты

для экономии на «реновации» автомобиля имеются, и они довольно серьезные.

Аргументы в пользу трансмиссий

Большая часть выпускаемых сегодня электрокаров оборудованы одноступенчатыми редукторами, так как электромотор выдает крутящий момент намного больший, чем двигатель внутреннего сгорания. И для бюджетных городских представителей сегмента коробка действительно не нужна. Но, как у любого подхода, есть свои издержки и у этого.

Плохие дороги и бездорожье сильно нагружают мотор и одноступенчатую трансмиссию, снижая их ресурс. Ведь, кроме прочего, сцепление, двухмассовый маховик, гидромукфта, фрикционы или ремень вариатора играют роль демпфера между колесами и двигателем.

Уже сегодня конструкторы ведущих мировых автопроизводителей приходят к тому, что даже электромобиль лучше оснащать многоступенчатыми коробками, что не только оптимизирует крутящий момент, но и снижает потребление энергии аккумулятора при езде, а также повышает ресурс транспортного средства.

Да, сегодня большинство производителей новых электрокаров устраивает путь увеличения массы электромотора, усложнения конструкции батарей и систем их охлаждения. Но, как только электрификация станет мейнстримом, всем придется думать об оптимизации производств и снижении издержек.

Дальше ехать, меньше тратить

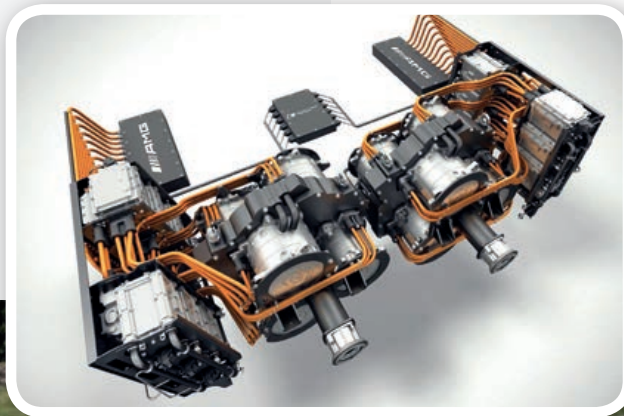
Самым важным вызовом для всех производителей электромобилей сегодня, а также и

главным тормозом массового внедрения подобных транспортных средств, является малый запас хода на одной подзарядке аккумулятора, который в массовом сегменте едва дотягивает до 100–150 километров.

Да, Илон Маск в своих Tesla перевалил за этот порог, но, во-первых, кроме этого, он смог построить уникальный космический корабль и скоро полетит на Марс, а во-вторых, Tesla ни при каких допущениях не может быть названа массовой маркой.

Малый запас хода определяется не только тем, что батареи имеют недостаточную емкость, но и самим принципом расхода энергии. Скажем, крутящий момент для подъема в гору или старта с места требуется больший, чем для езды по ровной дороге. На эти цели уходит львиная доля энергии. Сейчас мы не берем во внимание падение емкости аккумуляторов при низких температурах, тем более что с этим уже научились эффективно справляться.

Так вот, логика создания большей части современных электрокаров, как я уже говорил выше, в установке чрезмерно большого, тяжелого и мощного мотора, с оснащением его сопутствующим



щей инфраструктурой в виде тяжелых емких батарей, поддерживающих высокую пиковую нагрузку, массивных силовых кабелей, преобразователей энергии и пр.

При этом большую часть времени весь этот потенциал мощности не задействуется, создавая лишний вес и растя производственные издержки. Стоит внедрить в систему коробку переключения передач, достаточно двух-трех ступеней, и получится уменьшить вес и мощность мотора, облегчить сопутствующие компоненты, сохранить изначальные характеристики, попутно увеличив запас хода.

Интересно, что применяемые в электромобилях моторы зачастую работают при постоянном моменте на валу до 5000 об/мин, а с увеличением оборотов происходит снижение крутящего момента. На практике это чревато тем, что машина хуже набирает скорость после 70–80 километров в час, а максимальная скорость упирается в 160 километров в час. Кроме того, многоступенчатые трансмиссии повышают и эффективность рекуперации энергии, так как позволяют более гибко переда-

вать момент с колес на электродвигатель-генератор.

Электронеры с коробкой

Применение коробок передач на электромобилях совсем скоро войдет в нашу жизнь. Ярким примером тому стал концепт Fiat Panda Electric, который планируется оснащать четырехступенчатой коробкой с задней скоростью.

Смотрят в эту сторону и в General Motors, где испытывают концепт электромусанга, созданный совместно с Webasto. Легендарный автомобиль сохранит коробку передач, классическую подвеску и трансмиссию. Этот факт уже вызвал бурю дискуссий в профессиональном сообществе. Ретрограды восхищаются наличием классической трансмиссии, которая обещает неповторимую аутентичность ощущений при вождении авто-

мобиля, а скептики намекают, что все делается исключительно в маркетинговых целях, чтобы дать рынку нишевый продукт. Тем более что мощность электромусанга впечатляет и он мог бы спокойно обойтись без коробки передач.

С другой стороны, в мире есть еще один спортивный электромобиль, близкий к серии, оснащенный коробкой перемены передач. Речь идет о прототипе Jaguar I-Pace, оснащенного двухступенчатой трансмиссией. И пусть серийная версия модели получила два синхронных электродвигателя с постоянными магнитами (по одному на ось), а вместо коробки там установлены понижающие редукторы, но тренд на применение в конструкции механизма изменения передаточных чисел очевиден.

Просто сегодняшние электромобили в основном удовольствие

дорогое и мелкосерийное, поэтому и экономить на их производстве производители зачастую не видят смысла.

Коробка будущего

К счастью, не ко всем производителям это относится. Например, один из ведущих мировых разработчиков автомобильных трансмиссий, компания ZF, в прошлом году представил коробку перемены передач именно для легкового электротранспорта. Уникальность разработки заключается в том, что она модульная и может быть установлена на широкий ряд моделей разных автопроизводителей.

Коробка представляет собой двухступенчатый агрегат, в блок которого интегрирован электромотор ZF свежей разработки, выдающий 140 кВт. Отрадно, что агрегат может переварить и большую мощность, предусмотрена установка электродвигателей до 250 кВт. Основой конструкции служат дифференциал с механизмом автоматического переключения передач и силовая электроника.

Разработка является серьезным прорывом по сравнению с применением одноступенчатого



редуктора и фиксированным передаточным числом нынешних электродвигателей. Если верить заявлениям представителей концерна ZF, двухступенчатая схема позволит повысить эффективность использования энергии в новых электромобилях более чем на 5%, а также повысить ресурс их ходовой части. Для переключения передач в трансмиссии установлены две муфты. Которые, кроме прочего, дают системе возможность реализации холостого хода и движения накатом, без необходимости прокручивать шестерни, что повышает комфорт на плохих дорогах и дополнительно экономит энергию.

Берт Хеллвиг, руководитель подразделения систем E-Mobility в ZF, так описал преимущества для автозаводов: «До сих пор производителям электромобилей приходилось делать сложнейшие настройки синхронной работы электродвигателя и дифференциала, учитывая высокий пусковой момент и дальнейшее постепенное достижение максимальной скорости. Наше решение устраняет такую необходимость, подходит для легковых и тяжелых транспортных средств, снижает

потребление энергии и уровень шума».

