

авто

№9 Сентябрь 2013

КОМПОНЕНТЫ

Рожденный зажигать

Свободу автозапчастям

Работа над ошибками

На пороге крутых перемен

МАК
2013

ЛИЦО ОТРАСЛИ

Премия «Мировые Автомобильные Компоненты»

Узнайте о нас больше



www.maks-m.com

www.maks-m.com



FENOX
Automotive Components

**НАШИ ЗАПЧАСТИ
РАБОТАЮТ КАК ЧАСЫ**



www.fenox.com



Приступим!

Меня зовут Михаил Калинин. Многие из вас, уважаемые читатели, меня прекрасно знают, поскольку я уже более десяти лет работаю в специализированных СМИ по теме автобизнеса и послепродажного обслуживания автотехники. Теперь я возглавляю это славное издание – «Автокомпоненты».

Что привлекло меня в нем? Несомненно, высочайший профессионализм и увлеченность команды издательского дома, занимающейся выпуском журнала. Ее энергия, ее пламенная страсть и энтузиазм каждого конкретного сотрудника, участвующего в процессе. Мне приятно войти в этот коллектив и привнести с собой накопленные умения, навыки и знания, направив их в русло созидания и развития.

Не хочу делать программных заявлений с многозначительным подтекстом. Скажу просто – мы будем продолжать работать. Работать качественно, работать с полной отдачей, чтобы донести до нашей уважаемой аудитории свой основной посыл – мы трудимся для вас! Для того, чтобы ваш бизнес стал эффективнее и приносил еще больший доход, еще большее удовлетворение! Мы будем продолжать знакомить вас с передовыми разработками как в технологической, так и в бизнес-сфере, с лучшими практиками в области управления и маркетинга, с последними инновациями и глобальными тенденциями. Мы расширим раздел ремонта и послепродажного сервиса, привлечем новых экспертов и именно Экспертность с большой буквы, безусловную точность, актуальность и важность доносимой информации сделаем своим основным приоритетом. Мы будем руководствоваться этим правилом в подготовке всех материалов и статей грядущих номеров, ни на шаг не отступая от заявленных целей. Так что мы уверены – с нами вы обретете надежного друга и профессионального партнера в своей работе, партнера, способного оказать самое положительное влияние на развитие вашего бизнеса. А потому вперед, друзья мои! Смело пойдете вместе к новым горизонтам, к новым завоеваниям и достижениям...



iPad



Android



Лицо отрасли



Ключевым событием в деловой программе выставки Automechanika Moscow powered by MIMS стала церемония награждения премией «МИРОВЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ».

Награждение лучших представителей нашей отрасли – практика, широко распространенная во всем мире. А вот Россия до недавнего времени была лишена системы объективной, четкой и актуальной оценки достижений представителей индустрии. Но развитие экономических отношений в русле глобально-европейской системы ценностей быстро обнаружило вакуум, образовавшийся в профессиональной среде. Глядя на своих американских, европейских и азиатских коллег, мы все явственнее замечали отличия. Ведь там давно сформировался целый сонм премий, подчеркивающих и ярко отмечающих авторитетность, передовые достижения, инновационные прорывы и т.д. отдельных игроков в совокупности отраслевого братства.

В частности, одной из самых престижных и наиболее известных в нашей отрасли считается международная премия Automechanika Innovation Award, с 1996 года приуроченная к одноименной выставке во Франкфурте-на-Майне.

Немецкой премии в престижности не уступает американская PACE Awards (Premier Automotive Suppliers'

Contribution to Excellence Award), проводимая в области технических инноваций для автотехники, которой награждаются поставщики технологий для автомобильной промышленности за передовой вклад в развитие индустрии в четырех номинациях.

Кроме того, соответствующие премии проводятся во многих странах мира, на различных отраслевых выставках, и даже в рамках национальных премий «Бренд года» есть специальные профильные номинации. Примечательно то, что все эти события активно поддерживаются средствами массовой информации.

Уже вторая церемония награждения премией «Мировые Автомобильные Компоненты», состоявшаяся в этом году, наглядно продемонстрировала прогресс: еще больше участников, еще больше радости и неожиданных открытий.

В этом году по просьбам участников организаторы внесли изменения и в положение премии, в связи с чем увеличилось количество номинаций и призовой фонд, расширился состав экспертного совета, партнеров и информационных спонсоров. А самое главное – видно, что премия стано-



Елена Федоткина, руководитель проекта «Премия «Мировые Автомобильные Компоненты»



Петр Кирчев, ОАО «АСМ-Холдинг»



Лейсан Занирьянова, ОЗЗ «Алабуга» и Александр Шубин ИД «Манс Медиа»





Денис Багай, FENOX



Олег Рябцев, BOSCH



Марина Белоглядова
ИД «Автомобильное время»



Татьяна Шишкова, компания «Авто-Холланд»



Михаил Калинин, журнал «Автокомпоненты»

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ		ГОЛОСОВАНИЕ НА САЙТЕ
Автолампы года		
Philips		OSRAM
Аккумуляторы года		
Зверь		Varta
Амортизаторы года		
Sachs		KYB
Бренд года в сегменте ГСМ		
Castrol		Mobil
Бренд года в сегменте зимние шины		
Nokian Tyres		
Бренд года в сегменте летние шины		
Continental		Michelin
Бренд года в сегменте кованные диски		
SLIK		
Бренд года в сегменте литые диски		
K&K		
Приводные ремни года		
Gates		Contitech
Радиаторы года		
Nissens	ДЗР	Luzar
Свечи зажигания года		
Denso		NGK
Сцепления года		
Valeo		LUK
Тормозные колодки года		
TRW		Ferodo
Фильтры года		
Mann-Filter		
Шаровые опоры года		
Белмаг		Finwhale
Щетки стеклоочистителя года		
Alca		Champion
ГРАН-ПРИ. БРЕНД ГОДА		
BOSCH		FENOX



Дмитрий Наверин, OSRAM



Сергей Кривонорытов, VARTA



Артур Нигматуллин, NISSENS

вится не просто объективным, а авторитетнейшим, заслуживающим самого пристального внимания операторов отрасли мероприятием. Вокруг нас объединяются и другие профессиональные СМИ, рука об руку с нами идут профессиональные ассоциации и партнерства, научно-исследовательские институты, образовательные учреждения, аналитическо-консалтинговые структуры, выставочные компании и, конечно же, ведущий отраслевой форум – MIMS Powered by Automechanica.

Все это значит, что назревшая необходимость в собственном, национальном, беспристрастном и объективном индикаторе инновационности, профессионализма и трудолюбия наконец удовлетворена. При этом участие в премии более чем 500 производителей из многих стран мира в 16 номинациях, а также Гран-при – «Бренд года», позволяет с полным правом называть данную премию международной. Ее поддержали такие компании, как ОЭЗ «Алабуга», ОАО «АСМ-

Холдинг», ИД «Автомобильное время», международное маркетинговое агентство AGV-Aftermarket, портал Auto.ru, ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ», «АвтоХолланд» (бренд «KLG»), группа изданий «Авто Медиа», Russian Automotive Market Research (НАПИ), МАМИ, «4 точки», «5 колесо», НИИСТА.

Особенность премии, подтверждающая ее объективность и открытость, – выбор лауреатов осуществляется двумя путями. Во-первых, авторитетным жюри – экс-

пертным советом, в который в этом году входили:

- Александр Сергеевич Ковригин, заслуженный экономист РФ, заместитель генерального директора ОАО «АСМ-Холдинг», первый заместитель председателя комитета по предпринимательству в автомобильной сфере Торгово-промышленной палаты РФ
- Михаил Калинин, главный редактор журнала «Автокомпоненты»
- Константин Закурдаев, главный редактор журнала



Светлана Семенова, бренд ЗВЕРЬ



Сергей Бесноровайный, KYB



Мария Котвицкая, международное маркетинговое агентство AGV и Юрий Попов, MOBIL



Наталья Трубетская, бренд LUZAR и Тимур Имнаишвили, FEDERAL MOGUL



Ирина Корнеева, MANN-FILTER



Михаил Новиков, PHILIPS

«Спецтехника и коммерческий транспорт»

- Татьяна Арабаджи, директор журнала «Автобизнес», директор Russian Automotive Market Research (Руссиан Аутомтив Маркет Ресече)
- Петр Левицкий, главный редактор журнала «Новости автобизнеса»
- Марина Белоглядова, директор ИД «Автомобильное время», журналы «Кузов», «Управление автобизнесом»
- Александр Шубин, руководитель технического отдела журнала «Автокомпоненты»

- Анна Игнатьева, директор группы изданий «Авто Медиа»
- Владимир Матвеевич Ягнятинский, к.т.н., генеральный директор «НИИСТА»
- Мария Котвицкая, директор международного маркетингового агентства AGV – Автомаркет
- Сергей Михайлович Круглов, заместитель начальника управления научно-исследовательских работ, доцент МГМУ (МАМИ), заслуженный машиностроитель РФ
- Александр Семенович Левит, начальник управления

анализа и прогнозирования рынка автомобильных компонентов ГНЦ РФ ФГУП НАМИ

- Иванов Николай Федорович, главный специалист центра прогнозирования отрасли ГНЦ РФ ФГУП НАМИ
- Олег Растегаев, эксперт журнала «Авторевю»
- Олег Богданов, главный редактор журнала «5 колесо»
- Сергей Арбузов, шеф-редактор портала Авто.ру
- Максим Кусков, руководитель интернет-магазина «4 точки»

Во-вторых, выбрать лучшего из лучших мог каждый желающий посредством интернет-голосования. Здесь надо отметить, что премия нашла широкий отклик в профессиональной среде – количество проголосовавших на сайте премии превысило 25 000 человек; количество проголосовавших на выставке «Автомеханика.MIMS – 2013» – 2000 человек.

Спонсором фуршета стал ТД «Межреспубликанский винзавод», призы и подарки для голосовавших на сайте



Алексей Прусанов, CONTITECH



Инна Анимова и Эдуард Дигель, NGK



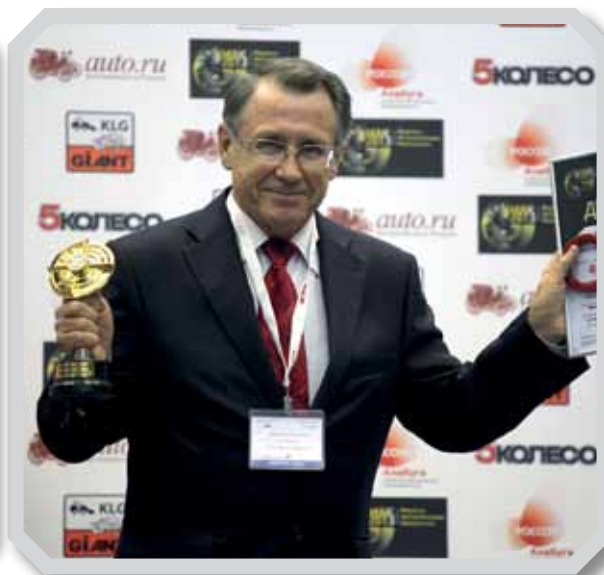
Сергей Хорьнов, TRW



Игорь Плотников, DENSO



Андрей Чебашев, ДЗР



Юрий Ардабачний, Рефмашпром

премии и выставке предоставили OSRAM, «Петро-Канада», AIMOL, alca, «Сильвер-Лайн». Как видим, во многих номинациях мнение экспертного совета совпало с результатами голосования, что лишней раз подтверждает объективность и беспристрастность премии.

Лауреатами в номинации «**Иновационные разработки года**» стали Federal Mogul – «Свеча зажигания с технологией ACIS» и «Рефмашпром» – «Подшипник новой конструкции с повышенным ресурсом».

Специальных наград были удостоены:

- «СК-Промавто» – «Лучшая программа по защите оригинальной продукции»
- Bosch – «Лидер Сибирского региона»
- AIMOL – «За продвижение продукции», «За разработку новых продуктов» – диплом от Russian Automotive Market Research и журнала «Автобизнес»
- Brembo S.p.A. – «Диски Brembo – проверенное качество»
- TMD Friction – «Тормозные колодки Textar – 100 лет безопасности»
- Sangsin Brake – «За разработку в области изготовления фрикционных материалов»
- KYB – лидер по опросу посетителей выставки Automechanika Moscow powered by MIMS 2013

Компания Valeo получила диплом «За разработку полифенольного фильтра». И еще несколько цифр о премии в заключение. На торжественную церемонию вручения собрались 300 производителей автокомпонентов, 100 представителей дилеров и оптовых компаний, 200 представителей СМИ, аналитических и PR-агентств, научно-исследовательских институтов, представителей автокомпонентной отрасли

и т. д. Им была предоставлена уникальная возможность поделиться опытом, завести новые профессиональные знакомства и, конечно, самое главное – узнать имена лучших из лучших. И они отлично ее использовали! По общему мнению, церемония награждения прошла блестяще, премия показала свою мощь, свою объективность и авторитетность. Так что премия, мы уверены, будет жить и развиваться как явление актуальное, нужное и профессиональное. В будущем году профессиональное сообщество ждет продолжения. И мы искренне этому рады.



Виталий Тянь, SANGSIN BRAKE



Дмитрий Мусальников, СК-Промавто



Игорь Граф, Gates



Станислав Веселов, CONTINENTAL



Борис Кормилицин, BREMBO



Константин Дюнин, TEXTAR



Александр Куприн, FINWHALE



Наталья Куприянова, SACHS



Андрей Атаманенко и Eric Steinbecher, LUK



Наталья Масленикова, VALEO



Нина Харитонова, AIMOL



Эдуард Радупов и Том Хайнер, ALCA



Олег Харанухин, БЕЛМАГ

Главный редактор
Михаил Калинин
Редактор
Анастасия Федоткина

Арт-директор
Андрей Стоцкий
Художник
Алексей Шухардин
Корректор
Юлия Савина

Аналитический отдел
research@maks-m.com

Технический отдел
Руководитель - Александр Шубин
szhubin_av@maks-m.com

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 Федоткина
f.elena@maks-m.com

Контактная информация:
107996, г. Москва,
ул. Кузнецкий мост, д.21\5, оф. 4046
Тел.: +7(495) 955-90-80
Факс: +7(495) 955-90-80
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

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

Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Регистрационный номер
ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011
Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубликованной
информации несут авторы публикаций.

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

Подписано в печать 1.09.2013 г.

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

Содержание

Новости. События. Презентации

Лицо отрасли	2
Все интереснее и интереснее	22

Рынок компонентов

Рожденные зажигать	40
Авторынок без контрафакта	46

Экономика. Бизнес. Практика

Свободу автозапчастям	48
Работа над ошибками	58
Ликвидация неликвида	62

Сервис. Эксплуатация. Оборудование

Лучшие бренды автосервисного оборудования	68
На пороге крутых перемен	72
Авто зимой	77
Градуслик для мотора	80
Совсем как новый	86



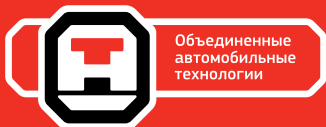
КАЧЕСТВО В ДЕТАЛЯХ

ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТА НА ДОРОГАХ



Продукция СААЗ это:

- улучшенные потребительские свойства;
- стабильная работа узла даже при резких перепадах температуры;
- увеличенные показатели по стойкости к коррозии от воздействия внешней среды;
- 100% контроль качества.



Официальный дистрибьютор - Торговый Дом ОАТ
Тел.: +7 (8482) 21-05-24, 20-66-41
www.td-oat.ru

Требования, предъявляемые к тормозным колодкам



Свойства фрикционной накладки непосредственно влияют на эффективность торможения. Сила трения (или тормозной момент), создаваемая тормозным механизмом той или иной конструкции, находится в прямой зависимости от давления поршня на колодку и от свойств фрикционного материала колодки – фрикционной накладки. Немудреные с виду, серенькие детальки только с виду кажутся простыми. На самом деле требования к колодкам очень жесткие. Вот их далеко не полный список.

- Обеспечить оптимальный и постоянный коэффициент трения во всем интервале рабочей температуры.
- Обладать высоким сопротивлением тепловой усталости и устойчивостью против теплового удара.
- Быстро выходить на нормативный режим при низкой температуре.
- Как можно быстрее возвращаться к этому же показателю после аварийного перегрева.
- Не скрипеть.
- Обладать определенной податливостью (адаптироваться к небольшим биениям диска).
- Изнашиваться с заданной интенсивностью.
- Обладать достаточной механической прочностью на излом и сдвиг (на срез в плоскости соединения с основой).
- Не иметь склонности к прилипанию к поверхности диска даже при перегреве.
- Быстро притираться к рабочей поверхности диска.
- Быстро восстанавливать свойства после контакта с водой.
- Обладать определенной теплопроводностью (не допускать перегрева тормозного цилиндра и закипания рабочей жидкости).
- Иметь определенные геометрические и термические кондиции основы

(для работы без заеданий из-за коробления основы).

Огромные перепады температур, высокие механические нагрузки, вода и грязь, попадающие на тормозные механизмы, не должны вывести их из строя. Конечно, эффективность торможения не должна упасть ниже определенного нормативами уровня даже при серьезном перегреве. В идеальной колодке эти параметры должны оставаться в норме после перегрева колодки при аварийном торможении.

Перечисленные свойства коренным образом влияют на работоспособность самой колодки и тормозного механизма в целом, поскольку:

- Если коэффициент трения при больших нагрузках будет непредсказуемо уменьшаться, то при любом усилии на педаль нужного эффекта торможения не получится. (Согласно ГОСТу Р 50507-93 коэффициент трения не должен отклоняться от номинала более чем +/- 20% во всем интервале рабочих температур.)
- Недостаточно прочное соединение накладки и основы при резком торможении может привести к срыву накладки и выходу тормозного механизма из строя в самый критический момент. (Согласно ГОСТу Р 50507-93

усилие отрыва должно составлять 1200-2500 кг в зависимости от площади соединения с основой.)