В стандартном режиме переключение передач будет происходить при скорости 70 км/ч, предусмотрены экономичный режим, позволяющий дотянуть до зарядной станции, и широкий спектр персональных настроек. Еще одним преимуществом коробки является повышение максимальной скорости электромобиля до 210 км/ч, в то время как одноступенчатые аналоги разогнались только максимум до 160 км/ч, издавая при этом немало шума. Повысилась и разгонная динамика с места.

Серийное будущее

Инновационная трансмиссия уже прошла ряд тестов на модели Tougan концерна VW и показала хорошие результаты. Немцы планируют запустить ее производство уже в 2022 году, так что не

исключено появление подобных агрегатов на электромоделях BMW, Fiat Chrysler, Mercedes или VW, с которыми ZF связывают многомиллиардные контракты.

Отметим, что схожее решение Integrated Drive Module (IDM) есть и у компании Borg Warner. Оно представляет собой единый модуль из двухступенчатой автоматической трансмиссии и встроенного в него высокопроизводительного электромотора. Главной особенностью концептуального агрегата также является простая интеграция в конструкцию автомобиля.

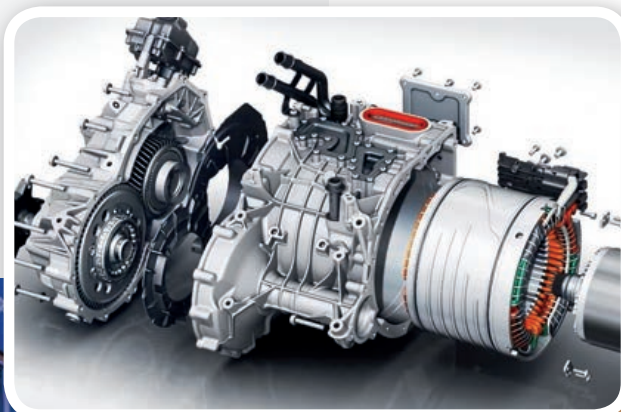
Не отстает от лидеров и фирма Rimac, которая в мелкосерийном производстве использует двухступенчатую КПП для электродвигателей.

Разумеется, массовый выпуск электрокаров с коробками перемены передач будет возможен только тогда, когда это станет экономи-

чески оправданно, а количество заказов позволит производителям автокомпонентов инвестировать в отдельные производства, перешагнув этап прототипов.

И пусть сегодня растут в основном размеры, вес и мощность электродвигателей, но электрокары с КПП уже через несколько лет станут реальностью. Скорее всего, ими будут щеголять в первую очередь дорогие модели. Но с развитием рынка такие решения попадут и на недорогие машины среднего класса. Сохранятся ли на них сцепления или им придется уступить место электромуфтам, покажет время.

Но сцепление в любом случае пока еще рано скидывать со счетов. Автомобилистам всего мира еще долго предстоит использовать столь важный и ответственный компонент. Поэтому мы предлагаем ознакомиться со списком лучших производителей автомобильных сцеплений по версии премии «Мировые автомобильные компоненты», чтобы не ошибиться с выбором и как можно дольше наслаждаться вождением своего автомобиля. Список лучших доступен на 34-й странице журнала. ■





Бумага для фильтров была ошибкой

Когда речь заходит о фильтрах, первыми в голову приходят чистый воздух и вода. Возможно, так работают генетическая память или уже сложившееся представление из фильмов. Вспомните киноленты про ковбоев, когда те повязывали платок на лицо, спасаясь от пыли. Чем вам не первый «салонный» фильтр?

Анастасия Федоткина

Глубоко копать

Бумажные воздушные фильтры открыли возможность для создания очень компактных двигателей с высокими оборотами, которые, несмотря на свои не внушительные размеры, развивают значительную мощность. Именно они, можно сказать, пустили автомобили и тепловозы, а также трактора «в массы».

О хронологии происхождения фильтров мы уже писали в июньском номере «Автокомпонентов» за 2019 год, с тех пор история не была переписана. Если вы не видели той статьи, очень рекомендуем ее прочитать, номер доступен на сайте журнала и в нашем мобильном приложении.

А сегодня нам предстоит копнуть глубже и понять, как вообще был изобретен самый важный элемент фильтрующих приспособлений – специальная бумага.

Ошибка стала прорывом

Сегодня фильтровальная бумага является высокотехнологичным и специфическим продуктом, секретную рецептуру которого тщательно хранят производители. Ведь задача у бумаги довольно сложная: с одной стороны, снизить сопротивление движущемуся потоку воздуха, с другой – эффективно удерживать пылевые частицы, близкие по размерам к нанометру.

Любопытно, что история фильтровальной бумаги начинается с ошибки! На бумажном производстве в 1836 году один из техников забыл добавить в подготовленную к формовке бумажную массу клей, в результате чего на сетке бумагоделательной машины вместо глянцевого хрустящего листа явилось нечто рыхлое и пористое.

Промокашка для виноделов

В итоге этот горе-мастер создал всем известную промокашку. Хотя, пожалуй, мы уже стали забывать, что это такое. Так вот, непроклеенная легкая бумага обладает замечательным свойством – хорошей газопроводимостью, притом что размеры пор в ней довольно малы, чтобы задерживать даже мельчайшие пылинки. Кроме того, такая бумага получалась дешевле и удобнее в обращении, чем обычная.

Когда владелец предприятия увидел сотворенное безобразие, то пришел в ярость и потребовал компенсации за бездарно растроченные расходные материалы, а также планировал повесить на нерадивого работника все счета за утилизацию полученного продукта.

Сумма выходила немаленькая, и, чтобы ее хоть как-то сократить, бедолага начал убеждать начальника, что бумага не так уж плоха и на ней все еще можно писать. В доказательство он попытался написать пару строк, но чернила предательски впитывались в бумагу, а с обратной стороны почему-то вытекала неокрашенная вода.



Владелец предприятия оказался человеком прозорливым. Он увидел фильтрующие свойства нового сорта бумаги и задумался об открытии нового направления производства. В скором времени предприятие запустило производство именно такой рыхлой бумаги, которая пользовалась популярностью у аптекарей, виноделов, пивоваров и химиков.

Железный клубок

Что касается автомобилестроения, в эту отрасль идея использования сухого фильтра с бумажным элементом пришла не сразу. Изначально воздушного фильтра вовсе не было, позже он представлял собой клубок тонкой металлической проволоки, которую обильно смазывали машинным маслом, что доставляло уйму хлопот на

обслуживанием. Приходилось полностью разбирать элемент, менять масло, промывать проволоку от пыли, собирать все обратно – морока и траты.

Да и защита была, откровенно говоря, слабенькая, отчего быстро стирались гильзы двигателей и поршни.

Хитрый рецепт

Через какое-то время свойства промокашки оценили и автопроизводители, начали появляться все новые сорта фильтрующей бумаги, способные работать в агрессивной влажной среде и не рваться от всасываемого воздушного потока.

Для улучшения ее характеристик было найдено простое средство, суть которого заключалась в специальной обработке. Первым делом бумагу на

пару секунд опускали в азотную кислоту, далее промывали водой. Интересно, что бумагу, обработанную таким образом, можно комкать и мыть, как обычную ткань. А ее прочность так высока, что кусок в 5–6 см в состоянии выдержать вес до 1,5 килограмма. Для сравнения: обычная бумага, не обработанная азотной кислотой, порвется от веса всего в 150 граммов.

В настоящее время производством фильтровальной бумаги высокого качества занимаются лишь несколько специализированных бумажных фабрик, так как этот процесс довольно сложный, дорогой и трудоемкий.

Новые технологии

Сегодня фильтровальная бумага может быть произведена по разным технологиям, с разным видом пропитки, например акриловая. Такая пропитка позволяет отказаться от процессов «термообработки» фильтрующего элемента. Кроме того, фильтры с использованием акриловой пропитки – экологически чистые, что является одной из первостепенных задач при фильтрации воздуха. Фенольная пропитка обычно используется в производстве воздушного и масляного фильтров мотора.

В последнее время двигатели автомобилей становятся мощнее, используют турбонаддувы, это приводит к повышению требований к фильтрующей бумаге. Она становится технологичнее и дороже, поэтому при выборе продукта лучше отдавать предпочтение проверенным производителям. Также на смену бумаге приходят синтетические материалы, но пока они распространены меньше из-за высокой себестоимости производства. Однако они способны работать дольше и эффективнее задерживать загрязнения. Чаще всего качественные синтетические фильтры применяются в погружных топливных насосах и сменных картриджах для дизельной коммерческой техники. ■





Фильтры Лучший бренд

Самой актуальной темой сезона стала очистка воздуха. Традиционные летние спутники – цветение, пыль и аллергия – дополнились пандемией и коронавирусом. Благо, что современные автомобильные фильтры могут защитить не только двигатели, но и автомобилистов с пассажирами. А мы предлагаем вашему вниманию список лучших производителей в данной категории товаров по версии премии «Мировые автомобильные компоненты».

Анастасия Федоткина

Mann Filter – 6 наград премии МАК

Бесспорным лидером списка стал бренд Mann Filter, получивший признание на самой первой премии в 2012 году. Через 12 месяцев компания повторила успех, став единственным победителем в номинации. Пропустив ровно

год, в 2016-м бренд снова поднимается на сцену, а его представители получают награду от экспертов отрасли, кстати, в этом году компания снова претендует на победу в состязании брендов.

«Ливны» – 5 наград премии МАК

Производитель фильтров для отечественных автомобилей

«Ливны» показывает стабильный успех с 2015 года, тогда он получил награду как лучший производитель фильтров для отечественного транспорта. На протяжении всего времени существования премии производитель с радостью принимал в ней участие и не раз произносил слова благодарности и выражал стремление держать высокую планку, что подтвердилось, когда в 2019 году на церемонии награждения представители забрали очередную заветную статуэтку.

Fram – 3 награды премии МАК

Три года подряд (2017, 2018 и 2019 гг.) бренд завоевывает признание компетентного жюри. Группа Sogefi, предлагающая фильтры под брендом Fram, – один из ведущих мировых поставщиков оригинальных

запчастей для автомобильной промышленности с более чем 35-летним стажем. Sogefi занимается разработкой и изготовлением фильтрующих систем упругих элементов подвески, систем кондиционирования воздуха и охлаждения двигателя. В настоящее время группа сотрудничает с 23 странами на четырех континентах и владеет 42 заводами.

Mahle – 2 награды премии МАК

Премия «Мировые автомобильные компоненты» независимая и учитывает мнение как экспертов, так и конечных потребителей. Когда их мнение совпадает, это особенно приятно. Так случилось в 2015 году: за бренд Mahle проголосовали пользователи и профессионалы. Повторить триумф компании удалось в 2019 году. ■

Комментарии победителей

Сергей Волченнов, директор по маркетингу филиала №1 АО «Автоном», бренд «Ливны»:

«Мы очень рады, что потребители оценивают наши усилия в разработке, производстве и продвижении фильтров. Они оценивают инновационность, безупречное качество и 100%-ное выполнение технических требований, выбирая наши фильтры в качестве продукта для своего автомобиля. Мы не один раз получали премию МАК в номинации «Отечественный фильтр года» и приложим все усилия, чтобы и в дальнейшем выбирали фильтр нашего бренда, который соответствует всем стандартам и обеспечивает надежную и безопасную работу двигателя».



Андрей Чернышов, директор Sogefi Filtration IAM в России и странах СНГ:

«Мы верили в свою победу в 2019 году и всячески старались доказать, что действительно этого достойны. Наш продукт сочетает в себе передовые технологии, такие как фильтрация дизельного топлива Diesel 3Tech+. Мы очень рады, что все наши старания не прошли даром. На церемонии награждения 2019 года мы вышли на сцену и получили заслуженную награду. Важно отметить, что

наша продукция поставляется для первичной комплектации на конвейер всех ведущих автопроизводителей, что гарантирует ее качество. Что и позволило нам рассчитывать на победу в данной номинации. Мы считаем, что данная премия позволяет нам, как производителю, продемонстрировать потребителю нашу продукцию, рассказать о ее преимуществах, равно как повысить узнаваемость и привлекательность нашей марки для автомобилистов. Выражаем свою благодарность всем организаторам этой премии».

Андрей Аленсюн, руководитель отдела маркетинга «МАНН+ХУММЕЛЬ»:

«От лица сотрудников компании MANN+HUMMEL выражаем огромную признательность всем потребителям, которые выбирают MANN-FILTER фильтром года. Мы очень рады, что потребители оценивают наши усилия в разработке, производстве и продвижении фильтров MANN-FILTER. Мнение потребителей совпадает с выбором практически всех

мировых автопроизводителей. Они ценят инновационность, безупречное качество и 100%-ное выполнение технических требований и поэтому выбирают наши фильтры в качестве конвейерных продуктов для своих автомобилей. Мы не один раз получали премию МАК в номинации «Фильтр года» и приложим все усилия, чтобы потребители и в дальнейшем выбирали фильтры нашего бренда, которые соответствуют оригинальной продукции и обеспечивают надежную и безопасную работу двигателя». ■





Базовые принципы подбора автофильтров

Казалось бы, что может быть сложного в выборе таких простых расходников, как автомобильные фильтры? Но, оказывается, существует множество нюансов, способных повлиять на ресурс мотора и даже здоровье автомобилистов. Предлагаем нашим читателям ознакомиться с самыми важными из них.

Иван Лапырин

Святой регламент

Многие автомобилисты фри-вольно относятся к требованиям регламента по замене автомобильных фильтров, особенно часто халатное отношение проявляется к воздушному и салонному фильтрующим элементам. Чего делать не стоит по целому ряду причин.

Кроме общеизвестных и базовых, есть одна очень важная

– барьер на пути грязи и пыли осуществляется не только механическими средствами. Например, хорошие салонные фильтры имеют антибактериальную пропитку, предотвращающую размножение микроорганизмов, грибков и плесени. Срок и ресурс работы подобных пропиток ограниченны, поэтому салонные фильтры требуют ежегодной замены. По этой же причине стоит внимательно читать этикетку са-

лонного фильтра, в ряде случаев там указан срок годности.

Следует помнить и о том, что во всех современных воздушных фильтрах применяется технология электростатической фильтрации, благодаря которой удается задержать наиболее мелкие загрязнения, материал изделия как бы притягивает их к себе. Соответственно, при «исчерпании емкости» материала эффективность притягивания падает практически до нуля. Что ведет к негативному воздействию на мотор, датчик расхода воздуха, дроссельный узел, элементы топливной системы в случае с воздушным фильтром и к повышенной опасности для аллергиков в случае с салонным.