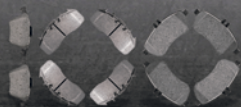
- Некондиционная по твердости колодка вызовет при торможении посторонние звуки и повышенный износ диска.
 - Чем материал мягче, тем легче дозировать усилие – тормоза «цепляются» хватко и прогнозируемо, но тем труднее обеспечить нужную износостойкость.
 - Недостаточная износостойкость приведет к частой замене колодок. (Как правило, при расчете износостойкости исходят из рекомендации (это не норматив, а рекомендация) – четыре комплекта колодок должно хватать на один комплект дисков.)
 - К закипанию тормозной жидкости может привести излишняя теплопроводность накладки.
 - Несоблюдение производителем геометрических параметров колодки может вызвать срыв или заедание ее в суппорте.
 - Термически не обработанную основу может перекосить в процессе работы, что также влечет за собой выход тормозного механизма из строя.
- От свойств тормозных колодок зависит эффективность работы тормозной системы автомобиля и, соответственно, безопасность его эксплуатации.
- По мнению психологов, человек лучше приспособлен к восприятию линейных (прямо пропорциональных) зависимостей. В случае с тормозами это означает, что интенсивность замедления должна четко соответствовать усилию на тормозной педали.
- Однако коэффициент трения – величина крайне капризная. На нее влияет

состояние поверхности, температуры в зоне контакта, сила прижатия (давление) колодок к диску или барабану, скорость взаимного их перемещения. Задача производителя фрикционной смеси – минимизировать влияние этих факторов, сделав коэффициент трения как можно более стабильным.

Количественные показатели приведенных требований законодательно нормируются. Об основных документах было сказано чуть ранее.

Из всего здесь написанного становится понятно несколько важных вещей. Например, какой титанический труд должен быть выполнен, чтобы из множества компонентов создать фрикционную смесь, а затем сделать из нее наладку, отвечающую всем перечисленным требованиям. Становится ясно, зачем крупные концерны, такие как TMD Friction, имеют в своем составе научно-исследовательские, опытно-конструкторские, а также технологические центры, и тратят огромные средства на подбор смеси, отработку конструкции и технологии производства такого с виду простого изделия. И, самое главное, почему в случае удачи считают смесь гордостью и ноу-хау разработчика, состав которой и технологию его производства, как великую тайну, берегут от конкурентов.

Автомобиль можно остановить с помощью колодок любого типа (и любой фирмы), но все дело в качестве этого торможения и в том, как долго это качество (параметры торможения) будет стабильным при даже самых сложных условиях эксплуатации. В это качество вложены труд и опыт сотен высококлассных специалистов.



Информация предоставлена компанией TMD Friction

Советы специалистов по обслуживанию и диагностике тормозной системы

Тормозная система транспортного средства – это сложное многокомпонентное и надежное устройство.

Если колодки выбраны согласно рекомендациям производителя автомобиля и/или рекомендациям компании – разработчика колодок, если их замена произведена в полном соответствии с заводскими требованиями, если приработка пар трения выполнена правильно, если рабочие поверхности тормозного диска чистые и без грубых задигов, если осевое биение, параллельность, радиальное биение и разнотолщинность диска в норме, если у колесного тормоза чистые подвижные направляющие и отсутствует повреждение поршней, защитных колпаков, пружин и т.д., если колеса правильно отбалансированы и нормально затянуты, если износ шин не превышает допустимой величины, а амортизаторы исправно функционируют, то тормозная система должна правильно функционировать, обеспечивая требуемый уровень безопасности автомобиля. (Все только что перечисленное специалисты TMD Friction называют **условиями оптимального функционирования тормозов.**)

И, тем не менее, поскольку существуют эти «если», тормоза, как объект, обеспечивающий безопасность транспортного средства, требуют к себе постоянного внимания. Ряд исследований, основываясь на статистических данных, расставляют причины, в результате действия которых тормоза могут быть выведены из строя или эффективность работоспособности их существенно снижена, в следующем порядке:

- низкий уровень тормозной жидкости;
- наличие воздушных пробок в системе;
- износ выше нормы тормозных накладок и других поверхностей трения (дисков, барабанов);
- попадание жидкости на пары трения тормозов;
- износ протектора шин;
- отсутствие свободного хода педали;

- отказ гидровакуумного усилителя;
- износ манжет главного тормозного цилиндра;
- утечка тормозной жидкости через шланги и их соединения;
- использование жидкости несоответствующей марки или применение рабочей жидкости, срок использования которой вышел;
- отсутствие компрессии в цилиндрах двигателя;

засорение перепускного отверстия в главном тормозном цилиндре;

- износ (поломка) амортизаторов подвески.

Поэтому именно в этом порядке специалисты рекомендуют начинать проверку тормозной системы. Кроме того, стоит удостовериться, что:

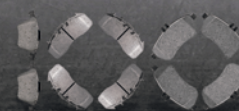
- движущие части тормозной си-

стемы, включая шток регулятора, «не закисли»;

- ABS исправна (диагностируется по дрожанию педали и отсутствию юза при торможении со скорости выше 20 км/ч);
- работают все стоп-сигналы.

Для большей наглядности причинно-следственные связи неисправностей тормозной системы можно представить в виде такой таблицы:

Неисправность	Причина	Способ устранения
Слишком большой свободный ход педали	Вышел из строя один из тормозных контуров	Проверить герметичность тормозной системы, устранить поломку и прокачать тормоза
	Неподходящие тормозные колодки	Заменить колодки на рекомендуемые заводом-изготовителем
	Повреждена манжета в главном тормозном цилиндре или цилиндре суппорта	Заменить поврежденную манжету и удалить воздух из системы
Машину при торможении ведет в сторону	Давление в шинах не соответствует норме	Проверить давление в шинах и при необходимости его откорректировать
	Шины изношены неравномерно	Заменить изношенные шины
	Замаслены тормозные колодки	Заменить тормозные колодки
	Коррозия тормозных цилиндров суппорта	Заменить тормозные цилиндры в суппорте
	Неправильная геометрия подвески или ходовой части	Измерить параметры ходовой части и устранить поломку или деформацию
Тормоза перегреваются	Неисправен амортизатор	Заменить неисправные амортизаторы
	Коррозия тормозных цилиндров суппортов	Попробовать смазать цилиндры, залив под уплотнительное кольцо специальную смазку. Если рабочий ход обеспечить не удается, цилиндры заменить
	Ручной тормоз отрегулирован неправильно (не расторможен)	Отрегулировать ручной тормоз
	Резиновые детали тормозной системы неисправны (например, разбухли из-за использования неподходящей тормозной жидкости)	Заменить все резиновые детали тормозной системы и залить жидкость, рекомендуемую заводом-изготовителем
Тормоза плохо работают, несмотря на сильное нажатие на педаль	Засорен клапан избыточного давления главного тормозного цилиндра	Разобрать и промыть главный тормозной цилиндр. Заменить тормозную жидкость
	Замаслены тормозные колодки	Заменить тормозные колодки
	Дефект усилителя тормозного привода	Проверить работу усилителя. Заглушить машину, нажать несколько раз на педаль тормоза и удерживать ее в нажатом состоянии. Завести машину – педаль тормоза должна слегка «провалиться». При обнаружении неисправности отремонтировать или заменить гидросилитель
Неравномерный износ тормозных колодок	Вышел из строя один из тормозных контуров	Проверить тормозную систему на герметичность и устранить неисправность
	Изношены тормозные колодки	Заменить тормозные колодки
	Тормозные колодки не предназначены для этого автомобиля	Заменить на рекомендованные заводом-изготовителем
	Загрязнен суппорт тормоза	Очистить суппорт и смазать специальной смазкой
Небольшие вибрации педали тормоза	Тормозная система не герметична	Проверить тормозную систему на герметичность и устранить неисправность
	Работает ABS (при сильном нажатии на педаль)	Ремонт не требуется
	Загрязнение плавающей скобы суппорта	Очистить, отремонтировать плавающие скобы или заменить. Смазать
Увеличенный свободный ход педали тормоза, она ощущается как мягкая	Большое боковое биение тормозного диска	Измерить биение тормозных дисков прибором с индикаторной головкой. Если оно превышает 0,1 мм, то проточить (если есть запас по толщине) или заменить сразу оба диска. Менять только один диск запрещено
	Слишком большой зазор в подшипнике ступицы колеса	Отрегулировать или заменить подшипник ступицы
Увеличенный свободный ход педали тормоза, она ощущается как мягкая	В тормозной системе воздух	Проверить систему на герметичность и прокачать
	Образовались паровые пробки из-за перегрева тормозных механизмов	Сменить тормозную жидкость и прокачать систему



Новый каталог продукции GATES для систем охлаждения

Компания Gates выпустила в свет каталог продукции для систем охлаждения. Новый каталог от Gates включает в себя детальную информацию по применению выпускаемых изделий практически для любого легкового или малотоннажного грузового автомобиля, которые можно встретить на дороге. В нем предусмотрены всевозможные перекрестные ссылки, включая алфавитный перечень по производителям автомобилей, перечни деталей по размерам и по номеру изготовителя, список снятых с производства и замененных позиций, а также иллюстрации для всего ассортимента продукции.

Благодаря объединению уплотнений и прокладок для нескольких вариантов применения в одной упаковке компания Gates гарантирует максимальный охват автомобильного парка при минимизации складских запасов. Еще одним дополнением ассортимента являются девять новых наборов термостатов: это наборы, содер-

жащие два термостата и установочные уплотнения/прокладки для автомобилей с двумя термостатами в системе охлаждения.

Наряду с термостатами нескольких типов в состав продукции компании Gates для систем охлаждения включены обширный ряд крышек радиаторов и расширительных бачков, изогнутые и прямые патрубки, гибкие шланги, а также переходники, необходимые для соединения патрубков отопителя. Кроме того, в новом каталоге представлены 25 новых изогнутых патрубков и пять новых крышек расширительных бачков.



Новый радарный датчик BOSCH

BOSCH разработал новый радарный сенсор дальнего действия, более мощный, компактный и экономически эффективный, чем предыдущая модель. Новый радарный датчик распознает транспортные средства еще быстрее, а значит, функции безопасности могут быть запущены раньше, что позволит предотвратить несчастные случаи или смягчить их тяжесть. Радиолокационный датчик дальне-



го действия четвертого поколения BOSCH (LRR4) будет запущен в серийное производство в 2014 году.

Основные его преимущества — это более широкая апертура, обеспечивающая быструю реакцию, если впереди идущее средство подрезает другой автомобиль, измерение высоты для улучшения функции экстренного торможения и стандартизированное производство, позволяющее снизить производственные затраты.

LRR4 надежен и подходит для всех типов автомобилей, так как не имеет движущихся частей. Вместе с дополнительным отоплением линзы он функционирует практически всегда, даже при оледенении и во время снегопада. Высокочастотный модуль использует кремний-магниевые технологии. У LRR4 есть собственный блок управления для обработки данных.

Тихие шины



Важным критерием для шин является тихая езда. Чтобы снизить уровень шума, создаваемый шинами, компания Continental разработала новую технологию ContiSilent.

Все компоненты шины, как и рисунок протектора, взяты у стандартных моделей. Остался неизменным и обод протектора, а также процесс монтажа шин. Отличие в том, что непосредственно после изготовления шины на внутреннюю поверхность протектора наносится специальное покрытие. Это особый слой пены, который «заглушает» звуковые волны, вызванные движением колес, независимо от поверхности, по которой движется автомобиль. В данный момент доступны только летние модели шин с этой технологией.

Ярославский шинный завод увеличивает мощности производства

20 августа 2013 года в Москве, в рамках реализации инвестиционного проекта по созданию производства грузовых цельнометаллокордных шин, на «Ярославском шинном заводе» холдинга «Кордиант» запущен участок резиносмешения с использованием новейших резиносмесителей английского производства.

Новое оборудование позволит не только увеличить мощность производства, но и освоить инновационные технологии и более современные виды сырья. В частности, на предприятии начато освоение новых рецептур резиновых смесей. Вместо традиционного технического углерода теперь в качестве активного наполнителя будет использоваться так называемая силика (новый вид кремнекислотных наполнителей). «Применение силики позволяет улучшить свойства резиновых смесей: снижает износ и улучшает сцепление протектора с дорожным покрытием, повышаются надежность и долговечность шин», — рассказывает генеральный директор ОАО «ЯШЗ» Валерий Николаев.



Высоковольтные провода от «СтартВОЛЬТ»

Компания «СтартВОЛЬТ» заявила о начале поставок новой товарной группы: высоковольтных проводов.

Отдел ОКР-ОТК не стал слепо следовать стандартам и предложил новые технические решения: для карбюраторных автомобилей использовать диаметр сечения провода 7 мм с пробивным напряжением 35 кВ, а для инжекторных автомобилей разработали провода с сечением 8 мм с пробивным напряжением 40 кВ. Высоковольтные провода состоят из двух изолирующих силиконовых слоев, токопроводящий сердечник изготовлен из стекловолокна, пропитанного углеродом.

Увеличенный диаметр провода позволяет сократить потери при передаче энергии от катушки зажигания до свечи. В итоге улучшаются показатели расхода топлива автомобиля.



www.osram.com, www.osram-auto.ru



OSRAM LEDRIVING® LEDFOG101

Новинка!



3 в 1: ПРОТИВОТУМАННЫЕ ФАРЫ + ДНЕВНЫЕ ХОДОВЫЕ ОГНИ + ПОВОРОТНЫЙ СВЕТ

Преимущества:

- Не имеет аналогов
- 3 в 1: ПТФ + ДХО + поворотный свет
- LED: яркий дизайн и энергоэффективность
- Замена широко распространенной ПТФ диаметром 90 мм
- Одобрена к использованию в РФ
- Большой срок службы

Комфорт доступен всем желающим



Доводчик автомобильных дверей SLAMSTOP был разработан для повышения уровня комфорта и надежности современного автомобиля.

Автоматически закрывать автомобильные двери, когда они неплотно закрыты, не новшество, и такая возможность уже давно существует на рынке.

Неударное закрытие автомобиля стало доступным не только владельцам автомобилей премиум-класса, но и всем желающим.

SLAMSTOP автоматически срабатывает в случае, если дверь не закрыта, переводя ее в закрытое положение и препятствуя ее открытию. Если дверь закрылась плотно, то устройство не срабатывает. SLAMSTOP имеет ряд функций, исключающих вероятность нанесения травмы пользователю. Конструкция технически выполнена с учетом влияния внешних факторов на процесс работы, а также с соблюдением всех норм автомобилестроения.

Доводчик SLAMSTOP способен установить любой технический специалист автосервиса.

ФИЛЬТРЫ FILTRON – НОВЫЙ ДИЗАЙН

В октябре 2013 года, впервые за 30 лет своей истории, FILTRON меняет логотип и представляет новую маркетинговую стратегию. О причинах этих изменений беседем с вице-президентом WIX-Filtron Томашем Грабиасом.

Новый логотип, новая маркетинговая стратегия... каковы цели этих изменений?

Изменения, которые наиболее видимы для наших клиентов, – такие как логотип, упаковка и то, как мы рекламируем наши фильтры, – являются свидетельством чрезвычайно успешных для нас последних лет и смелых, но ответственных шагов в будущее.

За последнее десятилетие благодаря быстро изменяющимся стандартам изменилось почти все. Времена, автомобили, на которых мы ездим, наши желания и потребности. В итоге изменились также и наши фильтры, а с ними изменилась и наша торговая марка в целом.

Тот, кто пренебрегает своим развитием, может очень легко и быстро стать ненужным в этом мире, изменяющемся с головокружительной скоростью. Мы заботимся и о развитии наших продуктов, и о том, как мы говорим о них.

Поскольку Вы говорите о развитии, какие цели у компании на ближайшие несколько лет?

Уже сегодня, если посмотреть только на независимый рынок запасных частей, мы являемся четвертой по величине производящей фильтры компанией в Европе, поставляя ежегодно на этот рынок около 70 миллионов фильтров.

В течение ближайших пяти лет мы хотим преодолеть магический барьер в 100 миллионов фильтров в год, что даст нам возможность занять второе место в списке крупнейших европейских компаний, работающих по данному профилю. Это наша цель.

Как можно это сделать? Новые рынки, новые клиенты?

И первое, и второе! Хотя мы продаем свою продукцию во всем

мире и во все страны Европы, но на каждом рынке мы все еще можем развиваться. По исследованиям, проведенным в Польше, почти 100% опрошенных людей знают о наших продуктах!

Можно сказать, что в отношении к тысячам профессионалов мы являемся на рынке «старым, добрым знакомым». Тем не менее хотим сообщить: познакомимся снова!

Во время сотен встреч с автомеханиками, владельцами мастерских, магазинов, оптовых складов мы постоянно информируем об изменениях, которые произошли и происходят в нашей компании.

Наши собеседники нередко удивляются, когда узнают, что мы являемся не только большой национальной компанией, но и признанным игроком на европейском рынке.

TOMASZ GRABIAS:



Тех, кто успешно использует наши продукты на протяжении многих лет, хотим утвердить во мнении: хороший выбор! Тем, кто по разным причинам не сотрудничает с нами, хотим сообщить: попробуйте, мы уверены, вы не пожалеете!

Так что можно сказать – изменения подчеркивают все то, что произошло и происходит в компании?

Именно так! Мир многогранен. Мы думаем о фильтрах постоянно, но они являются лишь частью мира, в котором работают наши клиенты. И этот мир не сосредоточен только на фильтрах, не говоря уже о том, что среди фильтров очень большой выбор. Таким образом, изме-

нения нужны, чтобы с особым эффектом еще раз подчеркнуть: каждый фильтр FILTRON так же хорош, как оригинальный, а мы являемся важным поставщиком продукции первой комплектации для автопроизводителей, одной из крупнейших профильных компаний в Европе!

Почему Filtron является «оригиналом»?

Потому что наши фильтры устанавливаются в качестве оригинального оборудования (ОЕ) в лучших автомобилях в мире. Мы поставляем фильтры на конвейер более чем 100 автомарок и для всех самых крупных автопроизводителей. Более того, эти же фильтры, такого же высокого качества, поставляются в магазины и мастерские. Как я уже говорил, каждый год мы производим более 70 миллионов фильтров, соответствующих самым современным стандартам. Мы предлагаем более 2200 наименований продукции, доступных для клиентов в 80 странах по всему миру. Независимо от того, едете ли вы на новейшем легковом автомобиле или на грузовике, у нас есть фильтры для вас. И конечно, качества ОЕ. И еще один небольшой нюанс, который отличает нас от других: забота о деталях. Это такие детали, как безукоризненно гофрированная фильтрующая бумага тонкой очистки или идеальное уплотнение фильтров, которые делают Filtron невозможным для подделки, проще говоря – «оригинальным».

Что еще, кроме изменения внешнего вида и изображений?

Десятки изменений, небольших и значительных: изменения на веб-сайте (преьера нового состоится в октябре), который будет более интуитивно понят-

ным и удобным для пользователя (например, мультипоиск заменителей), также премьера каталога для мобильных устройств и расширение программы использования инструкций по установке, вплоть до внедрения системы мониторинга оригинальных фильтров, чтобы постоянно следить за изменениями и рекомендациями от производителей транспортных средств.

В завершение: что самое важное в нашей отрасли?