Воздушный фильтр также стоит менять вовремя, ведь, кроме прочего, снижение эффективности его работы ведет к повышенному на 3–5% расходу топлива, что в пересчете на год выливается в немалые цифры.

Масляный король

В нашей стране большинство автомобилистов свято веруют в то, что масляный фильтр – самый важный, и если менять, то в первую очередь его, а осталь-

ные можно и по остаточному принципу.

Да, масляный фильтр действительно важен, но только задумайтесь, сколько опасного абразива может попасть в цилиндры, если использовать дешевый воздушный фильтр мотора или менять его недостаточно часто.

Именно воздушный фильтр работает в максимально агрессивной среде и испытывает повышенные нагрузки. Он обязан справляться не только с грязью и пылью, которая, кстати, может быть мелкодисперсной. Но должен сопротивляться влаге, агрессивным реагентам и соли, что особенно актуально в

крупных городах. Больше того, воздушный фильтр просто обязан хорошо работать в условиях высоких и низких температур. В машинах с турбокомпрессором воздушный фильтр испытывает еще и очень высокие механические нагрузки, так как мотор «поедает атмосферу» с повышенной силой всасывания, по принципу пылесоса. При этом должна сохраняться высокая пропускная способность. В это же время масляный фильтр находится практически в курортных условиях, омываясь теплым маслом, как волнами океана.

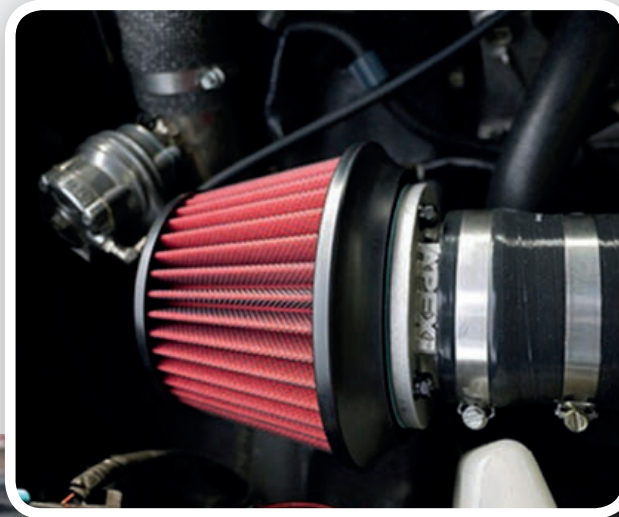
Поэтому перед покупкой столь важного компонента, как воздушный фильтр, задумайтесь,

справится ли «копеечный Китай» с таким широким спектром задач. Но и на масляном фильтре экономить не стоит, овчинка выделки не стоит.

Вся бумага одинаковая

Существует еще один разрушительный миф. Во многих магазинах автозапчастей от продавцов часто можно услышать тезис, что фильтрующую бумагу производят всего несколько производителей в мире. Соответственно, и покупать можно любой бренд, ведь отличия только в корпусе, а работать дешевле и дорогой будут одинаково. Это не совсем так, точнее, дьявол кроется в деталях, и весьма существенных.

Начнем с того, что даже такие именитые монстры индустрии по производству фильтрующей бумаги, как Ahlstrom и Neenah Gessner, выпускают продукцию с разными характеристиками. Выражаясь дипломатично, не вся бумага одинаково хороша. Поверьте, не бывает чудес: премиального качества в бюджетном сегменте не сыщешь. Бумага используется во всех типах автомобильных фильтров, и это действительно важный, базовый



материал, с серьезным разбросом характеристик, в зависимости от назначения, стоимости и производителя.

Производители фильтров закладывают фильтрующую бумагу разного качества, где-то с добавлением синтетического волокна, где-то из особых пород деревьев. Но ведь существует бумага из низкосортных пород, которая представлена даже в каталогах именитых производителей. Разбирать примеры откровенно некондиционных производств фильтрующих материалов и нечестных продавцов конечного продукта мы не будем принципиально, чтобы сохранить время и нервы читателей.

В данном пункте стоит еще раз напомнить о регламенте замены. От влаги и грязи даже самая лучшая фильтрующая бумага может сопреть или порваться (в наиболее критичных случаях). Очень рекомендуем безоговорочно менять фильтры, если автомобиль долго стоял, например на улице всю весну или осень.

То же относится и к остальным материалам, из которых состоят фильтры, они также имеют свой ресурс. Резиновая или неопреновая части фильтров, клей-герметик (которым в некоторых случаях фильтрующий

элемент приклеивается к основанию). Существуют армированные фильтрующие элементы, где используется металлическая или пластиковая сетка, усиливающая конструкцию и задерживающая крупный мусор. Последние применяются в основном на коммерческой технике или автомобилях для тяжелых условий эксплуатации, классических джипах. Так вот, все элементы фильтра могут изнашиваться.

Плати чаще, но меньше

Раз уж мы начали говорить о мифах и опасностях, стоит отметить еще один крайне распространенный даже среди профессиональных мастеров сервисных станций. Нередко они с вполне серьезными ли-

цами предлагают менять масло и фильтры почаще, но пользоваться при этом расходниками самых недорогих категорий. Платишь мало, но часто, совсем как кредит. Сервису – прибыль от постоянных клиентов, мастеру – выполнение планов. Автовладельцу – иллюзия защиты авто за копейки. При этом автолюбители почему-то не задумываются, какими будут «скрытые платежи» по столь «выгодным кредитам».

Рассказываем: повышенный износ элементов двигателя, нередко необходимость замены датчиков массового расхода топлива, чистка или ремонт дроссельного блока, проблемы с топливной аппаратурой, ухудшение здоровья людей, склонных



к аллергии, – под каждый вид фильтров свой список проблем.

Дело в том, что сроки замены – это совсем не то же самое, что параметры фильтрации. Представьте, что начнете ходить в чумной барак в простой марлевой повязке вместо специального защитного костюма, но будете менять ее каждые 20 минут. Поможет частая смена фильтрующего элемента? То-то же! С фильтрами все то же самое, дешевые обеспечивают функцию психологической защиты и бугафории.





Главное, чтобы размерчик сидел

Отдельного внимания заслуживает кросс-предложение от подборщиков запчастей. Для целого ряда автомобилей, с целью оптимизации производства, конвейеры используют одинаковые корпуса воздушных фильтров. То есть типоразмеры фильтрующих элементов у них одинаковые. Подобная ситуация существует и с другими типами фильтров, в том числе с масляными.

Нередко у полуторалитрового атмосферного чехлика может быть точно такой же корпус воз-

душного фильтра, как у трехлитрового битурбового безумца!!! И корпуса масляных фильтров с посадочными размерами и привальными плоскостями могут не отличаться.

«Специалисты» по подбору запчастей нередко, чтобы быстрее убедить клиента, предлагают самый недорогой вариант фильтра, который влезет в «любой» корпус и на «любой» мотор определенной модели накрутится. Но моторы-то разные! Как вы думаете, фильтр на атмосферный 1,6 будет по своим характеристикам таким же, как его собрат на форсированные три литра? Разумеется, нет!

Производители двигателя изначально подбирают характеристики фильтрующего элемента

под каждый конкретный агрегат, это очень важно понимать при покупке. Нередко для атмосферных моторов используется бумажный фильтрующий материал, а для турбированных – синтетический. Притом внешние размеры одинаковые. Именно поэтому выбирать фильтр необходимо строго в соответствии с VIN-кодом вашего автомобиля, чтобы его пламенное сердце не остановилось раньше времени.

Поменяем на глазок

А теперь рубрика «Ужасы среди нас». Несмотря на прогресс и массовое высшее образование населения, немалое количество автолюбителей и, что страшнее, мастеров независимых станций техобслуживания определяют

сроки замены воздушного фильтра визуально, по состоянию.

С одной стороны, понятно, если фильтр продырявился, в его корпусе завелись летучие мыши, видны плесень, песчаные дюны или глина, значит, его пора менять. С другой, не все загрязнения можно легко разглядеть. Если машина постоянно эксплуатируется в городе, то фильтр способен долго держать лицо. Но стоит помнить о написанном выше в нашей статье. На эффективность очистки воздуха влияют не только пыль, грязь и кузнечики, но и влага, перепады температур (особенно характерные в осенне-зимний период), интенсивность воздушного потока (всасывание воздуха), старение материалов. Все эти факторы, помимо механических загрязнений, изнашивают не только бумажный, но даже самый современный синтетический материал. С каждым днем нарастают усталостные характеристики материалов, параметры фильтрации снижаются, вымываются пропитки, вместе с фенольными смолами, усыхают эластичные уплотнения. К тому же сложно определить визуально наличие в фильтре кристаллов соли и остатков реагентов, которые, попадая в двигатель, значительно снижают характеристики



моторного масла. Поэтому настоятельно рекомендуем менять расходные материалы строго в соответствии с предписаниями производителя.

Продувочный ремонт

Есть еще один, куда более дикий способ «обслуживания» фильтрующих элементов. Для экономии средств его применяют к фильтрам салонного воздуха, чуть реже к воздушным, называется он «промывка-продувка». Применительно к капроновым и металлическим сеткам предварительной очистки топлива такой способ с определенными оговорками применим.

Но в случае с фильтрами тонкой очистки – недопустим. Дело в том, что даже синтетические фильтрующие элементы не любят соприкосновения с водой и тем более моющими жидкостями. А продувка сжатым воздухом ведет к структурному разрушению материалов – на такие нагрузки фильтры просто не рассчитаны.

Кстати, салонный фильтр обладает самой высокой степенью очистки воздуха, качественные представители сегмента способны удерживать частицы до 0,5 мкм, которые в 140 раз меньше толщины человеческого волоса!

Такая эффективность необходима, чтобы защитить водителя и пассажиров от пылицы цветущих растений и даже некоторых вирусов. Соответственно, стирать или продувать его точно не стоит.

Да, существуют специализированные воздушные фильтры мотора с околонулевым сопротивлением, применяемые в автоспорте и тюнинге. Многие из них промывать допустимо, но это отдельная история, не относящаяся к массовому рынку запчастей.

Топливный фильтр

С модулем очистки топлива связан еще один интересный миф. Считается, что в современ-

ных автомобилях его менять вообще не надобно, будто бы он способен трудиться в баке весь срок службы транспортного средства.

С одной стороны, миф этот обоснован тем, что современные автопроизводители подразумевают полноценный срок службы нового автомобиля в течение примерно 7 лет. Поэтому материал фильтрующего элемента погружного модуля топливного насоса производится из высококачественных дорогих синтетических материалов. Но понятие «срок службы» автопроизводители определяют по-разному. В случае с бюджетными машинами фильтрующий элемент лучше менять на пробегах в



100–150 тысяч километров, за это время он «выдыхается». Топливные фильтры автомобилей среднего и бизнес-класса служат подольше, до 180–200 тысяч километров пробега. Авто премиум-марок имеют очень точный ресурс замены деталей и расходников, и зачастую их топливные фильтры меняются на относительно небольших пробегах, что связано в первую очередь с необходимостью защиты их дорогостоящих систем и мотора, а не со скромным ресурсом.





некачественным бензином или соляркой, после чего пришлось промывать форсунки.

В случае если у вас дизельный автомобиль, к качеству и регламенту замены топливных фильтров стоит относиться с еще большей скрупулезностью. Здесь топливный фильтр часто играет роль сепаратора, удаляя губительную для форсунок влагу.

Качество – это не только бренд

При обслуживании автомобилей всегда используйте продукцию только проверенных производителей, чей список можно найти на странице 44 нашего журнала. Копеечная экономия

почти всегда выливается в очень дорогой и долгий ремонт.

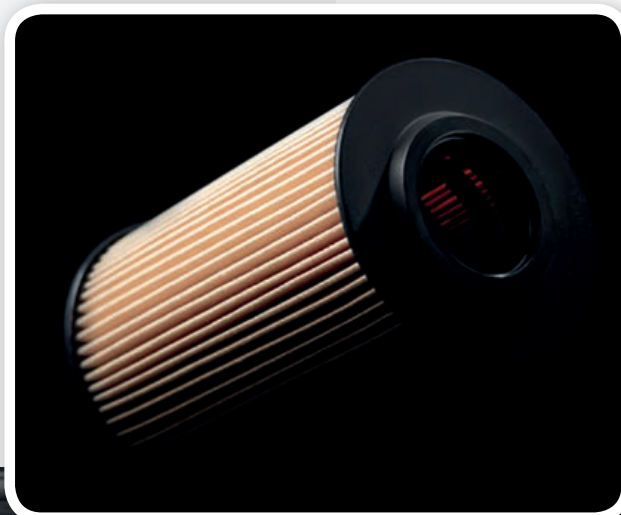
Ведь, выбирая качественные бренды, вы платите не только за известное название на упаковке, высокооплачиваемый труд европейцев и массивную рекламу, но в первую очередь за высокие характеристики фильтрации.

Скажем, высокий уровень автоматизации производств позволяет свести к минимуму затраты на персонал и рабочую силу, в современных фильтрах всего около 20% стоимости приходится на зарплаты и прочие производственные расходы, и около 80% себестоимости – это качественные материалы, из которых продукт изготовлен.

У недорогих марок пропорция издержек иная, так как инвестировать в высокую автоматизацию труда, как правило, им не под силу. Вы сами можете найти на YouTube массу роликов, в которых трудолюбивые азиаты собирают автокомпоненты и технику в адских кустарных условиях. Экономят ноунейм-бренды на всем, включая рекламу, оборудование и материалы.

Простые выводы

Для того чтобы ваш автомобиль был в порядке, соблюдайте регламенты замены любых расходников, в том числе фильтров. Не пытайтесь восстановить фильтрующие материалы, сегодня они представляют собой высокотехнологичный продукт и не подлежат повторному использованию (кроме некоторых случаев в автоспорте). Избегайте подозрительно дешевых расходников и марок производителей без истории, так как обслуживание автомобиля – не скачки и темные лошади в этом деле редко приносят дивиденды. И главное, всегда подбирайте компоненты по VIN-номеру своего автомобиля, чтобы они точно соответствовали всем параметрам мотора. ■





Автомобиль с пробегом

Лето всегда было горячей порой для приобретения машины с пробегом. Вдобавок к этому экономическая и рыночная ситуация сегодня диктуют повышенный интерес граждан именно к вторичному сегменту. Именно поэтому мы предлагаем вашему вниманию несколько простых советов по подбору поддержанного автомобиля, чтобы в будущем он не досаждал необходимостью частых ремонтов.