Можно много говорить о качестве, конкурентоспособных ценах и периодах замены фильтров... но по большому счету ответ очень простой: клиент. Клиенты – это все. Именно благодаря их потребностям и пожеланиям мы становимся лучше. Наши клиенты являются стимулом для изменений. И мы стараемся прислушиваться к ним.

Примеры? Логический способ описания продукции FILTRON позволил добиться того, что многие клиенты знают артикулы фильтров на память, называя нумерацию FILTRON стандартной. Это нас очень радует, и потому это было заложено в концепцию создания новой упаковки – основной артикул стал еще более заметным!

По той же причине мы сохранили цветовую гамму упаковок в соответствии с различными типами фильтров, что помогает клиентам быстро найти нужный фильтр. Это не только очень удобно, но и экономит время. Стоит отметить, что в одной только Польше в среднем каждые три секунды где-то устанавливается фильтр FILTRON. Поэтому глобально экономия времени при подборе фильтра может быть весьма значительной.



Новая упаковка FILTRON: сохранены цвета коробки, более плотный картон упаковки защищает фильтр от деформации, новый QR-код для быстрого доступа к информации о фильтре (характеристики, размеры, применение), крупно напечатанный, хорошо заметный артикул и расширенная программа использования инструкций по установке.

FILTRON[®]
THE ORIGINAL

ТЕХНОЛОГИИ СОВЕРШЕНСТВА



www.filtron.eu

2013 ПМАФ

Петербургский
Международный
Автотранспортный Форум

24 - 27 ОКТЯБРЯ
ВК «ЛЕНЭКСПО»

АВТО+
АВТОСЕРВИС

ИНАВТОТРАНС
ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

12 +

ВЫСТАВОЧНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ

- АВТО+АВТОСЕРВИС ○
(автомобили, автокомпоненты, автозапчасти,
оборудование для сервиса)
- ИНАВТОТРАНС ○
(коммерческий автомобильный транспорт)

КОНГРЕССНАЯ ПРОГРАММА

- R&D центры в автомобильной промышленности
- Интеллектуальные транспортные системы
- Безопасность на транспорте
- Автотранспорт будущего
- Использование газа в качестве моторного топлива

НАВИГАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ • АВТОАКСЕССУАРЫ • АВТОХИМИЯ • ЗАПЧАСТИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ • АВТОСЕРВИС • ЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ

организатор



Телефон (812) 240 40 40 (168, 164, 207, 282)
Санкт-Петербург, В. О., 26-я линия, д. 15/2
www.auto.expoforum.ru



Новшество на выставке «Автомеханика-2013»



Отметила завершение лета выставка «Автомеханика-2013», посвященная автомобильным компонентам, деталям и аксессуарам, ремонтным мастерским, оборудованию гаражей и сервисных станций.

Новшеством выставки стало открытие собственного павильона Марокко. Интерес посетителей к павильону страны объясняется тем, что королевство приняло участие в данном мероприятии впервые.

Королевство было представлено пятью производителями автомобильных компонентов. Компания CDF занимается производством радиаторов, конденсаторов, интеркулеров и маслоохладителей. Изделия компании FLEXI RESSORTS – это рессоры для промышленных и коммерческих транспортных средств. PLASTECH – ведущий производитель Марокко по выпуску смазки для сцепления и тормозов. SINFA FILTRES производит автомобильные фильтры, а компания SIPROF специализируется на изготовлении тормозных дисков и колодок.

По мнению марокканских компаний, рынок России является одним из самых перспективных в мире. Именно поэтому Марокко рассматривает свое участие в «Автомеханике-2013» как отличную возможность по поиску новых партнеров.

«Калина» и «Приора» получат подвески от TRIALLI

Компания TRIALLI начинает отгрузки опор стоек передней подвески для автомобилей ВАЗ 2108-2109/2110-2112/2117-2119 «Калина»/2170-2172 «Приора».

Применение подшипников с увеличенными ресурсными показателями, способных выдерживать высокие нагрузки, а также резины нового поколения – эластомера HNBR, обладающего уникальной эластичностью, позволяет опорам стоек TRIALLI эффективно работать при экстремальных нагрузках как на скручивание, так и на сжатие.



Our Drive – Your Success.

Лидирующие позиции ContiTech Power Transmission Group в поставках на первичную комплектацию – гарантия качества на независимом рынке автозапчастей.

www.contitech.de/aam-ru



ContiTech Antriebssysteme GmbH
aam@ptg.contitech.de

ContiTech. Engineering Green Value

Continental
CONTITECH

Cooper Tire Europe делится новинками

Компания Cooper Tire Europe выпустила широкий ассортимент своей продукции класса High Performance, включая шины с улучшенными характеристиками для зимних условий, а также полноприводных автомобилей.

Летняя коллекция включает модели CS6, CS2, CS4 и AV11, а также Cooper Zeon 4XS с повышенными эксплуатационными характеристиками.

Несомненно, российскому рынку будет интересна зимняя коллекция: WeatherMaster

SA2, WeatherMaster ST3, WeatherMaster WSC и Discoverer M+S.

Как сообщила Сара Макробертс (Sarah McRoberts), директор по маркетинговым коммуникациям Cooper Tire Europe: «Мы рассматриваем Россию как один из ключевых рынков и намерены наращивать инвестиции и задействовать больше ресурсов для продвижения здесь нашей продукции. Для нас важно присутствовать на столь статусных для российского рынка мероприятиях – это позволяет продемонстрировать нашу продукцию и поделиться новинками и опытом с широкой аудиторией профессионалов и потребителей».

Новая линейка зарядных устройств от AIRLINE

Компанией AIRLINE была разработана новая линейка зарядных устройств со встроенным амперметром. Устройства AIRLINE предназначены для заряда автомобильных и мотоциклетных 12 В свинцово-кислотных аккумуляторных батарей любого типа. Они оснащены ручной регулировкой зарядного тока и встроенным амперметром.

Модель ACH-10A-04 имеет ручной режим зарядки с регулировкой зарядного тока, оснащена амперметром для контроля зарядного тока.

Модель ACH-15A-05 имеет ручной и автоматический режим зарядки, ручную регулировку зарядного тока, оснащена амперметром для контроля зарядного тока.



Новинки осени от alca mobil auto accessories gmbh

Немецкая компания alca mobil auto accessories в начале осени выпускает ряд новых профессиональных пускозарядных устройств марки HEYNER. Одной из таких новинок серии AkkuEnergy станет переносной профессиональный стартер аккумулятора на 26 Ач с мощностью на 1200 А. Современное устройство имеет массу положительных качеств. Его без труда можно взять с собой в автомобиль, при необходимости самостоятельно возобновить работу АКБ благодаря олово-кислотному аккумулятору. Устройство не подведет своего хозяина в ненастную погоду. Как утверждают разработчики, заряд не потеряет мощности даже при сильном морозе, а светодиодная лампа не позволит по-



теряться темной ночью. Известное качество марки HEYNER обеспечивает стопроцентную защиту от поломок, замыканий, перегрузок и полярного смешивания.

Новые сайлентблоки для Nissan X-Trail

Где бы автомобиль ни эксплуатировали, четыре сайлентблока задней подвески подвергаются высокому механическому нагрузкам.

Именно это сподвигло компанию Wulf Gaertner Autoparts AG расширить азиатскую линейку MEYLE – Asia Line. Она разработала сайлентблоки задней оси для Nissan X-Trail.



Инженеры компании разработали полностью резиновый сайлентблок, имеющий внутреннюю втулку со специальным профилем, обеспечивающим надежность соединения резины с металлом. Это позволило повысить долговечность детали и дать на нее двухлетнюю гарантию. Дополнительным преимуществом является возможность заменять сайлентблоки MEYLE-HD по отдельности. При выходе из строя только одного сайлентблока исчезает необходимость менять все крепления подрамника задней оси.

Сайлентблок MEYLE-HD для задней оси модели Nissan X-Trail – новинка в ассортименте продукции MEYLE. Благодаря этому продукту независимые сервисные станции могут предложить своим клиентам возможность быстрого экономичного ремонта.

Далее в очереди новшеств серии AkkuEnergy следуют профессиональные зарядные устройства различных мощностей для надежной зарядки всех свинцово-кислотных батарей, включая AGM. Они также обладают непревзойденной мобильностью и устойчивостью к морозам. Зарядные устройства защищены от обратной полярности, перегрузок тока и напряжения, короткого замыкания.

Но это еще не все. Вдобавок ко всему AkkuEnergy выпустят в продажу профессиональные стартовые кабели для легковых машин и коммерческого транспорта. Кабель не страшен попаданию масел, кислот, он морозостоек и необычайно прочен. В комплект к кабелю входит стильная сумка, которая прослужит века.

РАДИАТОРЫ БАУТЛЕР

для установки в системы охлаждения двигателей автомобилей



Радиаторы охлаждения «BAUTLER» характеризуются долговечностью и термостойкостью при больших перепадах температур, имеют традиционную для современных радиаторов сборную конструкцию состоящую из сердцевины, собранной из алюминиевых трубок, и пакета алюминиевых пластин. Бачки радиаторов изготовлены из термостойкого полиамида, донья – стальные, покрытые антикоррозийным составом.

Гарантийный срок 2 года

Каждый радиатор имеет индивидуальную упаковку

Уплотнительные прокладки выдерживают перепад температур охлаждающей жидкости от -45°C до $+140^{\circ}\text{C}$. Каждый собранный радиатор проходит 100% проверку на герметичность под давлением 0,2 МПа. Радиаторы «BAUTLER» обладают высоким уровнем теплоотдачи и высокой устойчивостью к коррозии. На поверхностях оребряющих лент радиаторов выполнены жалюзийные просечки, обеспечивающие практически наилучшую, из известных в настоящее время, интенсификацию теплоотдачи на стороне охлаждающего воздуха.

Между концами оребряющих пластин и опорными пластинами остова радиаторов практически отсутствуют «паразитные» зазоры, что благоприятно сказывается на тепловых характеристиках радиаторов. Радиаторы также обладают низким гидродинамическим сопротивлением.

современные технологии для оптимальной работы
BAUTLER[®]
ДЕТАЛИ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

Радиаторы отопления «BAUTLER»: Технология производства радиаторов отопления аналогична технологии производства радиаторов охлаждения.

Современная конструкция радиаторов увеличила теплоотдачу, что повысило удобство в автомобиле. Скорость потока горячей жидкости, а следовательно, и теплоотдача, в отдельных моделях, увеличена благодаря установке турбулизаторов.



Радиаторы обладают высокой сопротивляемостью коррозии. Радиаторы отопителя «BAUTLER» гарантируют комфортное пребывание в автомобиле в условиях Севера.

Гарантийный срок 2 года

Каждый радиатор имеет индивидуальную упаковку

Надежность автомобиля.
С чего всё начинается?



Реклама

Батареи VARTA[®] снабжают необходимой энергией всю современную электронику в Вашем автомобиле. Прогрессивная технология PowerFrame[®] обеспечивает превосходные пусковые характеристики, возможность быстрой подзарядки и более долгий срок службы батареи. Все ведущие автопроизводители доверяют VARTA. Вы также можете нам доверять.

Узнайте больше на www.varta-automotive.com



Всё начинается с **VARTA**[®]

Johnson
Controls



Все интереснее и интереснее

Инновации. Успех. ZF Services.

More Know-How. More Success. ZF Service



НЕСМОТЯ НА ВСЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СЛОЖНОСТИ, РОССИЙСКИЙ АВТОБИЗНЕС ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ, АВТОЗАПЧАСТЕЙ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ПРИЧЕМ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЕ БОЛЬШЕ ИХ ЧИСЛО СТРЕМИТСЯ ВОЙТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК. ЭТО СО ВСЕЙ ОЧЕВИДНОСТЬЮ ДЕМОНСТРИРУЮТ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРАВТО» И AUTOMECHANIKA MOSCOW POWERED BY MIMS.

Если оставить в стороне организационную чехарду, граничащую с откровенной нелогичностью, – выставки опять проводились практически в одно и то же время на различных площадках, что, безусловно, не самым лучшим образом отражается на удобстве работы на них всех заинтересованных лиц, – то можно без преувеличения признать, что «Интеравто» и Automechanika Moscow powered by MIMS с каждым годом становятся все более и более значимыми отраслевыми событиями, возрождающими престиж выставочного движения.

Отражая динамику рынка, Automechanika Moscow powered by MIMS демонстрирует уверенный рост: и качественный, и количественный. В этом году экспозиция увеличилась на 25%, выставка заняла пять павильонов Экспоцентра и открытые площадки, а ее общая площадь превысила 51 тыс. кв. м. Automechanika powered by MIMS объединила более 1600 компаний из 46 стран мира. По размаху это самое представительное бизнес-мероприятие международного уровня в индустрии автокомпонентов и технического обслуживания автомобилей в России и странах СНГ. Свою продукцию и оборудование представили лидеры отрасли, в том числе компании: Bosch,

Brembo, Brisk, Dayco, Denso, Euro Part, Fenox, Finwhale, Krafftech, KYB, Lotos Oil, Mann+Hummel, Master Sport, Mercedes-Benz, Meyle, Mutlu, Optibelt, Schaeffler Group, Valeo, ZF, АКОМ, «Барклай Холдинг», «Вольгаж», «Восход-К Авто», «Группа ГАЗ», «Дунфан», «Маркон», «МОТОРЛАЙН», «Русские Краски», «ОСВАР», «ПЛАЗА», «РОССКО», ГК «ТАДЕМ» и многие другие.

При поддержке национальных и государственных ассоциаций в составе выставки организованы 16 национальных павильонов таких стран, как Китай, Франция, Германия, Индия, Италия, Корея, Марокко, Сингапур, Испания, Тайвань, Великобритания, Турция, Сербия, Беларусь, Хорватия и даже Бельгия, которая именно в этом направлении в России не очень преуспела.

Впервые под эгидой экономического департамента посольства Бельгии в России представлялись несколько марок, подавляющее большинство из которых доселе было совершенно неизвестно в нашей стране. Представитель департамента отметил, что выход на наш рынок очень важен для бельгийских производителей и потому была организована специальная выделенная экспозиция в едином ключе.

В четвертый раз под эгидой

французской торговой миссии UBIFRANCE в павильоне «Франция» демонстрировались французские технологии и инновации в области автокомпонентов и технического обслуживания. Французский павильон объединил динамичные компании, активно развивающие свой экспорт, в частности компании AUTOMOTOR France, KLAXCAR и EIT, представляющие запчасти и качественные аксессуары для легковых и грузовых автомобилей. Среди участников национального французского павильона – такие компании, как ADI Original, представляющая стартеры и генераторы для грузовиков и туристических автомобилей, BRUNET SA, специализирующаяся в области литья пластмассы для автомобилей, VIGNAL SYSTEMS, GS27 и другие.

В связи с ростом рынка коммерческого автотранспорта впервые выделены участники выставки, представляющие соответствующую продукцию. Для удобства ориентации посетителей стенды производителей автокомпонентов, запчастей и оборудования для обслуживания коммерческого транспорта отмечались значком «Truck competence».

Да и остальные национальные экспозиции значительно расширились, что точно показывает

– отечественный профессиональный рынок послепродажного обслуживания чрезвычайно привлекателен для иностранных производителей.

«Интеравто» со своей стороны также приложило все усилия для того, чтобы оказать содействие реализации программы развития отечественного автопрома. Свои основные задачи организаторы «Интеравто» видят в привлечении интеллектуального и инновационного потенциала в отрасль, а также в поиске решений актуальных проблем в сфере российского рынка запчастей и комплектующих. Площадь выставки превысила 45 000 кв. м. Она заняла шесть залов в I и II павильонах МВЦ «Крокус Экспо» и открытые площадки перед зданиями. Четкое тематическое деление экспозиции: автомобили; автокомпоненты; гаражное сервисное оборудование, шины, диски; автохимия, лаки, краски, масла; автоэлектроника, системы безопасности, автоаксессуары – позволило посетителям «Интеравто» легко ориентироваться на территории выставочного центра. В 2013 году свои стенды представили 700 экспонентов из 17 стран мира (в том числе из Германии, Италии, Кореи, Китая, Польши, Венгрии, США и др.). Среди них такие игроки рынка,



как ABRO Industries, Inc., Baulter Industries Ltd, Eberspächer, «Эквинет» (ТД), Federal Corporation, «Хенкель Рус», ТМ KRAFT, МАНА Maschinenbau Haldenwang, Mannol, Nippon Paint Co., Ltd, Novline, PIG, НПО «СтарЛайн», Webasto CE, Yokohama RUSSIA, «АВТОПРОФИ» (ТД), «Альтоника», «БелМаг» (НПО), «Билайт» (ТД), «ГАРО» (группа компаний), «ИНЖТЕХсервис», «КАРВИЛЬ» (УК), «Мотордеталь», «Начало» (ПО), «Объединенные автомобильные технологии», «Пандора», «СИВИК» (НПО), «Сити Ап», СОРОКИН® (ТД), «Эй-Джи-Эй» (AGA), Chicago Pneumatic, Anest Iwata, Ambarella Inc., «Топливные системы», Sparco, Мото и др.

Обе выставки характеризовались чрезвычайно насыщенной деловой программой. Так, в рамках «Интеравто» состоялась церемония награждения международной независимой профессиональной премией на рынке поставок и брендов автосервисного оборудования в РФ – «Золотой Ключ – 2013». Номинанты в 22 категориях, среди которых «Лучший отечественный производитель автосервисного оборудования», «Поставщик года», «Диагностическое оборудование года», «Гидравлическое оборудование года», «Лучшая программа для СТО от производителей ав-

тозапчастей», «IT-решение года» и прочие, боролись за получение этой престижной награды.

В деловую программу выставки также вошло уникальное событие для развивающегося рынка отечественных производителей – I международный форум локальных поставщиков автомобильных компонентов, организатором которого выступает Национальная ассоциация производителей автомобильных компонентов (НАПАК).

Много участников собрала бизнес-конференция торговой компании ОЛИМИ, проводимая совместно с FENOX Global Group. О состоянии современного авторетейла, основных трендах развития рынка сбыта, тенденциях специализированного ретейла, потенциале кризисных явлений, основных стратегиях развития рассказывали топ-менеджеры обеих компаний и независимые эксперты.

Центральным деловым мероприятием выставки Automechanika Moscow powered by MIMS стал IV Международный форум «Автомобилестроение и развитие рынка компонентов в России». В работе форума приняли участие ведущие эксперты отрасли и руководители Департамента транспортного и специального машиностроения

Минпромторга России, компаний «Бош Авто Сервис», «Мерседес-Бенц Тракс Восток», «ГАЗ Групп» и других компаний.

На форуме обсуждались вопросы государственной поддержки и регулирования в автомобильной промышленности России, а также интеграции в мировую автомобильную промышленность в условиях ВТО, рассматривались стратегии ведущих российских и иностранных автопроизводителей, эксперты отрасли обсудили перспективы развития рынка поставщиков автокомпонентов и вторичного рынка компонентов и послепродажного обслуживания в России. Соорганизатором форума выступила Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ), спонсор форума – компания DENTONS.

Во второй раз в рамках форума состоялось вручение двух авторитетных международных премий: Мировые Автомобильные Компоненты и GIPA Awards.

Еще одно важное событие – Международная конференция индустрии авторемонта (IBIS) для представителей российского рынка: специалистов гаражно-сервисной, кузовной и авторемонтной отрасли. Конференция собрала порядка 150 участников – лидеров российской и европейской индустрии авторемонта

и автострахования. Ключевыми темами обсуждения, которые были определены в ходе опроса ведущих компаний авторемонтного рынка России, стали вопросы исследования рынка и проблема получения достоверных данных, перспективы развития отрасли в сторону ремонта или замены транспортных средств, максимизация прибыли в авторемонтном бизнесе, деятельность бизнес-сообществ в авторемонтной индустрии, взаимодействие с автодилерами в России и за рубежом и другие. Партнерами конференции IBIS Russia 2013 выступили компании 3M, Audatex и Axalta (ex-DuPont).

Также на выставке компании Wulf Gaertner Autoparts AG и InDrive объявили о запуске совместного проекта – сертифицированных сервисных центров Meyle InDrive. InDrive — сеть магазинов автозапчастей от ведущих производителей для таких марок автомобилей, как Ford, Toyota, Nissan, Mazda, BMW, Hyundai, Kia, Mercedes, Audi, Renault, Peugeot, Daewoo и многих других.

В сертифицированных сервисах специалисты будут устанавливать автозапчасти Meyle и Meyle HD профессиональными инструментами немецкой фирмы SAUER. На установленные детали





и проведенные работы компании Wulf Gaertner Autoparts AG будет предоставлять двухлетнюю гарантию с возможностью бесплатной замены и установки вышедших из строя запчастей.

Еще одна интересная новость от Wulf Gaertner Autoparts AG – компания продолжает расширение своей азиатской линии продукции MEYLE. Теперь благодаря ей независимые сервисные центры могут предложить клиентам полный комплекс ремонтных работ, отвечающих самым жестким стандартам качества. В состав азиатской линии MEYLE входят решения для систем рулевого управления и подвески, систем охлаждения, систем привода, тормозных систем, фильтры и амортизаторы.

Например, ассортимент продукции для тормозных систем азиатской линии изделий компании Wulf Gaertner Autoparts AG пополнился более чем 100 новыми позициями тормозных дисков (всего более 400) и 150 новыми позициями тормозных колодок (всего более 300) для таких моделей, как Toyota, Suzuki, Lexus, Honda, Kia и других марок.

Компания Wulf Gaertner Autoparts AG также расширила ассортимент высококачественных амортизаторов, предложив решения практически для всех японских и корейских автомобилей, эксплуатируемых в настоящее время. Уникальность амортизаторов MEYLE заключается в высочайшем качестве их изготовления: манжеты и штоки поршней обработаны с высокой точностью, а превосходные характеристики демпфирования специально адаптированы под конкретный автомобиль и проверены в ходе всеобъемлющих испытаний.

Азиатская линия изделий MEYLE также включает в себя множество новых позиций для систем рулевого управления и подвески. Одним из главных продуктов являются рулевые тяги MEYLE-HD для автомобилей Honda Civic VIII. Чтобы увеличить срок службы рулевой тяги, специалисты Wulf Gaertner Autoparts AG внесли следующие усовершенствования в ее

конструкцию: диаметр шаровой опоры был увеличен, чтобы повысить прочность шарнира, а усиленное соединение между металлом и резиновым элементом и высокое качество резиновой смеси обеспечивают дополнительную прочность резиновой втулки. Благодаря увеличенной площади соединения между резиновым и металлическим элементами нагрузка распределяется более равномерно, что приводит к снижению механических напряжений в соединении и позволяет рулевой тяге выдерживать высокие усилия, возникающие при продолжительной динамичной езде. Вот причины, по которым компания Wulf Gaertner Autoparts AG предоставляет двухлетнюю гарантию на детали MEYLE-HD.

Еще одна значимая новость, подтверждающая прозвучавшие в начале статьи утверждения, – подразделение систем транспортировки (Transportation Systems) компании Honeywell, ведущего мирового разработчика автомобильных турбокомпрессоров и компонентов автомобильных тормозных систем, приняло участие в выставке «Автомеханика-2013» в Москве в рамках плана расширения своего присутствия на вторичном рынке России. В Honeywell уверены: российский рынок – один из самых перспективных и растущих рынков мира, что подтверждается прогнозами таких авторитетных аналитиков, как компания Ernst and Young. Наконец, новые требования к составу автомобильных выбросов в России вполне могут привести к выходу на рынок экономичных двигателей с турбонаддувом. Это, в дополнение к непрекращающемуся росту автомобильного рынка в целом, даст Honeywell «двойной толчок» и повысит процент автомобилей, потребности которых в запчастях будут удовлетворять изделия бренда Garrett компании Honeywell.

Среди новинок Honeywell представила инновационные высококачественные тормозные колодки JURID, разработанные специально для коммерческих автомобилей Mercedes-Benz Actros. Эти изделия для вторичного рынка предназначены специально

для автомобилей Mercedes-Benz Actros с тормозной системой SL7 и SM7.

Honeywell – единственный изготовитель тормозных колодок, использующий систему крепления Metlock. Новые дисковые тормозные колодки JURID, имеющие разные номера деталей для переднего и заднего моста, задают новые стандарты безопасности и надежности.

Технология крепления Metlock, разработанная компанией Honeywell, обеспечивает превосходное сопротивление сдвигу и отвечает особым требованиям, предъявляемым к тормозным системам коммерческих автомобилей. Компании Honeywell также удалось использовать технологию Metlock на чугунной опорной пластине. Опорная пластина из чугуна с частично интегрированными кулачками обеспечивает прекрасную температурную стабильность до 900 °С и превосходную точность размеров, что помогает снизить уровень шума. Также она обеспечивает высокую степень гибкости дизайна и позволяет снизить массу, так как опорная пластина из чугуна легче использованной ранее стальной пластины. Поскольку поверхность соприкосновения фрикционного материала и опорной пластины в два раза больше, эксплуатационные качества тормозной колодки значительно улучшаются.

На выставке была представлена первая серия пылезащитных тормозных накладок JURID WHITE. Тормозные накладки JURID WHITE компании Honeywell обеспечивают уменьшение пыли-образования, снижение уровня шума и блестящий вид дисков и имеют высокий коэффициент трения для безопасного торможения.

«Сейчас на вторичном рынке России наблюдаются тенденции, отличные от тенденций других европейских рынков, – говорит Андре Сobotка, управляющий директор по независимому вторичному рынку в Европе компании Honeywell. – Согласно последнему исследованию компании GiPA, в странах Европы,

входящих в «большую пятерку», наблюдается уменьшение годового пробега. В России же увеличение годового пробега привело к увеличению числа проданных комплектов тормозных накладок на 276 000. Ввиду этой тенденции среди российских автовладельцев растет спрос на качественные компоненты тормозных систем от таких проверенных поставщиков, как компания Honeywell.

В тормозных накладках JURID WHITE компании Honeywell используются улучшенные фрикционные материалы для снижения уровня шума, сокращения количества оседающей на колесах пыли и поддержания чистоты алюминиевых и хромированных ободов. Эти тормозные накладки позволяют сохранить блестящий вид дисков и имеют коэффициент трения, достаточный для безопасного торможения.

Вот так мы перешли к обзору наиболее интересных новинок и экспонатов обеих выставок. Что ж, продолжим.

На Automechanika Moscow powered by MIMS международная команда проекта представила уникальную разработку – универсальный доводчик автомобильных дверей SLAMSTOP. Доводчик позволяет плавно и бесшумно закрывать дверь в автоматическом режиме, повышая безопасность во время движения и обеспечивая надежное закрытие автомобиля. Таким образом, устройство делает эксплуатацию автомобиля еще более комфортной.

SLAMSTOP состоит всего из шести конструктивных элементов, отвечающих основным критериям безопасности, надежности, эргономичности, практичности и долговечности. Принцип действия SLAMSTOP основан на передаче усилия от электропривода к рабочему механизму через прочный трос. Уровень шума доводчика составляет всего 50 дБ, что соответствует разговору средней громкости. Доводчик сохраняет работоспособность в широком температурном диапазоне – от -40 до +85 °С, а значит, оптимально подходит для любых климатических условий.

SLAMSTOP устанавливается на любую стандартно открыва-

ющуюся или раздвижную дверь всех существующих моделей автомобилей. Устройство скрыто монтируется внутри двери, гарантируя сохранность внешнего вида автомобиля.

Mitsubishi Oil Corporation продолжает работу по созданию новых продуктов и представляет новую серию синтетических масел MOLY-TRIMER, поступивших в продажу в марте 2013 года. Бесспорным преимуществом масел этой серии является высокая эффективность в сочетании с их относительно невысокой стоимостью.

Серия MOLY-TRIMER включает продукты с вязкостью SAE 0W-20, 5W-30, 5W-40 и 5W-50 для бензиновых автомобилей. Они обеспечивают высокую степень защиты двигателя автомобиля и экономию топлива. Масла, изготовленные по технологии Moly-Trimer, особенно эффективны при применении их в двигателях, работающих в напряженных тепловых режимах.

В состав синтетических масел серии MOLY-TRIMER входит пакет присадок на основе органического молибдена. Этот пакет присадок последнего поколения, созданный по технологии Moly-Trimer, способствует заполнению структурных дефектов поверхностного слоя металла в паре трения, образуя сверхтонкую смазывающую пленку, обладающую низким коэффициентом трения, что снижает трение при высоких температурах намного эффективнее, нежели более ранние разработки на основе молибдена.

Отдельное внимание обращает на себя специальный продукт, предназначенный для гибридных автомобилей: MJ-M02. MITSUBISHI HYBRID MOLY-TRIMER SM 0W-20 100% Synthetic. Низкая вязкость масла в сочетании с низким коэффициентом трения, обусловленным применением пакета присадок, изготовленного по технологии Moly-Trimer, обеспечивает синергетический эффект снижения расхода топлива.

Еще один новый продукт в линейке моторных масел для специализированных транспортных средств презентова-

ла LOTOS Oil. Это TURDUS POWERTEC 1100 SAE 15W-40. Генезис создания этого продукта является результатом развития техники и технологии, которые увеличивают границы ожиданий относительно качества смазочных средств. Отдел Research&Development LOTOS Oil разработал технологические изменения для целой линейки масел TURDUS POWERTEC. Получены новые, высокотехнологические масла для обеспечения наивысшего уровня защиты двигателей. Технологическая модернизация была подчеркнута изменением системы наименований. TURDUS POWERTEC 1100 SAE 15W-40 является очередным маслом из новой модернизированной серии масел TURDUS POWERTEC и первым из линейки «Advanced Mineral Technology».

TURDUS POWERTEC 1100 15W-40 – это комплексная защита двигателя независимо от условий эксплуатации. Этот продукт обеспечивает надежность работы автомобиля, исключая перерывы, связанные с дорогостоящими ремонтами машин. Наивысшее качество продукта было подтверждено сертификатами ведущих производителей машин, в частности Mercedes, Volvo, Renault, MAN, а также других.

TURDUS POWERTEC 1100 15W-40 является высокотехнологическим моторным маслом типа SHPD с пониженным содержанием SAPS и отличающимся содержанием серы не более 0,4%, фосфора – не более 0,12% и сульфатной золы – не превышающим 1%. Масло разработано по высокотехнологической минеральной технологии. Предназначено главным образом для смазки высоконагруженных дизельных двигателей грузовых автомобилей, оснащенных системами очистки выхлопных газов, приспособленных, прежде всего, для выполнения требований эмиссионной нормы EURO V и более новых, в которых производитель рекомендует применять масло с качеством, основанным на требованиях для класса ACEA E9. Соответствует наиболее жестким требованиям ведущих производителей двигателей в



диапазоне наиболее актуальных спецификаций.

На «Автомеханике» была представлена новая трансмиссионная жидкость WOLF ECOTECH CVT Fluid. Данная жидкость последнего поколения была специально разработана для использования в большинстве бесступенчатых вариаторов. Она подходит для большинства бесступенчатых трансмиссий со стальными ремнями или цепями, обеспечивая превосходную защиту от износа и стабильный коэффициент трения.

Производители обычно рекомендуют специальные жидкости для своих вариаторов. Благодаря тщательному балансу базовых масел и усовершенствованных присадок стало возможным создать универсальную жидкость, отвечающую требованиям европейских и японских производителей вариаторов.

WOLF ECOTECH CVT Fluid гарантирует плавное и простое переключение передач вместе со значительной экономией топлива. Она отличается превосходной стойкостью к деградации и защитой от износа и устраняет риск окисления или вспенивания.

На выставке было представлено немало профессионального инструмента для автосервисов. Причем сквозь все его разнообразие просматривались несколько общих, характерных

для многих производителей, веяний. Во-первых, стремление придать обычным инструментам дополнительные опции, делающие их более функциональными и удобными в эксплуатации.

ТЮПЕНКИН ОЛЕГ,
генеральный директор
«КСТ Сервис»:

– Наша компания занимается поставками инструмента из Германии. Не самого дешевого, но зато очень качественного.

И среди всего его многообразия целая продуктовая линейка, новое поколение которой мы и привезли в Экспоцентр, предназначена именно для автосервисов. Это профессиональный инструмент, «профессионализм» которого проявляется не только в использовании качественного материала, надежности и пр., но и в наличии многочисленных мелких «фишек», делающих его более функциональным. Взять хотя бы гаечные ключи. Ничем почти не отличаются от своих собратьев. Вот только в их рожок вмонтирована внутренняя трещотка с поворотной головкой и реверсом, значительно повышающая производительность работы с таким инструментом. Или, скажем, пневмоинструмент – вроде бы ничего необычного. Но его механизм содержит зубчатую

головку, многократно увеличивающую его надежность. Или плоскогубцы – их оборудуют специальным зажимным механизмом, который позволяет получать большое прижимное усилие без усиления нагрузки со стороны человека.

Вторая тенденция проявилась в интересе экспонентов к инструменту специальному, предназначенному для выполнения узконаправленных операций. Он присутствовал на стендах практически всех фирм, демонстрировавших ручной инструмент для автосервисов. Кроме того, он был выставлен рядом компаний – производителей автокомплектов.

АЛЕКСЕЙ СЕРДЮК,
технический специалист «Шэф-флер Руссланд»:

– Хотя специнструмент не является нашим основным продуктом, он довольно широко представлен на выставке, и это не случайно. Он необходим для того, чтобы обеспечить грамотную установку наших комплектующих. А от этого, в свою очередь, зависит долгая жизнь деталей, а значит, и наш имидж производителей надежных запчастей. Мы привезли самый разнообразный специнструмент. Есть универсальный

съемник для шкивов генератора с обгонной муфтой. Специнструмент для проверки углов свободного хода маховика и его биения, который необходим при замене сцепления. Специнструмент для двойного сцепления, без которого снять сцепление такого типа на автомобилях «Фольксваген» и «Ауди» и установить его на место практически невозможно. Специнструмент для саморегулирующегося сцепления, позволяющий при установке убрать силу натяжения диафрагменной пружины, – он идет в комплекте с инструментом для центровки ведомого диска. Из уникальных же приспособлений я бы выделил специнструмент для ремонта задней балки на автомобилях «Пежо-Ситроен» группы. Он позволяет не менять балку в сборе, как это рекомендуется производителем, а заменить только новые валы и подшипники, что удешевляет ремонт клиента в три-четыре раза.

Как всегда в последнее время, выставка демонстрирует высокую конкуренцию на рынке. Количество компаний, выставивших продукцию одного и того же типа, иногда откровенно зашкаливало. Причем такая ситуация наблюдается во многих сегментах бизнеса. Десятки фирм демонстрировали



Мы производим **водяные насосы** для автомобильных конвейеров и предлагаем их на вторичном рынке запчастей



Официальный дистрибьютор продукции SALERI в России - ООО Компания «АВТО ФАКТОР ПРО»

Тел.: +7 (495) 232-11-90

www.AUTOMASTER.ru



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

**АМОРТИЗАТОРЫ
ТОРМОЗНЫЕ
КОЛОДКИ**

www.finwhale.ru

ОРИГИНАЛЬНАЯ ЗАЩИТНАЯ
НАКЛЕЙКА FINWHALE®
СО СКРЫТЫМ
ИЗОБРАЖЕНИЕМ
НА ВСЕЙ ПРОДУКЦИИ



Товар сертифицирован
«О безопасности колесных транспортных средств»
(Постановление Правительства РФ от 10.09.2010 г. № 720)

Реклама

Защищённое качество

* Для отечественных автомобилей и иномарок российской сборки
ДЛЯ ВСЕХ ПОПУЛЯРНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ РОССИИ *

шины, аксессуары, аккумуляторы, детали подвески. Судя по всему, жесткое соперничество в каждом из сегментов породило определенные стандарты, соблюдение которых стало обязательным условием даже не для успеха, а просто для выхода компании на рынок. Взять хотя бы те же амортизаторы. Для того чтобы успешно конкурировать в этом сегменте, как минимум необходима широкая линейка продукции, не только покрывающая большую часть моделей автомобилей, но и включающая в себя все основные типы амортизаторов. По крайней мере, этот «минимум» демонстрировало подавляющее большинство амортизаторщиков, участвовавших в выставке.

ИВАН ГРОМОВ,

директор по маркетингу завода «Плаза»:

– Завод «Плаза» – это завод полного цикла. Мы сами производим все необходимое для выпуска амортизаторов. Это позволяет нам гибко подходить к потребностям рынка и предлагать покупателям широкий спектр своей продукции. Здесь, на выставке, мы представили все основные наши линейки, начиная от стандартной и заканчивая деталями для спорта и грузового автотранспорта. Выставлена и наша топовая модель – амортизаторы

«Трофи», предназначенные для установки на раллийные внедорожники. Для производства этой усиленной модели использовались специальные материалы, позволяющие выдерживать работу с огромной нагрузкой.