Иван Лапырин

Первичная диагностика

В России принято быть фаталистом, верить в чудеса и надеяться на лучшее. Но при выборе автомобиля я рекомендую на время забыть о такого рода скрепах и ценностях. Дело в том, что, по разным оценкам, всего 20–25% покупателей автомобилей с пробегом утруждают

себя первичной диагностикой жизненно важных систем приобретаемого автомобиля на вторичном рынке. В результате чего возникает немало страхов о зловонных перекупках, дровах на колесах и опасности выбора машины с пробегом. Мол, лотерея это все. Но если прыгать с парашютом, не проверяя верность укладки сего девайса, это тоже лотерея, как и прыгать с тарзанки, не проверяя, закре-



они не попадают в рекомендованные допуски, это может говорить о серьезных проблемах). Обязательно проверьте машину у электрика, подключите диагностические сканеры, чтобы узнать точный пробег, выясните, менялась ли система безопасности (подушки, пиропатроны механизма натяжителей ремней безопасности).

В случае если машина оснащена автоматической коробкой передач, вариатором или роботизированной коробкой, проверка просто обязательна. Лучше проводить ее в специализированной мастерской либо приехать к официальному дилеру на комплексную проверку. Ремонт двигателя или переборка автомата обойдутся вам куда дороже даже самой тщательной диагностики, в сотни тысяч рублей вместо пяти или пятнадцати.

Первичный отбор

Но не будешь же кататься по сервисам и тратить приличные деньги на каждый встретившийся экземпляр? Конечно же, нет. Прежде чем везти машину на

детальный осмотр, вы можете самостоятельно ее осмотреть и выявить те или иные дефекты. А значит, снизить цену покупки или вовсе от нее отказаться в пользу лучшего варианта.

Для начала не стесняйтесь говорить с текущим владельцем. Смело расспрашивайте его обо всех нюансах: где, как и когда обслуживалась, были ли ДТП, какие проблемы по автомобилю есть на данный момент и почему человек ее продает. Так вы сможете понять, насколько человек честен, а его слова подтвердят (или опровергнут) дальнейший осмотр и диагностика.

Как правило, честным продавцам нечего скрывать и они охотно делятся информацией. Если вы присмотрели машину в салоне, требуйте диагностическую карту и точно так же расспрашивайте менеджеров по продаже. В приличных заведениях приемка автомобиля у предыдущего владельца проходит очень тщательно, с занесением всех повреждений и параметров в диагностический лист.

плен ли канат. Поверьте, на рынке сегодня представлено много достойных экземпляров транспорта б/у, просто полагаться на судьбу при его выборе не стоит, лучше обратиться в специализированный сервис, чтобы потом не кусать локти. Итак, перед тем, как купить машину с пробегом, едем на диагностику.

Очень тщательно проверяйте геометрию кузова, подвеску, параметры схода-развала (если



Также хорошие салоны проводят предпродажную подготовку, устраняя неисправности, меняя технические жидкости и расходники. Они же дают обязательную гарантию на автомобиль и заключают с вами официальный договор. С такими продавцами работать легче, ведь по закону они не имеют права умолчать о неисправностях машины. А если все-таки умолчат, вернуть авто через суд для вас будет гораздо проще, точно так же как и потребовать ремонта за их счет.

Кузовные вопросы

После разговора есть смысл приступить к самостоятельному осмотру, после которого вы примете решение, достойна ли данная автомашина поездки в сервис и дополнительных трат времени и денег.

Самый дорогой компонент любого автомобиля – это кузов. Машина, побывавшая в аварии, мало того что теряет свои способности защищать седоков, так еще способна впоследствии принести немало неприятных сюрпризов по электрике и подвеске. Разумеется, авария аварии рознь. Притертый бампер, помятые крылья или двери обычно неопасны, в отличие от нарушения силовой клетки кузова, но

от серьезных ДТП в основном последствия видны сразу.

В первую очередь приглядитесь, одинаковы ли зазоры дверей, капота и крышки багажника со всех сторон. Если зазоры разные, значит, детали снимали либо не смогли восстановить геометрию после серьезной аварии.

Кроме того, двери, крылья, капот и крыша не должны отличаться по оттенку и фактуре от остальных элементов кузова. Разница явно говорит о кузовных работах и окрасках. Исключением могут служить пластиковые бамперы, особенно на европейских авто, отличия их оттенка от остального кузова в небольших величинах допускаются.

Важно! Поверхность металла должна быть ровной, без «волн», подтеков краски, бугорков, прозрачных пузырьков или точек. Все это хорошо видно, если смотреть под углом на отблеск света. Да, осматривайте только чистые машины, пыльный или грязный автомобиль должен натолкнуть вас на определенные подозрения.

Будет здорово, если вы возьмете с собой толщиномер для определения слоя краски и грунта. Его можно арендовать в интернете за небольшие деньги,



а инструкции по пользованию предварительно посмотреть в интернете. Пользоваться им просто, а профит очевиден – увидеть последствия даже очень качественного ремонта.

Нелишним при этом будет почитать в интернете, какие параметры толщины краски нормальны для выбранной модели. Обычно толщина варьируется в пределах 80–160 микрон.





Осмотрите салон

Если кузов признан годным, пора отправляться в салон, так как именно здесь мы можем узнать много важного о реальном пробеге автомобиля.

Взгляните на материал, из которого сделан руль. Если спицы матовые, а обод глянцевый, значит, машина ездил очень много и руки водителя успели его прездорово отполировать. Облезлый

или слишком податливый обод руля также говорит о немалых пробегах. Нередко перекупщики или ушлые продавцы меняют бранку на новую, благо процедура несложная, а руль без подушки на разборках стоит около 2–3 тысяч рублей.

Чтобы обезопасить себя от этого приема, воспринимайте салон комплексно, обращая внимание на детали. Осмотрите матерчатые ковры и накладки на педалях: если они сильно затерты, то пробег, скорее всего, превышает 100 тысяч километров. Затерты стойки, вялые, вытянутые ремни безопасности скажут о том же. Посмотрите и на потолок, обычно после агрессивной чистки он покрывается мелкими катышками в районах верхних рамок дверей. Затерты до глянца клавиши центральной консоли, кнопок стеклоподъемников и исцарапанные карты дверей тоже очень информативны.

Рваные или замызганные резиновые уплотнители должны вызвать подозрения, равно как и вспученные, это может свидетельствовать об экстрарабегах или сушке автомобиля в покрасочной камере. Не стесняйтесь немного отгибать уплотнители, чтобы проверить, нет ли под

ними беловатого налета, похожего на подсохшую зубную пасту, его наличие – свидетельство полировки детали, что бывает в том числе и после окраски.

Проверьте стекла

Обязательно обратите внимание на маркировку стекол: как правило, последняя цифра числового кода обозначает год их производства. Число на маркировке должно совпадать с годом выпуска автомобиля либо быть меньше, но максимум на одну единицу. Если стекла моложе машины, значит, их меняли. А меняют стекла, как известно, в основном после аварии.

Также очень важно обращать внимание на структуру стекла. Если все стекла тонированы в массу (имеют легкий темно-зеленый оттенок), а одно нет, но код по году совпадает, значит, хитрецы-продавцы не поленились найти на разборках соответствующее году выпуска автомобиля стекло. Также маркировка производителя стекла везде должна быть одинаковой. Исключением может быть лобовое стекло и в некоторых случаях заднее.