Скорее всего, этот минимум совершенно необходим для выхода на рынок, но поскольку он поддерживается практически всеми его участниками, конкурентного преимущества он не дает. И тут уж задача компании – найти свою «фишку», которая позволит ей хоть ненамного, но выделиться среди конкурентов. В этом плане очень интересно было наблюдать на выставке за тем, как различные компании позиционируют свой бренд и свою продукцию. Крупные, обычно иностранные, фирмы, уже завоевавшие себе имя на российском рынке, как правило, делают упор на непревзойденное качество своей продукции.

СЕРГЕЙ БЕСКОРОВАЙНЫЙ,

руководитель отдела маркетинга «Куб Евразия»:

– На выставке представлен полный ассортимент нашей продукции – амортизаторы всех серий от обычных до тюнинговых. Главная особенность всей нашей продукции – ее несомненное качество. На сегодняшний день мы лидеры на территории России. На

нашу долю приходится порядка 35 процентов всех продаж амортизаторов в стране. А это что-нибудь да значит. Покупатели не стали бы отдавать нам свое предпочтение, если бы качество продукции было не на высоте. Мы постоянно совершенствуем нашу линейку, используем самые современные материалы, самые новые разработки. Плюс поддерживаем высочайшие стандарты производства.

Схожую аргументацию приводят представители компаний-лидеров и в других сегментах автобизнеса.

АНАТОЛИЙ ГОЛОВИН,

технический тренер

«МАНН+ХУММЕЛЬ»:

– Говорить о каких-то новинках, если речь идет о фильтрах, обычно не приходится. Просто потому, что фильтр должен работать исключительно так, как его спроектировали инженеры автозавода, и никак иначе. Если что-то новое создается, то только по поручению автопроизводителей. В остальных же случаях качество как раз и определяется тем, насколько производитель фильтра сможет обеспечить работу его продукции в соответствии с требованиями автозаводов. Наши фильтры гарантируют

это на все сто процентов. Да и было бы странно, если бы было по-другому. Во многих случаях мы являемся поставщиками конвейера, и те детали, которые идут на рынок, не то что идентичны оригинальным – это просто те же самые фильтры. Просто упакованные в другую коробку.

Собственно говоря, о качестве говорят и большинство менее именитых участников выставки. Но поскольку в их случае эти слова внушают не столь безоговорочное доверие, им приходится делать акцент на каких-то еще аспектах. Разнообразие таких значимых для компаний моментов наглядно демонстрирует ситуация в сегменте аккумуляторных батарей. Это направление было одним из самых непростых с точки зрения продвижения товара. С одной стороны, фирм, демонстрирующих аккумуляторы, было много, причем значительная их часть была размещена по соседству в одном и том же зале. С другой, и сами аккумуляторы – не тот товар, у которого различия между моделями видны невооруженным взглядом. Поэтому маркетологам приходилось прикладывать немало усилий для того, чтобы с честью представлять свою продукцию. Надо сказать, удалось это далеко не всем. Многие из



тех, с кем мы пообщались, так и не смогли объяснить, чем же их товар отличается от конкурентов. Те же, кто смог, упирали на технические особенности своих аккумуляторов.

МИХАИЛ АНДРЕЕВ,
генеральный директор
«Торгсервис»:

– Из того, что представлено на выставке, хотелось бы выделить новинку российского рынка – аккумуляторы Optima. В их конструкции применена спиральная технология. Она хороша тем, что спираль лучше закрепляется, чем пластины, более устойчива к вибрации, и при этом в небольших объемах помещается спирали больше по площади, чем пластин. А если учесть, что в таких аккумуляторах используется технология GM, по которой батарею заполняет электролит в связанном виде, все это вместе дает эффект большей емкости. Небольшая батарея может дать ток такой же, как и тяжелые аккумуляторы, используемые в большегрузной технике. Фактически с этой батареей можно заводить грузовики. Среди батарей этой серии есть довольно редкая модель, в которой объединены как стартовые, так и тяговые технологии. Она хорошо переносит разряд и при этом быстро заряжается.

Другие пытаются сыграть на стоимости аккумуляторов. В этом плане интересный отклик на потребности рынка, в том числе и потребности в дешевом аккумуляторе, продемонстрировала компания «Кайнар Технолоджис».

ЕВГЕНИЙ ГАЛКИН,
начальник отдела продаж «Кайнар Технолоджис»:

– Мы представляем один из самых старых заводов на постсоветском пространстве. Производим аккумуляторы «Барс», «Атлант» и «Уникум» для всех типов автомобильной и специальной техники. Причем все наши модели специально рассчитаны таким образом, чтобы занять разные ценовые категории. Есть батареи «Уникум» – это облегченная модель с меньшим количеством пластин и соответственно с сильно меньшей ценой. В процессе эксплуатации она выдает все, что должна выдавать аккумуляторная батарея, причем даже в тяжелых условиях: у нас есть отзывы о ее работе в Оренбурге, там, где большие колебания температур, – год уже батарея там активно продается, и нареканий нет. Но вот срок ее службы действительно небольшой. Выходит из строя года за два, за три. В то время

как стандартная батарея при нормальной эксплуатации легко отхаживает пять. В этом – плата за невысокую цену.

К сожалению, в последние годы выставки автокомпонентов навевают ностальгические мысли о том, что все велосипеды уже давно изобретены. Поэтому в тех редких случаях, когда на стенде появляется необычный, опровергающий это заключение, экспонат, он всегда вызывает интерес. На нынешней выставке к числу таких нестандартных экспонатов, безусловно, относится необычное изделие, называемое автобаффер.

СТАНИСЛАВ РАХИМОВ,
генеральный директор
компании «АвтоНота»:

– Автобаффер – это такая уретановая прокладка, которая вставляется в пружины подвески между их витками, делая подвеску более упругой и комфортной. Движение машины становится тише и мягче, уменьшаются крен и раскачка. Автобаффер обеспечивает защиту от пробоев, благодаря ему пружины меньше проседают при загрузке. Как следствие, заметно увеличивается срок службы амортизаторов. В Корее эта технология используется уже 20 лет. У нас же первые автобафферы появились где-то год назад.

По заверениям Станислава, при использовании автобаффера настройки подвески не меняются. Устанавливать же это приспособление очень легко.

Среди компаний, демонстрирующих нестандартное сервисное оборудование, на выставке выделялись несколько фирм, выставивших балансировочные станки.

МИХАИЛ ШЕВЦОВ,
менеджер продаж восточной
платформы «Симат»:

– Мы – польские производители балансировочного оборудования всех направлений. На стенде представлены станки для карданных валов и турбокомпрессоров. По нашим наблюдениям, в России эти два направления авторемонта довольно востребованы. При этом далеко не все автосервисы, которые занимаются восстановлением таких узлов, придерживаются технологии балансировки. Наш стенд позволит исправить этот недостаток. Он может балансировать все виды карданных валов для грузовиков, внедорожников, военной техники. А так как он изготавливается под заказ, ни по длине, ни по другим размерным параметрам ограничений в его использовании нет.



В конструкции балансировочных станков широко применяются новейшие электронные технологии. Благодаря им станки обладают высочайшей точностью измерения.

АЛЕКСАНДР БЕРЕСАН,
начальник отдела
автоматизированного
электропривода

«ВнешТоргМикрон»:
– Наша компания занимается производством балансировочных станков всех типов. Авто-сервисное производство – это лишь одно из наших направлений. Для сервисов мы предлагаем несколько станков, в том числе балансировочный станок для колесчатых валов, который как раз и демонстрируется на нашем стенде. Этот станок оборудован электронной измерительной системой, которая способна не только с высочайшей точностью определить размер дисбаланса, но и указать точное место, в котором должна производиться коррекция.

Единственная сложность, с которой, на наш взгляд, может столкнуться сервис при эксплуатации такого станка, – потребуются механик высокой квалификации. Впрочем, производители заверили нас, что при необходимости готовы обучить персонал, которому, для того

чтобы управляться со станком, совершенно не обязательно иметь высшее математическое.

Одна из любопытных тем, всплывших на выставке, – тема восстановления различных агрегатов. Среди экспонентов было несколько компаний, которые наряду со своими товарами представляли также услугу по восстановлению тех или иных деталей.

Причем в некоторых случаях речь шла не только о восстановлении, но и о создании обменного фонда агрегатов. В этом плане откровенно заинтриговала компания «Мотор Технологии». Во-первых, тем, что заявила о намерении создать ни много ни мало обменный фонд двигателей на некоторые модели грузовиков импортного производства. А во-вторых, большой заинтересованностью в продвижении этой услуги: по словам Ивана Шемко, менеджера по работе с клиентами компании «Мотор Технологии», именно услуга по обмену двигателями является одним из главных экспонатов стенда «Мотор Технологии» в «Крокус Экспо». И это при том, что было выставлено несколько интересных станков.

ИВАН ШЕМКО:

– На нашем стенде представлены станок по замене направляющих втулок ГБЦ, стенд по засухарке и рассухарке. Плюс

– итальянская мойка. Но основной упор мы все-таки делаем на новой услуге – обмене неисправных двигателей некоторых грузовиков на восстановленные агрегаты из оборотного фонда. Любой владелец грузовиков установленной марки сможет сдать нам старый двигатель и получить взамен новый или восстановленный. В любом случае все моторы комплектуются исключительно оригинальными запчастями. А наша ценовая политика такова, что клиент может выбрать подходящий вариант из множества ценовых вариаций. Гарантию на восстановленные двигатели мы даем на полгода или на 100 тыс. км пробега.

Как всегда, немало компаний на этой выставке демонстрировали широкую линейку разнообразного сервисного оборудования разных производителей. Мы на своей шкуре ощутили востребованность таких компаний – на рынке их представителей буквально разрывали на части. Из-за чего некоторые из них так и не нашли время на то, чтобы пообщаться с нами. В этом плане приятным исключением стала представительница компании «Гаро», которая, несмотря на то что желающих встретиться с представителем компании на

стенде также было предостаточно, тем не менее нашла время на небольшое интервью.

МАРИНА БАННИКОВА,
начальник отдела
маркетинга ГК «Гаро»:

– В первую очередь я бы выделила среди наших экспонатов новый контрольно-измерительный стенд для тестирования генераторов и стартеров Г-350 М. Это наша собственная разработка. Стенд – с микропроцессорным управлением и выходом через беспроводную связь на компьютер. Он более защищен по сравнению с предыдущими версиями, в полной комплектации обладает сетевым источником питания, что редкость для подобного рода стендов. Также представляют интерес итальянский шиномонтажный станок компании «Джулиана» для колес грузовых авто и сельхозтехники, а также полностью автоматизированный станок для колес легковых автомобилей различного типа. На нем обычно монтируются дорогие колеса. За счет того, что при работе с этим станком исключаются ошибки оператора, станок гарантирует сохранность дисков.

Большая часть одного из залов на выставке была отведена под сигнальные и охранные системы. Участники демонстрировали



огромное количество различных приспособлений, главное различие между которыми таилось в том опционе, который предлагался владельцам автомобилей. Хотя некоторые общие черты, такие как наличие GPS и прочих систем связи, остаются одинаковыми во всех продвинутых моделях.

АНДРЕЙ МАКОВ,

инженер технической поддержки «СтарЛайн»:

– Ассортимент нашей продукции на стенде представлен чрезвычайно широкий. Так, демонстрируются новые модели иммобилайзеров. В их конструкции используются некоторые интересные решения. Метка стала меньше и лучше защищена. Иммобилайзер теперь управляет центральным замком при подходе к авто. Контролирует замок капота. Блокирует двигатель при начале движения, а не при запуске, что удобно на авто с автозапуском. Добавлена регулировка чувствительности датчика движения. Также можно настроить радиус действия метки.

Идем дальше. Во всем мире компания Magnetti Marelli действует сразу по трем направлениям:

- разработка и производство автомобильных компонентов;
- разработка и производство

сервисного оборудования (и обучение методам работы с ним);

- развитие и поддержка фирменных станций технического обслуживания Checkstar.

Однако в России до сих пор была известна лишь одна сторона деятельности Magnetti Marelli. Компания всегда ассоциировалась только с автомобильными компонентами, и никто об оборудовании Magnetti Marelli здесь не слышал.

ЮЛИЯ ШЕВЛЯКОВА,

руководитель отдела продаж и маркетинга Magnetti Marelli Aftermarket:

– На выставку мы, конечно, привезли много новых автокомпонентов: термостаты, ролики поликлинового ремня, натяжители ремня ГРМ. Кроме того, в каждой из уже известных товарных групп у нас всегда есть новинки, расширяющие ассортимент. Особенно значительно расширен ассортимент светотехники и амортизаторов. Но главный акцент экспозиции в этом году мы сделали на сервисном, в том числе на диагностическом оборудовании. Наше оборудование широко известно и хорошо зарекомендовало себя в Европе. В России оно представлено впервые. Продажи нашего оборудования для сервисов в России не развиты, здесь даже нет нужных дилеров. Пер-

вую установку для обслуживания кондиционеров мы продали в России всего полгода назад.

Стенды для проверки бензиновых и дизельных форсунок привезли на эту выставку впервые.

Magnetti Marelli организует обучение методам эффективной работы специалистов тех фирм, которые приобретают оборудование компании. Обучение ведется на территории польского подразделения компании. Там есть офис, склад, которые обеспечивают страны СНГ, хороший технический отдел, грамотные, владеющие русским языком специалисты, а также хорошо оснащенные классные комнаты.

ЮЛИЯ ШЕВЛЯКОВА:

– Третье направление деятельности компании – поддержку специализированных сервисов Checkstar – мы станем развивать в России только в том случае, если будут обеспечены хорошие продажи оборудования для СТО. Поскольку наши фирменные сервисные станции должны не только снабжаться запасными частями Magnetti Marelli, но и иметь большую часть оснащения нашей фирмы. Для снабжения таких сервисов всем необходимым в России должны быть 1–2 дистрибьютора.

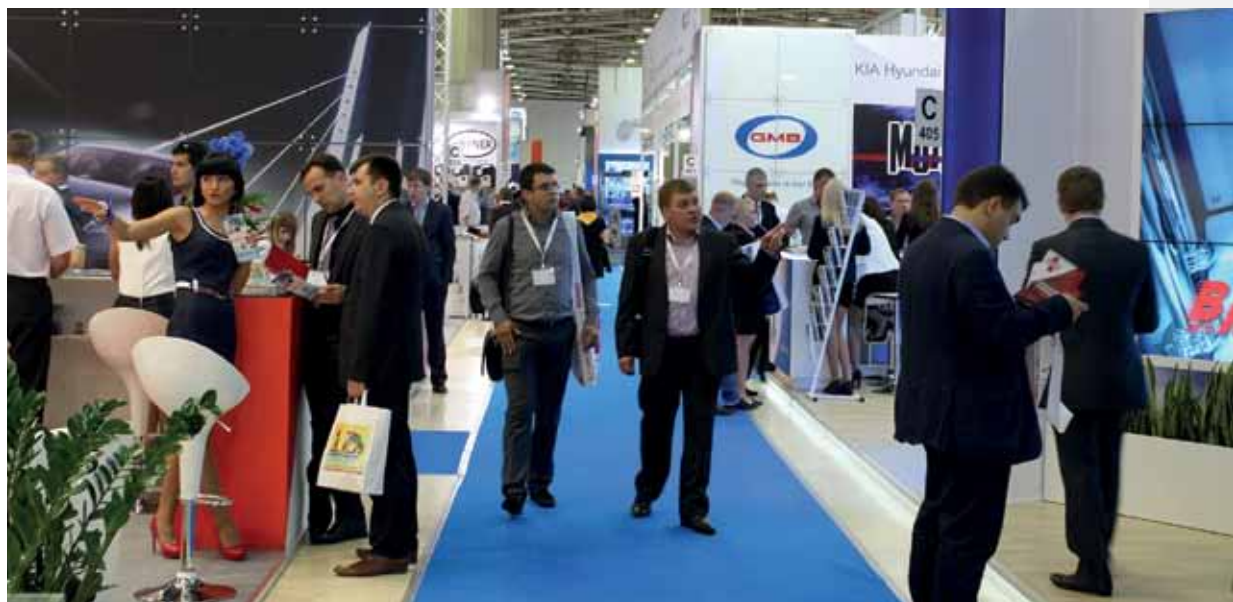
В этом году компания Nissans предлагаем свою новую про-

дукцию: компрессоры системы кондиционирования. Эти компрессоры уже есть у российских дистрибьюторов. Их хорошо приняли потребители.

СЕБАСТЬЯН ФРАСКОВЯК,
директор по продажам, страны СНГ, Автомобильный отдел Nissans A/S:

– Что касается традиционной части нашего ассортимента, то наиболее красноречиво о ней говорит «Премия МАК» в номинации «Радиатор года», которой компания Nissans удостоена уже второй раз подряд. Это признание того, что Nissans – это самый известный в России бренд среди радиаторов, конденсоров и теплообменников отопителей для иномарок. В дальнейшем мы будем развивать ассортимент элементов систем кондиционирования, потому что знаем, что кондиционер сейчас стал уже практически штатным оснащением любого автомобиля. Мы будем это делать не в ущерб главному направлению деятельности фирмы – разработке и производству теплообменников разного вида, в том числе интеркулеров.

В России сейчас появился спрос на продукцию для самых новых очень популярных марок машин, где, по нашим оценкам, штатная продукция служит не очень долго. Это создает некоторые



проблемы, поскольку мы вынуждены разрабатывать и производить свои изделия для машин этих марок и поставлять их в Россию уже через год-полтора после начала выпуска модели на конвейере. Мы успешно справляемся с этой новой задачей российского рынка, например, очень хорошо продаются наши радиаторы и конденсоры для автомобиля Hyundai Solaris.

Denso в этом году активно расширяет ассортимент элементов системы управления двигателем. Например, представила новый (интеллектуальный) датчик температуры двигателя, который способен обеспечить оптимальную работу системы охлаждения. У компании Denso уже есть прямые поставки датчиков такого типа на конвейеры Toyota и BMW. Те же самые датчики начиная с этого года предлагаются на вторичном рынке. Еще одна из интересных новинок, которая приходит в афтемаркет с конвейера, – новая серия форсунок для бензиновых двигателей.

МАКСИМ ПАСТУХОВ,
специалист по продукции
ООО «Денсо Рус»:

– Относительной новинкой можно назвать новые свечи ХУН 22ТТ, которые мы однозначно считаем лучшим решением для автомобиля Hyundai Solaris.

Свечи Denso ТТ – это уникальный продукт на рынке автозапчастей. Их отличают конструкция и материал электродов свечи, которые выполнены в виде двух шипов, направленных друг на друга. Такие электроды обеспечивают лучшее воспламенение бедных топливных смесей. Конструкция свечей серии ТТ напоминает свечи Iridium, но выполнены они из более доступных материалов, а значит, более привлекательны по цене для владельца массового автомобиля. Подобные свечи теперь предлагаются для автомобиля LADA Largus, построенного на базе Renault Dacia, а также для российских бестселлеров LADA Granta и Priora.

Расширен ассортимент катушек зажигания, стартеров и щеток стеклоочистителей.

МАКСИМ ПАСТУХОВ:

– Конечно, всем известно, что наши радиаторы, интеркулеры, конденсоры и компрессоры системы кондиционирования в представлении не нуждаются и Denso стала законодателем моды или тренда на элементы системы кондиционирования автомобиля. Начиная с 60-х годов компания была и остается главным создателем новинок в этой области. В Россию мы привозим те же узлы и компоненты системы кондиционирования, которые Denso поставляет на конвейеры большинства

мировых автопроизводителей. При этих поставках таких высокотехнологичных узлов мы вынуждены взаимодействовать как с разработчиками установок для обслуживания кондиционеров, так и со специалистами сервисных предприятий.

Не всем известно, что, несмотря на то что установки для обслуживания кондиционеров выполняют промывку всей системы кондиционирования, они часто не способны промыть тонкие трубки конденсора, если перед этим вышел из строя компрессор и он был заменен. Промывающая жидкость просто проходит по соседним каналам конденсора, оставляя грязь внутри системы. Затем вибрации и пульсирующая работа кондиционера выбивают эти загрязнения, и они наносят непоправимый вред компрессору.

Регламент Denso предписывает менять конденсор при смене компрессора. Если владелец, желая сэкономить, отказывается менять конденсор, то специалисты компании рекомендуют всем сервисам брать с него письменный отказ от этого вида работ. В противном случае заказчиками могут быть предъявлены в период гарантийного срока необоснованные претензии как сервису, выполнившему замену, так и производителю комплекующих.

Подобная, к счастью, менее затратная ситуация порой возника-

ет в другом случае. В частом выходе из строя свечей могут быть виноваты не сами свечи, а иные узлы двигателя: датчики расхода воздуха, лямбда-зонд, неправильная регулировка клапанов... даже плохой бензин. Поэтому не стоит пренебрегать рекомендациями – выполнить полную диагностику двигателя даже в случае, казалось бы, небольших проблем. И сделать это можно с помощью комплекта диагностического оборудования Denso, представленного на стенде.

НИКОЛАЙ ЯНКОВСКИЙ, руководитель группы развития сети «Бош Авто Сервис» в России:

– За год не так много произошло событий, но вполне определенно можно сказать, что на сервисах возрастает доля заявок, связанных с обслуживанием электроники. Ходовая часть автомобиля стала надежнее. Там, где подлатали дороги, с ней все меньше и меньше хлопот. В то время как падает количество заявок на механические работы, наблюдается рост заявок, связанных с электроникой. Это объясняется тем, что в нашем автопарке становится больше машин с серьезной системой управления. В результате многие диагносты говорят о необходимости доучиваться, потому что доля высокотехнологичных работ на СТО сильно растет. Мы замечаем, что наши курсы,



программы которых так или иначе связаны с электроникой, стали более посещаемы. Народ проявляет к ним больший интерес.

Вместе с электроникой на первый план выходят системы безопасности и, в частности, тормозные системы. Они тоже становятся сложнее, а нагрузка на них растет. В автомобиле, который за 10 секунд разгоняется до 100 км/ч, исправность тормозной системы, ее целостность и грамотное обслуживание становятся важными задачами.

НИКОЛАЙ ЯНКОВСКИЙ:

– В связи с этим мы полностью переработали программу обучения по тормозной системе. Как показывает практика, у многих действующих механиков не хватает практических навыков в выполнении самых важных работ. С 1 сентября в нашем Учебном центре стартует новый курс для механиков, где мы начинаем учить с азов, с того, как правильно затягивать болты, как мерить биение тормозного диска... Мастер должен понимать, когда нужно менять не только колодки, но и их направляющие. Мы надеемся, что выпускники новых курсов будут готовы оказать весь необходимый комплекс услуг по обслуживанию тормозной системы. Заново пересмотренный

курс востребован механиками не только «Бош Авто Сервисов», но и других СТО, которые ремонтируют высокотехнологичные автомобили.

На выставке Bosch представил новые линейки самих автокомпонентов. Заслуживает самого пристального внимания новый генератор с водяным охлаждением для BMW, который теперь не только поставляется на конвейер, но и доступен на вторичном рынке. Современный автомобиль имеет огромное количество электроприводов. Те узлы, которые совсем еще недавно приводились в движение с помощью шестеренчатой или ременной передачи (масляные насосы, водяные насосы, топливные насосы...), теперь имеют собственный электропривод. Разработка и производство этих приводов стали одним из важнейших направлений деятельности компании последнего времени.

Свою деятельность в России компания Brembo делит на два направления: продукты для вторичного рынка и поддержка потребителя.

МАРКО МОРЕТТИ,

Brembo Aftermarket Business Unit, директор по маркетингу:
– Среди первого направления основное, что мы показываем на выставке, – это тормозные диски с инновационным покрытием



Germany

ИННОВАЦИЯ

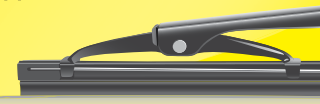
HYBRID

превосходство двух технологий

Аэродизайн



Идеальный контакт



Супер результат



HEYNER® Гибридная технология объединяет аэродинамический дизайн бескаркасных щёток и идеальный контакт с лобовым стеклом классической каркасной щетки стеклоочистителя.

От 350мм до 700мм.

Подходит практически для всех автомобилей.

Полный ассортимент в интернете по адресу:
www.heynermobil.de



HYBRID
Graphit

Wischerblatt
500mm-20"

Hybrid-Technologie
Kombi-Set
für Auto- und
LKW-Verwendung

Autos geeignet für alle
moderne Limousinen, Pick-
ups, SUV, Vanen, Busse,
Vans, Kombis und LKWs.
Für alle
Herstellermarken
geeignet.

PREMIUM QUALITÄT
FOR AUTOMOBILE

www.heynermobil.de

**ТОМ ХАЙНЕР,
генеральный директор
alca mobil auto accessories gmbh:**

– Самая важная новинка, представленная на нашем стенде, – новая серия пускозарядных устройств для аккумуляторов. Для ее продвижения мы не случайно выбрали слоган: «Всегда готовы – к старту». Эти устройства позволяют в условиях морозной зимы гарантировать способность аккумуляторов надежно заводить двигатель.

Ну и, конечно, мы демонстрируем наш самый главный товар – щетки стеклоочистителей. Мы с ними работаем на рынке более 20 лет. На этой же выставке представили новый ассортимент, из которого наибольший интерес представляют гибриды, объединившие в себе преимущества двух технологий – аэродинамический дизайн бескаркасных «дворников» и отличный контакт каркасных.

Специально для России мы демонстрируем зимние щетки, защищенные от образования наледи. Это инновация нового года.

Что касается выставки – мы довольны ее результатами. Прошла удачная презентация наших дилеров. Было много посетителей, проявивших интерес к нашей продукции.

Про премию

«МИРОВЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ»

Том Хайнер:

– Мы очень рады, что эксперты нашу работу, которую мы уже 20 лет делаем, так высоко оценили. И это при том, что на рынке есть такие «гиганты» бизнеса, как «Бош» и «Чемпион». И тем не менее мы смогли выиграть. Это воодушевляет. Мы очень благодарны нашим партнерам здесь, в России, без которых такой результат был бы невозможен. А также признательны экспертам, которые со всем вниманием подошли к своей работе. Для них самым простым было сказать – Bosch победит. И то, что они увидели наши достоинства, говорит о том, что они стремились быть объективными. Мы рады такому результату.

тием, полимеризующимся под действием ультрафиолетового излучения. Во-первых, такое покрытие обеспечивает более высокий уровень защиты диска, чем какое-либо другое. Прежде всего, это антикоррозионная защита в самых жестких условиях: влага, большая концентрация соли с дороги и высокая температура, развиваемая при торможении. Покрытие нанесено на все видимые поверхности – на ребро и ступицу диска. Оно позволяет содержать диск в чистоте, полностью

защищает от внешних воздействий. Во-вторых, покрытие позволяет сделать чрезвычайно привлекательный внешний вид тормозной системы. А как раз эффектный внешний вид и эстетическое совершенство тормозных механизмов являются визитной карточкой нашей компании. На новых дисках защитный слой краски нанесен на всех поверхностях, в том числе на тормозных (откуда он будет удален в начале эксплуатации). Покрытие гарантирует отличный то-

варный вид изделия, который будет сохранен в течение всего периода эксплуатации.

Кроме того, изделия Brembo получили новую упаковку. Она отличается современным привлекательным дизайном, выполненным в традиционном для Brembo красном цвете (символ энергии и страсти), к которому добавлены белый и черный цвета. Новая упаковка содержит всю необходимую информацию об изделии, а QR-code обеспечивает прямой доступ к сведениям, размещенным в Интернете.

Еще из новинок: интерактивное приложение на русском языке BremboParts для устройств Apple и Android. Перевод сайтов на русский язык. Кроме того, открыт еще один сайт www.bremboparts.com специально для профессионалов СТО. Там размещены подробные инструкции по монтажу и демонтажу, по каждому этапу обслуживания и ремонта. Электронные каталоги и учебные фильмы.

На выставке «Интеравто-2013» компания «Вебасто Рус» впервые в полном объеме показала новую серию предпусковых подогревателей Thermo Top Evo, предназначенных для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта. Новые подогреватели стали существенно компактнее моделей предыдущего поколения, но они прогревают салон и двигатель автомобиля гораздо эффективнее, а расход топлива остался прежним.

Новый подогреватель подобрал в себя лучшие черты двух предыдущих моделей. От Thermo Top E/C он получил надежную универсальную испарительную горелку, которая позволила устанавливать одну и ту же модель подогревателя на легковые автомобили почти всех типов, марок и моделей, небольшие грузовики, микроавтобусы и катера. От другой модели, от специального исполнения подогревателей, предназначенного для конвейерной установки, он унаследовал компактные размеры. Малые габариты позволяют «вписать» подогреватель в тесные моторные отсеки современных автомобилей. В итоге размеры стали

меньше на 15%, вес уменьшился на 30%. Мощность осталась прежней: 5 кВт для стандартной модели и 4 кВт для «эконом-класса». При этом процесс подогрева ускорен за счет оптимизации процессов сгорания и теплообмена. Модель «Thermo Top Evo 5» уже известна российскому рынку, а поставки «Thermo Top Evo 4» начнутся в сентябре.

Предпусковые подогреватели обеспечивают недостижимый для других автомобилей уровень зимнего комфорта, позволяют экономить как время и здоровье автолюбителя, так и ресурс автомобиля. Водитель получает теплый салон с чистыми, свободными ото льда и снега стеклами, а прогретый двигатель заводится с пол-оборота в любой мороз. Управлять подогревателем можно с любого мобильного телефона, посредством звонка или SMS, а также с помощью мобильного приложения для смартфонов. Есть и традиционный способ – программируемый таймер. Цикл работы подогревателя – 30 минут (сначала идет прогрев охлаждающей жидкости двигателя, по достижении высокой ее температуры включается вентилятор отопителя для обогрева салона), расход топлива – 0,35 литра для модели «Thermo Top Evo 5» и 0,25 литра для модели «Thermo Top Evo 4». Таким образом, затраты на «питание» подогревателя составят не более 1000 рублей за сезон. Но нужно учесть, что теплый двигатель совершенно не требует прогрева, поэтому его расход будет меньше, чем у автомобиля без подогревателя.

Теперь для всех кроссоверов Volkswagen Tiguan, выпускаемых в Калуге, в качестве опции можно заказать установку предпускового подогревателя «Thermo Top Evo 5». Компаниями «Вебасто Рус» и «Фольксваген Групп Рус» была проведена работа по интеграции операций установки подогревателя в технологический процесс сборки автомобиля на конвейере. Обучены не только сборщики в Калуге, но и сотрудники всех дилерских станций автосалонов, продающих этот автомобиль.

Программы опережающего профессионального обучения «Форд»



Ford Sollers в Елабуге совместно с Министерством промышленности и торговли Татарстана начинает подготовку специалистов в рамках «Программы опережающего профессионального обучения». Благодаря государственной поддержке около 200 сотрудников предприятия смогут получить дополнительные знания и навыки или овладеть новой профессией. Обучение будет проводиться по специальностям: наладчик КИПиА, рихтовщик кузовов, водитель погрузчика, слесарь по ремонту автомобилей.

В начале 2013 г. было заключено соглашение с Казанским (Поволжским) федеральным университетом о долгосрочном сотрудничестве. Ранее совместно с Центром занятости населения г. Елабуги и Елабужского района Ford Sollers успешно реализовал программу по обучению потенциальных сотрудников специальностям: водитель погрузчика, электрогазосварщик, аккумуляторщик. После успешного завершения обучения участники программы были трудоустроены на завод Ford Sollers в Елабуге.

Промзона «Заволжье» разбогатела еще на один завод

Состоялось официальное открытие завода по производству автокомпонентов на территории ульяновской промзоны «Заволжье». Инвестором явилась японская компания «ТАКАТА Корпорэйшн». Это первый завод компании в России.

Соглашение о строительстве в ульяновской промзоне нового завода было подписано осенью текущего года на международном инвестиционном форуме в Сочи.

На заводе будут изготавливать рулевые колеса, подушки и ремни безопасности для российского автопрома. Сейчас главные партнеры предприятия – концерн Renault-Nissan и АвтоВАЗ, УАЗ, группа «ГАЗ».

Объем производства на новом заводе в Ульяновске в 2013 году должен составить порядка четырех миллионов единиц продукции. «В ближайшее время мы хотим увеличить производственные мощности в два раза», - пояснил президент компании «ТАКАТА Корпорэйшн» Сигехиса Такада.



НОВИНКА



Germany

AkkuEnergy

PRO SERIES



Всегда готовы к старту

HEYNER® Premium серия
АККУ-ЭНЕРГИЯ
в продаже у ведущих
предприятий и в
специализированных
магазинах!
www.alcamobil.de



P R E M I U M Q U A L I T Ä T
F Ü R A U T O M O B I L E



IV МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

12-15 НОЯБРЯ, 2013
ОТЕЛЬ «РЕНЕССАНС»
МОСКВА

Неделя Смазочных Материалов – крупнейшее событие отрасли
в России, СНГ и Восточной Европе.

На единой площадке проводится комплекс мероприятий по обслуживанию вопросов бизнеса
и производства всех видов смазочных материалов, предоставляются важные услуги и решения.

▶ **Все сегменты индустрии** ▶ **Все важные темы**

Разработка – производство – поставка - применение

**СМАЗОЧНЫЕ МАСЛА
ПЛАСТИЧНЫЕ СМАЗКИ
РЫНОК
ТЕХНОЛОГИИ**

Организатор



Спонсор-партнер



Генеральный спонсор



Официальный спонсор



СПОНСОРЫ:



INEOS Oligomers

ЭКСПОНЕНТЫ:



+7 (495) 502 54 33
+7 (495) 778 93 32



elkanovao@rpi-inc.com



www.rpi-conferences.com

**«Лада» использует
климатические системы от Visteo**



Сообщила о начале выпуска автомобильных климатических систем в России компания Hella Visteon Climat Control (HVCC), являющаяся подразделением американской корпорации Visteon.

Производство ведется совместно с компанией «Апекс» в рамках проекта по производству в Тольятти отопителей, систем вентиляции, отопления и кондиционирования, а также модулей охлаждения. В европейском подразделении HVCC было отмечено, что новая площадка «идеально расположена для осуществления поставок автопроизводителям в одном из самых важных автомобильных кластеров России».

В вазовской Lada Granta используется продукция HVCC. Кроме того, компания является поставщиком таких автопроизводителей, как Ford, Chrysler, Hyundai, Mazda, Nissan, Volkswagen.

Свечи зажигания от DENSO

Этой зимой компания DENSO выпустит на рынок запчастей две новые свечи зажигания серии TT – XU22TT и XUH22TT.

Свечи зажигания DENSO Twin Tip (TT) предназначены только для рынка запасных частей. Их производят с применением технологии SIP (Super Ignition Plug). Это первые свечи зажигания с тонкими электродами, не содержащие драгоценных металлов. Благодаря никелевому центральному и двойному боковому электроду диаметром 1,5 мм свечи TT имеют более высокую мощность искры и надежное зажигание топливно-воздушной смеси.

По параметрам воспламенения свечи TT близки к иридиевым свечам, что гарантирует надежный запуск даже в холодное время года.



Немецкое качество для России

Щётка для зимы



Нет замораживания сочленений благодаря водонепроницаемому чехлу.

Специальная резина для зимних температур.

Отличная видимость в любое время года, особенно зимой.

НОВИНКА

Сейчас также подходит и для новых моделей Ford, Volkswagen, Mercedes, Opel, Volvo, Renault и т.д. с **alca** специальными адаптерами.



Рожденные зажигать

Александр Шубин

История

Совсем недавно отгремели салюты в честь сначала 100, а затем и 110-летия патента на первую свечу, который получил выдающийся инженер и предприниматель Роберт Бош. Теперь уже мало кто помнит, что на самом деле первым искровой разрядник в двигателе попытался использовать Карл Бенц, но, не сумев подобрать подходящие материалы для изолятора и электродов, оставил

это занятие. Роберт Бош сделал изолятор керамическим, а электроды – из специального жаростойкого сплава. Именно эта конструкция была отражена в патенте 1902 года на систему зажигания, одним из узлов которой была увековечившая Боша свеча.

Изобретение свечи – это тот случай, когда правильное решение было найдено сразу. Если посмотреть на первые свечи Боша, то найдется не так много отличий от тех, что стоят сегодня на моторах «Формулы-1». Все

последние 100 лет внешне свечи похожи, как братья, и в то же время необыкновенно разные...

...а стоит ли свеч?

Мировой автомобильный рынок завален свечами самых разных фирм, марок и моделей. Оригинальными, альтернативными, копиями, поддельными...

Каждый производитель утверждает, что именно их свеча решит все ваши проблемы. А так ли это? Может, если все свечи похожи, то и выбирать ничего не надо, может, работа-

ют все они одинаково (ну кто в наши дни задумывается о марке и фирме-производителе, например, гвоздей?), а разговоры про дополнительную мощность, экономию и холодный пуск – это так, для рекламы.

Оказывается, все не так просто. Вернее, совсем не просто. Но здесь читатель должен поверить на слово. А тем, кто не поверит, придется покопаться в Интернете. Там можно найти массу интересных тестов, выполненных в свое время в нашей стране и еще больше за рубежом



Маленькие изящные изделия из металла и керамики. В них нет движущихся частей, они не требуют смазки или регулировки. Их назначение – преобразовывать электрическую энергию в искровой разряд для воспламенения рабочей смеси в цилиндрах бензиновых двигателей. Конечно, речь пойдет о свечах зажигания.