Шинная инспекция

Многие думают, что шины – это расходники и обращать



особого внимания при выборе автомобиля на них не стоит. Но именно их состояние может о многом рассказать.

Если одно или несколько колес с одной стороны стертые больше, чем с другой, это говорит о неисправностях подвески, необходимости регулировки схождения или о том, что машину не смогли восстановить после серьезной аварии.

Шины нестандартной размерности (слишком широкие, низкопрофильные или, наоборот, с чрезмерно высоким профилем) говорят о том, что подвеска испытывала нештатные, чрезмерные нагрузки. А это, во-первых, повод для торга, во-вторых, повод более тщательно проверить подвеску на СТО.

На конвейере машину каждой конкретной марки и модели комплектуют совершенно определенными покрышками. Не ленитесь прочитать в интернете, какие именно шины должны стоять на машине с завода, особенно если пробег заявлен в районе 60 тысяч километров. Большинство современных шин легко обрабатывают этот порог, и наличие на машине нештатных покрышек говорит о том, что родные износились на пробеге

примерно в 80 тысяч километров. Поможет и маркировка года выпуска резины, которая должна совпадать с годом выпуска авто или быть меньше на одну единицу.

Как отличить такси

Выбирая машину, особенно в крупных городах, будьте начеку. Нередко под видом девственной красотицы вам постараются подsunуть полумертвую клячу из-под таксиста, перевозчика пиццы или отслужившую свое в каршеринге. Как правило, такие машины довольно молоды, от года до трех от роду, имеют свежий вид, чистенький салон и первого собственника в виде банка, лизинговой конторы или юридического лица.

Предложение кажется выгодным, свежая тачка на 10–20% ниже рынка, но представьте, что ее реальный пробег не 80–90 тысяч, а столько она проходила за 2–3 месяца, ползая, скажем, по московским пробкам. Даже своевременное обслуживание не сделает коробку и мотор вечными. Обычно такие машины изначально покрыты пленкой, что защищает их кузов, перед продажей меняются кресла и рули, нередко торпедо или даже весь



салон. Проводятся качественная химчистка и полировка.

И, тем не менее, базовые правила самостоятельного подбора все-таки имеются. Присядьте

на водительское, затем на заднее сиденье; если они продавлены настолько, что вы в них проваливаетесь, это первый и главный признак такси.





Обычно на крышу таксисты ставят шашечки (желтый фонарь), шнур к которым идет через резиновый уплотнитель одной из дверей, поищите след от него.

Более хитрые мастера проводят шнур через багажник, осмотрите и тамошные уплотнения получше.

Ищите на кузове ореолы от наклеек, иногда, если посмо-

треть краску на отсвет, отчетливо видны силуэты отклеенных надписей и логотипов.

Пора кататься

И вот только теперь, если машина понравилась после осмотра, можно проверить ее на ходу. Для этого заранее выберите рядом с местом «знакомства» неровную дорогу, напоминающую стиральную доску. Перед тем как тронуться, обязательно выключите музыку, кондиционер или печку, чтобы ничто не заглушало звуки вокруг.

Попросите на какое-то время помолчать продавца и откройте все окна, чтобы слышать происходящее снаружи. Если из-под машины слышны глухие или звонкие стуки, значит, придется ремонтировать подвеску. Что на современных машинах может вылиться в сумму в 80 и даже 200 тысяч рублей.

Если при езде по неровностям в районе ног водителя слышатся глухие постукивания или вибрации идут от руля, насторожьтесь, ремонт рулевой – дело затратное.

При торможении руль не должен вибрировать, это приговорит тормозные диски.

Помните, что двигатель не должен дергаться и «чихать», на нем не должно быть масляных подтеков, коробка и подшипники колес не должны «выть» или «гудеть».

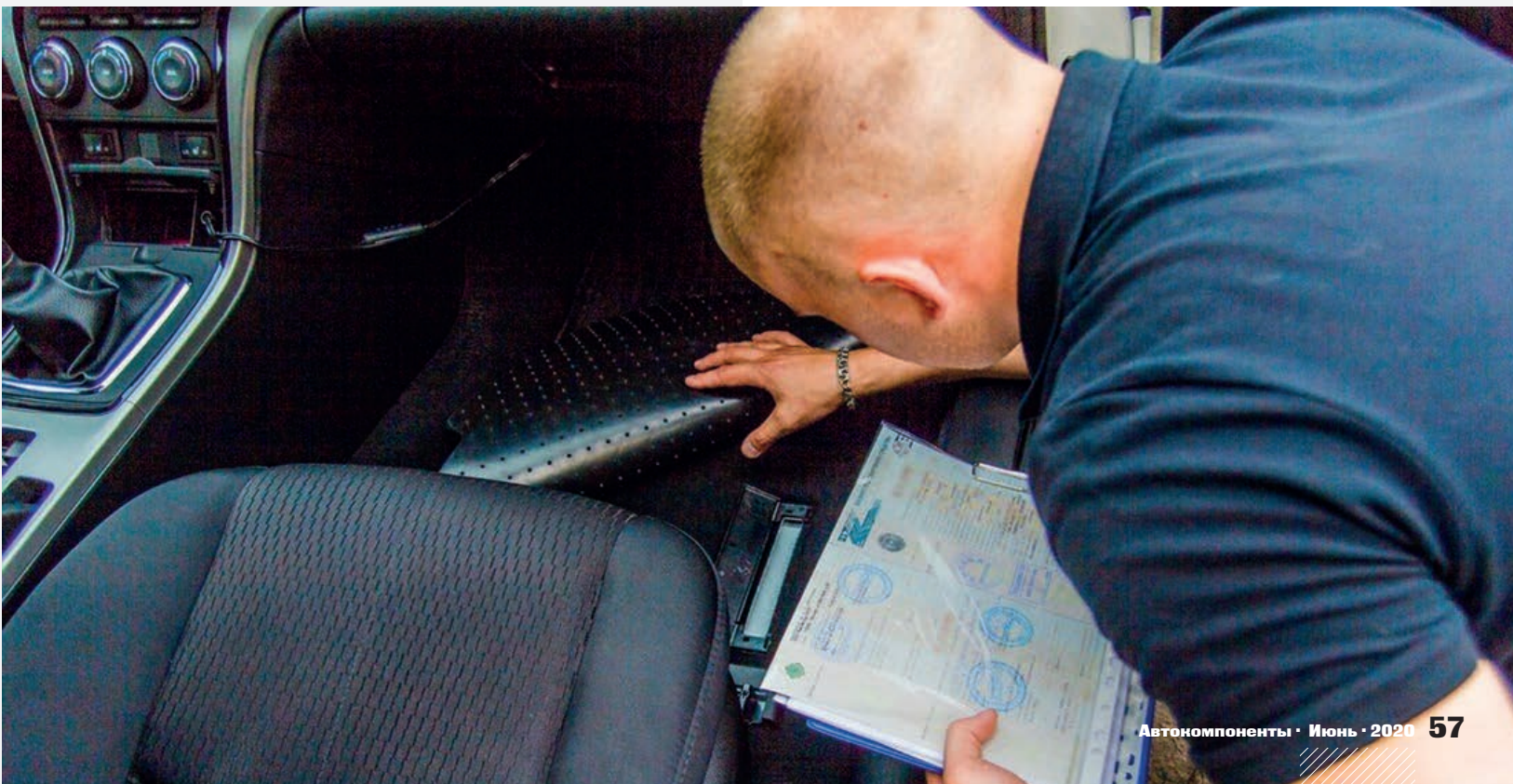
Резюме

И только теперь, если все нормально, отправляйтесь на диагностику, за которую заплатите свои кровные. Такая инвестиция вернется сторицей: если мастера СТО что-нибудь найдут, это станет обоснованным поводом для торга, и деньги на диагностику вы отобьете. А если не найдут – радуйтесь, вы приобретаете надежный и качественный автомобиль, который не будет тянуть из вас деньги в будущем (опять-таки, экономия).