различными независимыми и зависимыми лабораториями, а также коллегами-журналистами из автомобильных изданий, имеющих в своем распоряжении испытательную базу. Результаты этих тестов однозначно говорят – главные характеристики автомобильного двигателя существенно меняются, если в него последовательно устанавливать комплекты различных свечей, купленных на вторичном рынке. Исправные и предназначенные именно для этого двигателя свечи дают столь значительный разброс его основ-

ных показателей, что не заметить и игнорировать его件 невозможно. Про неисправные или неподходящие для двигателя свечи говорить нет смысла, поскольку мотор можно даже не запустить.

Итак, считаем экспериментально доказанным тот факт, что свечи – это один из тех узлов, конструкция и характеристики которых в значительной мере влияют на важнейшие эксплуатационные показатели двигателей. Поэтому стоит разобраться, почему мотору не все равно, какая свеча туда установлена.

Совсем немного теории

Почему же двигатель сильно реагирует на тот или другой тип свечей и качество их изготовления? Казалось бы, поджечь правильно подготовленную системой питания топливоздушную смесь – дело нехитрое. В зажигалках и газовых плитах это происходит легко. Но с бедной смесью при высоком давлении дело обстоит куда сложнее. При давлении выше 8 атм создать в бензиновоздушной смеси искру оказывается очень

непросто. А ведь степень сжатия у современных моторов почти всегда выше. Чтобы разобраться, в чем здесь проблема, нужно обратиться к классической теории двигателя внутреннего сгорания (ветвь термодинамики, однако). С помощью этой науки исследователи давно показали, что главнейшие характеристики бензинового двигателя (и мощность, и экономичность, и токсичность газов...) определяют всего несколько факторов: качество наполнения цилиндров, состав топливоздушной



смеси, механические потери и качество сгорания топлива.

Среди них от свечей зависит только один, последний фактор, под которым подразумевают полноту и скорость сгорания топлива (скорость распространения фронта пламени).

Полнота сгорания зависит от состава смеси (если воздуха мало, то часть топлива не сгорит) и опять-таки скорости сгорания топлива. Потому что при малой скорости сколько-то топлива может не успеть выгореть на момент начала открытия выпускных клапанов.

Но скорость сгорания влияет на качество процесса не только через полноту сгорания. Еще важнее интенсивность (скорость) горения вблизи верхней мертвой точки (ВМТ), а также соотношения количества топлива, сгорающего до и после ВМТ. Классическая термодинамика говорит, что чем больше топлива сгорает при малых объемах цилиндра, т.е. вблизи ВМТ, но уже при начавшемся такте расширения (когда продукты горения не тормозят, а ускоряют движение поршня), тем выше мощность двигателя и его экономичность. Те есть процесс горения должен начаться строго вовремя и идти с постоянной высокой скоростью.

Значит, скорость сгорания топлива – это важнейшая харак-

теристика, но как она зависит от качества свечи?

Физики утверждают, что скорость сгорания будет тем выше, чем больше размеры начального очага воспламенения (по сути, зазора) и выше температура этого очага (т.е. искры).

Температура искры – один из основополагающих факторов процесса горения, поскольку скорость горения пропорциональна квадрату этой температуры. Косвенно температуру искры можно определить по ее цвету: искра должна быть белосинего цвета. Наличие красных оттенков в искре говорит о ее пониженной температуре. Обеспечить высокую температуру искры при любых эксплуатационных условиях – главная задача свечи и самая большая трудность конструкторов.

Второй важнейший параметр – длина начального очага воспламенения, чаще всего она равна зазору между электродами, но при некоторых ухищрениях может быть больше его. Большой размер в сочетании с высокой температурой искры (такую искру принято называть «мощной») позволяет рассчитывать на высокую скорость сгорания топлива.

Ряд производителей успешно используют особые способы «удлинения» искры. Так,

например, в некоторых моделях свечей Bosch с боковыми электродами используется «скользящая» искра, которая не только добирается до центрального электрода по воздушному промежутку (вернее, заполненному топливовоздушной смесью промежутку), а продолжает далее скользить по поверхности изолятора, создавая поверхностный разряд. Размеры первоначального очага воспламенения при такой искре существенно возрастают. Похожие решения есть и у других производителей. Ряд других моделей свечей Bosch (для надежности воспламенения) используют комбинированный воздушный разряд, использующий обе технологии: воздушную и поверхностную.

Есть еще один конструктивный фактор, влияющий на скорость сгорания, – расположение искрового промежутка.

В многоэлектродных свечах он «открыт», и поэтому сгорание смеси начинается интенсивнее. В одноэлектродных свечах с г-образным боковым электродом фронт пламени теряет время на выход из «холодного» межэлектродного пространства. Есть конструктивные решения для облегчения этого «выхода», например, Brisk делает на некоторых марках своих свечей

очень узкие боковые электроды.

«Удлинить» искру можно и по-другому – поставить в один цилиндр сразу две свечи. Такие моторы тоже известны (Alfa-Romeo, например), там показатели мощности искры и скорости сгорания топлива практически удвоены. При только одном недостатке – цене двигателя.

На распространение фронта пламени (на скорость горения) также влияют форма, размеры и другие конструктивные особенности камеры сгорания.

Физика процесса воспламенения горючей смеси от искрового разряда до сих пор хранит немало тайн даже для серьезных исследователей и, само собой, привлекает внимание изобретателей и инженеров-самоучек. Поэтому на прилавках иногда появляются совершенно экзотичные конструкции свечей. Говорят, любителей поэкспериментировать среди наших автолюбителей не убавилось...

...практика, которая всегда богаче теории

Еще большее разнообразие в только что написанное вносит тот факт, что в работающем двигателе все процессы быстротечны. Несколько тысяч оборотов в минуту – обычный режим для ДВС, причем эти обороты и на-



грузка, снимаемая с двигателя, никогда не бывают постоянны.

Поэтому с практической точки зрения важно обеспечить необходимую мощность искры при любых (в том числе и переходных) режимах работы двигателя (холостой ход, полная мощность, имитация движения по шоссе и городского цикла) и достаточно долго сохранять заявленные параметры, обеспечив приемлемый ресурс свечи.

Главное условие нормальной длительной работы свечи в камере сгорания – стабильность ее температуры при разных режимах работы двигателя. На холостых оборотах двигателя ее температура не должна опускаться ниже 380–400 градусов. За этой границей перестает происходить самоочистка и отложения быстро выводят свечу из строя. В другом граничном режиме – режиме максимальной мощности температура никаких поверхностей свечи не должна превышать 850–900 градусов. Нагрев выше 1000 градусов грозит калильным зажиганием, при котором смесь в цилиндре поджигается раньше времени от горячих точек камеры сгорания и перегретых электродов (очень опасен перегрев центрального электрода) свечей. Последствия калильного зажигания могут быть катастрофическими –

поломки и прогары поршней. Значит, свеча после запуска двигателя должна быстро нагреваться градусов до 500, но не перегреваться, эффективно отдавая лишнее тепло блоку цилиндров. Для этого придумана масса различных конструктивно-технологических решений.

Кроме того, искровой разряд вызывает эрозию электродов, поэтому величина и форма зазора со временем неминуемо меняются, ограничивая время надежной работы (ресурс) свечи. Для увеличения стойкости свечи разработаны специальные жаростойкие и стойкие к эрозии сплавы и покрытия, в которые часто входят самые экзотические компоненты: платина, иридий, иттрий... Причем у каждой компании-разработчика это свое ноу-хау, делиться которым никто не хочет.

Каждому мотору по своей свече?

Еще раз повторим.

Первое. Свече для создания искры нужны эти самые «тысячи вольт», и нужны они вовремя – это дело системы зажигания.

Второе. С помощью свечи поджигают топливоздушную смесь определенного состава, подготовить и вовремя подать ее в цилиндр – задача системы питания.

Третье. Свеча работает в цилиндре, где происходят быстропротекающие процессы изменения давления, температуры, состава смеси. На образование фронта пламени влияют форма и размеры камеры сгорания, расположение свечи и еще множество факторов.

Значит, свеча – это элемент системы «двигатель – система питания – система зажигания» и никоим образом не может рассматриваться вне этой системы.

- Как сделать искру мощной (длинной и «горячей») даже при пониженном бортовом напряжении, например, при холодном пуске?
- Как стабилизировать температуру свечи?
- Как обеспечить надежное воспламенение бедной и сильно сжатой смеси?
- Как замедлить эрозию электродов?
- Как не допустить отложения даже при использовании не самых лучших бензинов и масел и как избежать утечек напряжения «мимо» искрового промежутка?

• И, самое главное, как совместить все это в одной свече?

На эти и еще на добрую сотню вопросов приходится отвечать разработчикам при конструировании свечи. На все эти вопросы исследователи нашли

положительные ответы. И, как выяснилось, на многие из вопросов существует несколько ответов, поэтому разные фирмы часто идут своим путем. (Ответы мы намерены последовательно рассмотреть в дальнейшем.) Но, оказалось, совместить все эти ответы в одной свече с технической и экономической точек зрения можно только для какого-то одного мотора (или группы моторов, условия работы которых очень близки). Ста лет не хватило, чтобы создать одну-единственную (ну, пусть не одну, пусть десяток) свечу, которая бы одинаково хорошо воспламеняла топливо на двигателях разных типов. Наоборот, эти сто лет показали, что такой свечи не может существовать в принципе. А раз так, то пришли к прямо противоположному решению – для каждого мотора разрабатывать собственную свечу. И чем выше требования, тем чаще приходится прибегать к этой крайности. О том, как это делают самые передовые «свечные» фирмы, рассказ тоже впереди.

Тенденция, вынесенная в заголовок, продолжает усиливаться. Мало того, что чуть ли не для каждого нового мотора разрабатывают свою свечу, дело доходит до того (к счастью, пока



нечасто), что, чтобы увеличить ресурс пробега в заданном экологическом коридоре, в «молодости», «зрелости» и «в пожилом возрасте» одному и тому же мотору может быть рекомендована разная свеча.

В итоге каждый производитель имеет в своем арсенале огромное количество моделей свечей. Например, только Bosch предлагает первичному и вторичному рынку порядка 1300 марок и моделей свечей: от «коротышек» для скутеров и газозонок до «карандашей» для двигателей, работающих на газе.

Поэтому выбор свечи из лавины предложений становится непростой инженерной задачей.

Многочувствительные свечи

Почему делают много (2–3–4) электродов?

Замечено, что при увеличении давления в камере сгорания надежность искрообразования падает. При давлении свыше 8 атм одноэлектродные свечи могут давать пропуски, а при еще большем увеличении давления теряют работоспособность. Оказывается, что давление уверенного искрообразования у многоэлектродных свечей выше, значит, такие свечи более надежны. Это первое, для чего их делают.

Второе – это ресурс. Искра «грызет» электроды по очереди, менять такие свечи можно значительно реже. И третье – искровой промежуток становится открытым, что способствует увеличению скорости горения рабочей топливовоздушной смеси, а значит, улучшает мощностные, экономические и экологические показатели одновременно.

Многочувствительные свечи породило желание увеличить ресурс свечи и надежность воспламенения смеси. Автопроизводители прекрасно понимают достоинства многоэлектродных свечей, но применяют их там, где о цене заботятся мало. Например, на некоторых моторах BMW.

Большинство производителей делают многоэлектродные свечи только с боковыми электродами. А в компании NGK есть свечи, имеющие как центральный, так и боковые электроды, их называют гибридными и делают все для той же надежности искрообразования.

И здесь, как всегда, не обходится без ложки дегтя. На новых моторах многоэлектродные свечи работают шикарно, но поскольку у них несколько хуже самоочищение, то с увеличением пробега их советуют менять на обычные.

Свеча – инструмент диагностики

Как выяснилось, правильно подобранная свеча отлично приспособлена к нормальным условиям работы вполне определенного двигателя. А если эти условия меняются не по вине свечи? Если в моторе что-то работает неправильно или требует регулировки? Свече это может не понравиться. В таких случаях свеча станет сигнализировать об этих неисправностях. Сигнализирует она по-разному, прежде всего цветом отложений на изоляторе центрального электрода и состоянием самих электродов. Совсем недавно в каталогах фирм-поставщиков можно было найти таблицы, в которых указано, о какой неисправности сигнализирует то или иное состояние изолятора. Все это, наверно, было правильно исключительно для карбюраторных двигателей.

Сейчас с уверенностью можно сказать только о трех вещах:

- Если цвет изолятора от светло-серого до светло-коричневого – двигатель автомобиля в порядке.
- Если цвет изолятора от красно-коричневого до красно-бордового – есть смысл попробовать заправиться на других бензоколонках.

• При любых других ситуациях следует обратиться на сервис.

Сигнализировать о неисправности мотора свеча может и по-другому – формы кривой тока, протекающего через свечу, и напряжения на ней могут отличаться от стандартных. Блоки управления современных двигателей считывают информацию (в виде электрического сигнала) со свечи, анализируют ее и могут в некоторых пределах подстроить работу двигателя и даже иногда работу каждого цилиндра двигателя, руководствуясь информацией, полученной от свечи. Известны примеры выпуска свечей с дополнительным (диагностическим) электродом, еще больше расширяющим функции диагностики и адаптации. Сейчас это экзотика, но кто знает, может быть, через несколько лет свеча впервые за сто лет изменит свой облик.

В будущих выпусках нашего журнала нам хочется показать, как разные производители свечей решают задачи, о которых только что было рассказано. Как подбирают свечи для новых моторов? Как производят свечи? В чем особенность «свечного бизнеса» на вторичном рынке? Начать, наверно, придется со свечей компании Bosch, отдав тем самым дань первооткрывателю современной конструкции свечи.

Регулируемые амортизаторы KONI Heavy Track для Toyota Hilux и Mitsubishi L200

Компания KONI расширила ассортимент амортизаторов серии Heavy Track, предназначенных для кроссоверов и внедорожников. Линейку продукции дополнили регулируемые амортизаторы для Toyota Hilux и Mitsubishi L200.

Как утверждают разработчики компании KONI, амортизаторы Heavy Track в любых условиях обеспечивают превосходную управляемость, оптимальную передачу тягового усилия и удовольствие от вождения. Даже при ухудшении дорожного покрытия они продолжают так же хорошо выполнять свою работу и снижают нагрузку на автомобиль и водителя. Благодаря возможности регулировать силу сжатия амортизаторы можно настроить под стиль вождения и личные предпочтения, пружину, нагрузку или условия эксплуатации. Дополнительным плюсом является уменьшение неприятных кренов, характерных для пикапов.



Перспективная инновация «Шеффлер Руссланд»

На прошедшей в Москве выставке компания «Шеффлер Руссланд» представила перспективную и инновационную продукцию марок LuK, INA, FAG и EVR.

Это комплекты саморегулирующегося сцепления, двухмассовый маховик, ступичные подшипники, шкивы генератора с обгонной муфтой, ременный привод ГРМ с зубчатым ремнем, комплектом роликов и водяным насосом, специальный монтажный инструмент для замены осевых цапф.

Кроме того, на стенде «Шеффлер Руссланд» в рамках проекта Technik Live технические специалисты проводили ежедневные презентации. Основная задача концепции Technik Live состоит в наглядной демонстрации особенностей монтажа продукции Schaeffler, возможностей специнструмента, ремонтных решений от Schaeffler Automotive Aftermarket.

Деятельность Schaeffler AAM была оценена в регионе не только прямыми клиентами, но и независимыми экспертами рынка. По результатам интернет-голосования «Шеффлер Руссланд» получил премию «Мировые автомобильные компоненты» с брендом LuK в номинации «Сцепление года».

ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ДВИГАТЕЛЕЙ

GLYCO

БОЛЕЕ ЧЕМ
В 5 РАЗ
БОЛЬШЕ СРОК
СЛУЖБЫ!

IROX ПОКРЫТИЕ

Твердые смазывающие вещества
Твердые частицы
Смазка
Подложка

GOETZE

СНИЖЕНИЕ
РАСХОДА МАСЛА ДО
50%

LKZ-Ring

СТАНДАРТНОЕ МАСЛАСЪЕМНОЕ КОЛЬЦО

Смазочный канал
Плотность
Плотность

Смазочный канал
Плотность
Плотность

Miral

Мировые технологии GOETZE

БОЛЕЕ ЧЕМ
В 4 РАЗА
УВЕЛИЧЕННЫЙ
СРОК СЛУЖБЫ
ПОРШНЯ

DuraBowl

- Улучшенная микроструктура сплава
- Локальное увеличение остаточной прочности алюминиевого сплава в наиболее нагруженных зонах поршня

Авторынок без контрафакта

По оценке экспертов, рынок автокомпонентов наводнен контрафактом. Подделки составляют от 20 до 90% рынка в отдельных сегментах. Потери несут как производители, так и покупатели, лишенные возможности купить оригинальные, качественные изделия.



СЕРГЕЙ МУРАШОВ,
генеральный директор
Системы бренд-контроля DAT,
эксперт в области защиты
интеллектуальной собственности,
рассказывает о том,
чем страшен контрафакт и
как можно избежать потерь.

– Для производителей контрафакт – это прямой путь к утрате имиджа бренда, доверия покупателей и, как итог, – потере рынка. Все усилия и затраты компаний, направленные на разработку продукции, проведение испытаний и продвижение товаров на рынке, сводятся к нулю, когда продукция из-за подделок перестает пользоваться спросом. Продажи резко падают, и производитель далеко не всегда может вернуть долю рынка, утраченную из-за реализации контрафактной продукции, выпущенной под его брендом.

Покупатели расплачиваются за приобретенный контрафакт своим здоровьем, а иногда и

жизнью. По статистике, ежегодно в России от ДТП страдает 270 тысяч человек. За шесть месяцев 2013 года зафиксировано 62 984 происшествия. Самые страшные из них происходят из-за технической неисправности автомобилей. Одна из причин таких аварийных ситуаций – использование поддельных автозапчастей.

В этой ситуации важно, чтобы производители защищали свою интеллектуальную собственность и информировали потребителей, как можно отличить оригинал от подделки. Сегодня таким инструментом идентификации и проверки подлинности является система бренд-контроля DAT. Ее уникальность в том, что каждой единице продукции присваивается идентификационный код. Покупатель может проверить по коду подлинность приобретенной запчасти через СМС или на сайте системы DAT. Удостоверившись в подлинности автокомпонентов, автомобилист будет уверен в их надежности. При получении уведомления о подозрении на контрафакт покупатель может вернуть автозапчасть продавцу и избежать аварийных ситуаций на дорогах.