Очень важно уже после покупки поменять все расходные материалы: фильтры, масло в двигателе и коробке, проверьте плотность антифриза и электролита аккумулятора. Мало ли что там было залито и навинчено. Качество расходных материалов очень важно.

Отдельно рекомендуем озаботиться юридической чистотой предстоящей сделки, но это уже совсем другая история.

Удачных вам покупок! ■



Дорогие друзья!



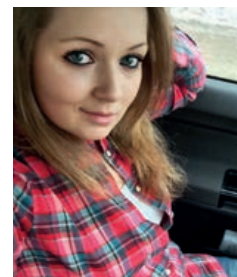
В прошлом номере журнала «Автокомпоненты» мы запустили акцию.

Условия были просты: трое новых подписчиков официальных аккаунтов журнала в Instagram, Facebook, VKontakte получат суперстильные наручные часы.

Мы подвели итоги и готовы озвучить победителей. Ими стали: Касьянов Богдан, Довлатова Кристина, Гридяев Александр.

Кристина:

«Я водитель со стажем, но называть детали без подсказки мне будет сложно. Однажды я наткнулась на статью про женщин в автопроме и поняла, что это не скучные железяки, а вполне интересные предметы. Теперь я люблю полистать журнал, особенно рубрику с историческими фактами»



Богдан:

«Я давно увлекаюсь автомобилями, конечно, не профессионально, я любитель. Мне интересно почитать, что можно подкрутить в машине самостоятельно, что можно починить. В этом мне помогает разного рода литература, и ваш журнал в том числе. Желаю вам удачи в вашей работе»



Александр:

«Я буду краток. Очень приятно получать подарки, а когда их дарят просто так, за то, что тебе интересно, вдвойне приятно. Спасибо!»



Квитанция	<p>Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп» ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 30101810200000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593</p>																																				
	<p>ФИО, адрес, телефон плательщика</p> <table border="1"> <tr> <th colspan="12">Журнал «Автокомпоненты» 2020 год</th> </tr> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> <th></th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Журнал «Автокомпоненты» 2020 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12													
Журнал «Автокомпоненты» 2020 год																																					
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																											
Отметки банка	<table border="1"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Подпись плательщика</p>	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																																
Вид платежа	Дата	Сумма																																			
Оплата подписки																																					
Квитанция	<p>Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп» ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 30101810200000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593</p>																																				
	<p>ФИО, адрес, телефон плательщика</p> <table border="1"> <tr> <th colspan="12">Журнал «Автокомпоненты» 2020 год</th> </tr> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> <th></th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Журнал «Автокомпоненты» 2020 год												№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12													
Журнал «Автокомпоненты» 2020 год																																					
№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12																											
Отметки банка	<table border="1"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>Подпись плательщика</p>	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																																
Вид платежа	Дата	Сумма																																			
Оплата подписки																																					

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 2020 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

ВСЕ СПЕКТР АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ



ИНТЕРАВТО

16-я международная выставка автомобильной индустрии

Автомобильные двигатели
и их компоненты



Шины и ремонт шин,
резинотехнические изделия

Гаражное и диагностическое
оборудование



Оборудование
и комплектующие для автомоек

Оборудование для кузовного
ремонта автомобилей



Автомобильная
химия, масла

Автоэлектрика
и автоэлектроника



Автомобильные
аксессуары

Реклама

25-28 АВГУСТА 2020

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



УПЛОТНЕНИЯ

КОНТРОЛЬ
ВИБРАЦИИ

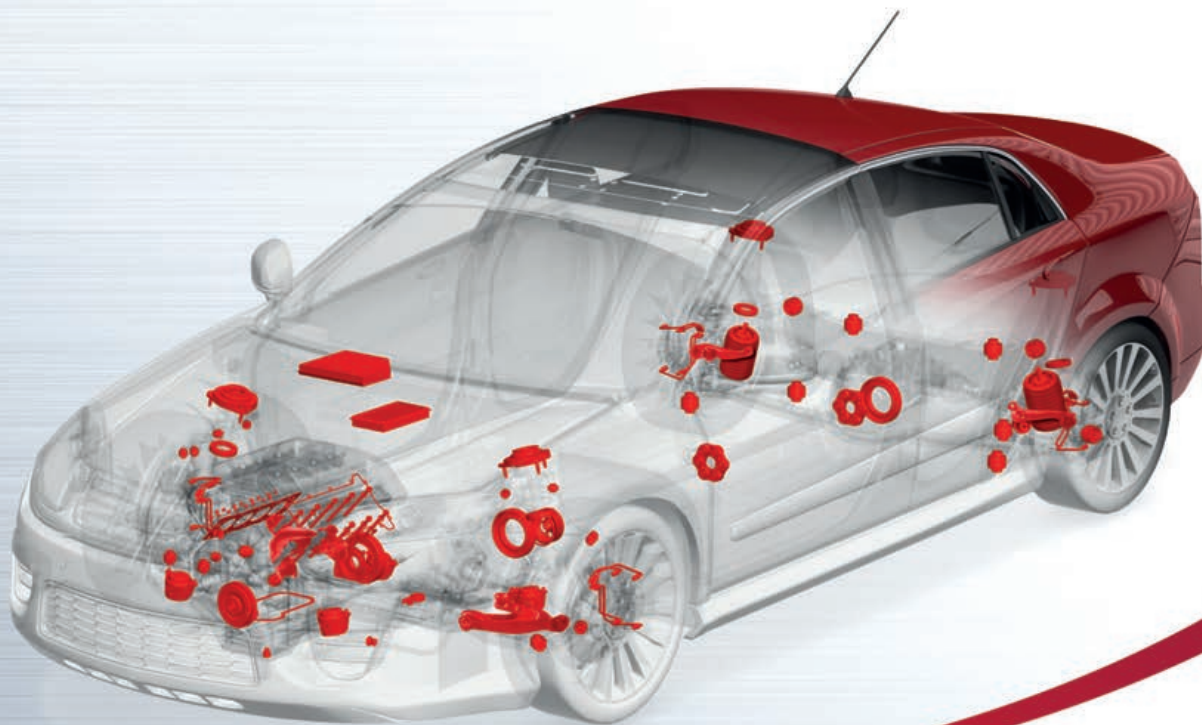
ВОЗДУШНЫЕ
ФИЛЬТРЫ

НАШЕ КАЧЕСТВО ЗАЛОГ ВАШЕГО УСПЕХА



www.corteco.com

АВТОКОМПОНЕНТЫ ОРИГИНАЛЬНОГО КАЧЕСТВА



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES



 Vibracoustic



micronAir®

a brand of
 FREUDENBERG

 CORTECO®