Контрафакт – бич автомобильной отрасли. Производитель не всегда может оперативно выявить партии контрафакта и изъять их из продажи. Основным инструментом здесь становятся технологии удаленной идентификации товаров, какой и является система бренд-контроля DAT. По результатам проверок подлинности автозапчастей по системе DAT, в 2013 году уведомление о подозрении на контрафактные автозапчасти получили 35 469 человек. По количеству «тревожных» ответов лидирует Москва – 27,4%, вслед за ней идут Башки-

рия – 5,5%, Белгородская область – 3,3%, Самарская область – 2,9% и Краснодарский край – 2,7%. Мы считаем, что проверка подлинности автозапчастей позволяет значительно снизить количество ДТП на дорогах России.

Острота проблемы в этом году была отмечена организаторами премии «Мировые автомобильные компоненты». Учреждена номинация «За лучшую программу по защите оригинальной продукции», и это важный шаг на пути к цивилизованному рынку без контрафакта. Хочется отметить, что спонсором мероприятия стал алкогольный холдинг ТД «Межреспубликанский винзавод». Эта компания – ответственный производитель, который предоставляет своим покупателям возможность проверить оригинальность продукции через систему бренд-контроля DAT и обезопасить себя таким образом от контрафакта.

**Опытном внедрения
системы бренд-
контроля DAT делятся
отечественные
производители
автокомпонентов.**

ДМИТРИЙ МУСАЛЬНИКОВ,
директор по продажам
ООО «СК-ПРОМАВТО»,
победитель номинации «За
лучшую программу по защите
оригинальной продукции» пре-
мии «Мировые автомобильные
компоненты – 2013»:

«В условиях высокого уровня контрафакта на рынке автокомпонентов производителям необходимо принимать меры по защите своей продукции и узнаваемости торговой марки. Чтобы гарантировать высокую степень защиты оригинальности нашей продукции, мы реализуем поэтапную про-

грамму: проводим сертификацию изделий торговой марки SLON, продаем продукцию в защищенной от вскрытия фирменной упаковке, защищаем подлинность товаров системой бренд-контроля DAT и реализуем изделия через собственную дилерскую сеть. Мы отмечаем высокую эффективность внедрения системы DAT: защищенная от подделок, наша продукция приобретает дополнительную ценность для партнеров – дилеров и конечных потребителей.

Партнерам важны гарантии того, что они получат оригинальный качественный продукт – как в части его технического исполнения, так и в части его ликвидности. Для дилеров важно, чтобы товар пользовался спросом и был реализован. Внедрив технологию проверки подлинности товаров DAT, ООО «СК-ПРОМАВТО» предоставляет дополнительные гарантии партнерам и потребителям торговой марки SLON. Важно, что конечные покупатели, в свою очередь, также могут удостовериться в том, что приобретают оригинал, а не подделку. Возможность проверить подлинность автокомпонентов нередко является одним из решающих факторов при принятии решения о покупке».

АНДРЕЙ ПОЛУБАНОВ,
технический директор
ЗАО «КАРДАН»:

«ЗАО «КАРДАН» работает на рынке карданных валов с 1998 года. И сразу же мы столкнулись с проблемой, как идентифицировать свой продукт на рынке. Рынок у нас наполнен карданными валами неизвестного производства, поэтому необходимо принимать меры,

чтобы дифференцироваться от других производителей и тем более пресечь возможность контрафакта, распространяемого под видом изделий ЗАО «КАРДАН».

Первым этапом было размещение на продукции оригинальной бирки – ее скопировали. Затем стали производить маркировку изделий иглоударным способом. Однако и этого было недостаточно, т.к. штамп тоже стали подделывать. Правда, с существенной разницей. Мы наносим маркировку на специальном оборудовании по программе ЧПУ на неокрашенное изделие, поэтому она на всех изделиях идентична вплоть до десятых долей миллиметра. Копии же были неаккуратные и наносились, в отличие от валов ЗАО «КАРДАН», на готовое, уже окрашенное изделие. Тем не менее эти отличия для потребителя были неочевидными, и вопрос о защите и идентификации продукции ЗАО «КАРДАН» опять стал актуальным.

На фоне постоянной борьбы за покупателя и рынок внедрение технологии защиты системы бренд-контроля DAT стало огромным шагом вперед. С 2009 года мы защищаем свою продукцию стикерами, на которые нанесены логотип ЗАО «КАРДАН» и уникальный DAT-код для проверки подлинности продукции. Наше предприятие боролось за узнаваемость продукции и добилось этого. За все время защиты товаров системой DAT мы не выявили ни одного случая подделки наших изделий. К тому же система бренд-контроля DAT – это отличный инструмент проведения маркетинговых исследований. Мы видим, в каких регионах наша продукция покупается, в каких продажи идут хуже. И можем реагировать на эту ситуацию».

ВАЛЕРИЙ НОВИКОВ,
генеральный директор
ООО «РУСМАШ»:

«Когда на рынке появились китайские подделки автома-

тического натяжителя цепи «Пилот», который производит наша компания, встал вопрос о защите продукции. Первое, что мы сделали, – изменили дизайн упаковки, нанесли на нее DAT-стикер с полосой «Проверка подлинности». И на верхнюю открывающуюся часть упаковки поместили надпись «Не дай себя обмануть!!! Проверь подлинность купленного изделия». Защита изделий по технологии системы бренд-контроля DAT дала очень хороший результат: нам удалось вернуть 60% рынка, который мы потеряли из-за засилья контрафакта.

На рынке до сих пор появляются поддельные натяжители в старой упаковке. Мы не скрываем этот факт, предупреждаем о возможных случаях своих партнеров и покупателей и информируем о том, как выглядит оригинальная продукция.

Производителю необходимо оперативно выявлять контра-

факт и внедрять технологии защиты товара, чтобы сохранить своего покупателя и рынок. У нас есть печальный опыт, поэтому могу говорить о необходимости защиты продукции с полной ответственностью. Некоторое время назад мы не смогли своевременно отреагировать на выпуск контрафакта и потеряли рынок. Речь идет о комплекте башмаков натяжения цепи «MAX Ресурс» для двигателей. После приобретения низкопробных копий нашей продукции покупатели утвердились во мнении, что сначала мы вышли с качественным изделием, чтобы завоевать доверие, а потом стали экономить на качестве продукции. Несмотря на то, что это не так, вернуть рынок нам, к сожалению, не удалось.

Имея такой опыт, мы хорошо понимаем, что свою интеллектуальную собственность необходимо защищать и жестко пресекать возможность появления контрафакта на рынке».

**ЗАЩИТА
ОТ ПОДДЕЛОК**

СИСТЕМА БРЕНД-КОНТРОЛЯ DAT

3888.ru

ПРОВЕРКА ПОДЛИННОСТИ



Свободу автозапчастям



Общеввропейский регламент по либерализации рынка автомобилей и их ремонта BER (The automotive block exemption regulation) открыл новые возможности для независимых дистрибьюторов автомобильных запчастей и их партнеров, работающих в сегменте послепродажного обслуживания автомобилей.

Михаил Калинин

Многие российские специалисты, занимающиеся автомобильным ремонтом и продажей запчастей, не совсем правильно понимают ситуацию с оригинальными и неоригинальными запчастями, при этом неверно трактуя сам смысл этих терминов. Между тем как в Европе уже много лет действует законодательный акт, не только вводящий в официальный оборот термины, ранее использованные только в обиходе, но и освобождающий от значительных ограничений в автомобильном секторе. Этот документ выводит европейский рынок автозапчастей и комплектующих на новый уровень, формируя фундамент для в полном смысле слова свободной конкуренции, свободного товарооборота. Об основных постулатах и положениях регламента BER (в первой редакции – 1400/2002, вступившего в юридическую силу 1 октября 2002 г., и пришедшего ему на смену 461/2010 от 27 мая 2010 г.), а также о том, как он работает, мы и хотим рассказать в этой статье.

Введение данного регламента было обусловлено целым рядом объективных и субъективных причин. Основная из них – обострившиеся противоречия на рынке послепродажного обслуживания автомобилей. С одной стороны, жесткий диктат автопроизводителей в отношении не только организации работ, но и используемых автозапчастей, с другой – наличие на рынке большого количества компаний, изготавливающих автозапчасти надлежащего качества и лишенных возможности свободного продвижения своей продукции. Для того чтобы обеспечить равные возможности всем компаниям, выпускающим качественные запчасти, был собран пакет предложений, объединенных в дальнейшем в единый регламент, помимо всего прочего, закрепляющий право уполномоченных автосервисов и автодилеров использовать подходящие качественные запчасти, поставляемые независимыми

дистрибьюторами запчастей. То есть альтернативному каналу поставки, минуя сбытовые схемы автопроизводителя, был дан зеленый свет.

Равные возможности всем качественным запчастям

Одним из главных нововведений, декларируемых BER 1400/2002, действовавшим с 2002 г. и истекшим 31 мая 2010 г., является упорядочивание рынка запчастей. Необходимость в этом шаге назрела уже достаточно давно. Производители деталей, выпуская продукцию, маркируют ее различным образом, что вводит потребителя в

не входящих в премиум-сегмент и не связанных договорными отношениями с автостроительным предприятием, то есть не поставляющих свою продукцию или продукцию, по их заказу изготовленную сторонними компаниями, на конвейер, но продукция которых, тем не менее, также может устанавливаться в автомобили, выпущенные этим предприятием. В большинстве случаев (если речь заведомо не идет о низкосортной подделке) такая продукция также удовлетворяет всем техническим требованиям и может с успехом использоваться при ремонте.

Естественно, покупатель,

который никоим образом не влияет на товарные качества изделия?

Во всем этом и призван был разобраться BER 1400/2002. Длительные исследования, анализ существующей практики, консультации с компаниями – производителями комплектующих и автостроителями удостоверяли европейских законодателей в том, что действительно никакой принципиальной технической разницы между всеми тремя типами запчастей не существует. Все они отвечают соответствующим требованиям и в равной степени подходят для ремонта.

В результате введенный регламент декларирует новое толкование термина «оригинальная запчасть» (original equipment) и вводит определение «запчасти соответствующего качества». Теперь под «оригинальными запчастями» подразумеваются не только детали и узлы, изготовленные непосредственно самим автопроизводителем на собственных производственных мощностях, но также и:

- запчасти, изготовленные независимыми производителями запчастей и поставляемые через автопроизводителей и их уполномоченных партнеров;
- запчасти, изготовленные производителями запчастей, вне зависимости от того, являются ли они поставщиками оригинального оборудования или нет, если эти запчасти технически идентичны компонентам, используемым при сборке нового автомобиля, и поставляются на независимый рынок послепродажного обслуживания.

К «запчастям соответствующего качества» относятся запчасти, по качеству соответствующие тем компонентам, которые были использованы при сборке нового автомобиля или используются при его обслуживании, но не произведенные в соответствии с техническими условиями и предоставленными стандартами, предоставляемыми автопроизводителем (по сути – запчасти, изготовленные фирмами, как мы сказали, «средней руки»). Такие запча-

Понятие «уполномоченные сервисы» мало знакомо российским сервисменам, поскольку практически не используется в отечественной практике организации услуг по ТО и ремонту. Между тем как за границей уполномоченные сервисы – авторемонтные предприятия, не занимающиеся продажей автомобилей конкретной марки, но получившие от этой марки одобрение на проведение ремонтных работ, – имеют значительное распространение, поскольку их создание не требует существенных финансовых инвестиций. Совершенно непонятно, почему иностранные автопроизводители, формируя в нашей стране свои сбытовые и сервисные сети, не включают в них «уполномоченные сервисы», оперируя лишь полнофункциональными дилерскими организациями, занимающимися и продажей автомобилей, и их обслуживанием.

некоторое замешательство, вызывая у него вполне закономерное недопонимание ситуации. На рынке представлены компоненты, упакованные в «фирменные» коробочки с эмблемой автостроительного концерна, и запчасти, отмеченные знаком их производителя, абстрагированные от автобренда. Причем, несмотря на такое различие в форме выпуска, обе детали – совершенно идентичны по своим качественным и техническим характеристикам. Единственное, что их дифференцирует, – это стоимость. Также на рынке представлена продукция фирм, как говорится, «средней руки»,

видя перед собой подобное разнообразие товаров, впадает в некоторый ступор. Что предпочесть? Дорогой оригинал, более дешевый неоригинал от маститого производителя или совсем недорогую деталь от мало кому известной фирмы? В этой ситуации автостроители прежде придерживались достаточно агрессивной политики, под различными предлогами вынуждая и ремонтников, и владельцев автомобилей устанавливать на машины исключительно оригинальные изделия в «фирменной» упаковке. Но зачем переплачивать за кусок картона или полиэтилена с красивой эмблемой,



LUZAR

automobiles cooler systems

Екатерина Васильева
приемщица ОТК

Надежные радиаторы — сделано в России

LUZAR – российско-украинская компания с тремя производственными площадками и современным автоматическим оборудованием.

Вот уже более 10 лет мы обеспечиваем потребителей всех стран бывшего СССР надежной и качественной радиаторной продукцией.

Отлаженный контроль качества позволяет гарантировать надежность каждого радиатора – именно поэтому они называются «профессиональная серия LUZAR».



Продукция LUZAR
теперь в новой
современной
упаковке.



www.luzar.ru

сти должны быть идентичны оригинальным автозапчастям в плане конструкции, изготовления и своих функциональных характеристик. В то же время они могут быть более высокого качества и в чем-то незначительно отличаться, например, быть окрашенными в другой цвет, если это не отражается на их функциональных возможностях.

Однако только лишь введения единообразных определений мало. От того, что автовладелец и ремонтник поняли, какая деталь принадлежит к какой группе, ничего не изменится. Ну, разве что они почувствуют себя чуть-чуть более просвещенными в подобных вопросах. Чтобы обеспечить по-настоящему равные возможности для всех, необходимо обязать автопроизводителей следовать тому, что очевидно. А именно – уж коли детали и вправду одинаковы, личное право каждого покупателя приобретать то, что его душе и, что немаловажно, кошельку угодно. И автопроизводитель

должен уважать и, главное, принимать выбор своего клиента, не навязывая ему определенные условия покупки.

В этой связи основное достижение BER 1400/2002 состоит в том, что регламент закрепляет право дилерских организаций, следуя предпочтениям клиентов, использовать при ремонте автотранспортных средств не только «оригинальные запчасти», но и «запчасти соответствующего качества». Это, можно сказать, основополагающее и перво-степенное завоевание «Великой автозапчастевой революции»! То есть теперь и дилеры, и независимые автосервисы могут свободно приобретать «оригинальные запчасти» и запчасти,

имеющие, по крайней мере, «соответствующее качество», у независимых оптовых или розничных продавцов. Что создает эффективную альтернативу в поставках и, естественно, усиливает конкуренцию между производителями комплектующих, поскольку независимые операторы after-market получают возможность свободно продавать дилерам все виды подходящих под введенные определения запчастей. Это означает, что любая оптовая (розничная) компания может выступить в роли партнера дилерского центра или независимой авторемонтной станции по их обеспечению необходимыми деталями.

При этом Комиссия ЕС рас-

считывает любую попытку ограничения данного права продавцов автозапчастей со стороны автопроизводителя как грубое нарушение регламента BER 1400/2002, что карается «по всей строгости революционного времени» (о прецедентах «сурового революционного суда» мы расскажем ниже).

В целях защиты своих интересов продавец запчастей, будь то автосервисное предприятие (независимое или дилерское) или торговая организация, вправе потребовать у производителя (поставщика) реализуемых им запчастей специальный сертификат качества.

В этом сертификате обязательно должно быть отмечено, является ли данное изделие «оригинальной запчастью или запчастью соответствующего качества, как это определено Правилom BER 1400/2002». Такой сертификат сможет, во-первых, самым наилучшим образом защитить продавца от претензий автопроизводителя и, во-вторых, значительно поспособствовать

AFCAR (Alliance for the Freedom of Car Repair in the EU) – Альянс за свободу ремонта автомобилей в Евросоюзе, это альянс европейских ассоциаций в области технической информации, название которого говорит само за себя.



увеличению продаж. В случае же возникновения каких-либо споров в отношении качества запчасти продавец освобождается от бремени по подтверждению его соответствия существующим стандартам любому контрагенту.

Прецеденты уже есть

В Европе в отличие от нашей архаичной страны законы издаются для того, чтобы все-таки работать и устранять имеющиеся несовершенства. BER 1400/2002 – не исключение. За историю своего существования он уже не раз подтвердил свою дееспособность, что в значительной степени способствовало развитию рынка. Еще живо в памяти весьма интересное разбирательство, произошедшее шесть лет назад. По результатам расследования Европейской комиссии, в начале 2006 года выяснилось, что два крупных международных автопроизводителя – BMW AG и General Motors Corp. – использовали различные методы, ограничивающие свободу бизнеса их дилеров. В том числе они запретили использовать для ремонта несертифицированный инструмент и, по их мнению, недопустимые запчасти. Дилеры BMW и GM из Франции, Германии, Испании и Италии (образцовое единство) подали жалобы в Еврокомиссию, и она обязала автомобильные компании изменить свою политику, приведя свою деятельность в соответствие с законодательством. Заявление представителя Евросоюза **ДЖОНАТАНА ТОДДА** было озвучено на autonews.ru:

– Жалобы касались только BMW и GM, и я рад отметить, что другие производители строго соблюдают европейское антимонопольное законодательство.

Напомним, это период 2006–2007 гг. Пожалуй, приведенная история была одной из последних в череде получивших более или менее серьезный резонанс расследований. Теперь мы можем быть свидетелями только

отдельных случаев, в то время как еще в первой половине 2000-х гг. волна в полном смысле слова сенсационных разоблачений захлестнула Европу. Вот лишь некоторые из них.

2005 год. Обвинения в нарушении правил свободной конкуренции на рынке пост-продажного обслуживания автомобилей предъявлены ведущим европейским концернам DaimlerChrysler и Fiat. Под них также попадает и японская Toyota. Несмотря на заявление последней о том, что она не понимает, о чем речь (вроде как «мы не местные, ваших законов не разумеем»), по всем компаниям проводилось крупномасштабное расследование о попытках монополизации в

ная кампания которого вызвала однозначное недовольство независимых операторов рынка.

Происходило все в конце 2003 года. Некорректная рекламная агитация услуги «Express Service» Mercedes Benz привела к тому, что федерация FIGIEFA по результатам совместного обсуждения была вынуждена подать жалобу в Еврокомиссию. Дело в том, что, пропагандируя свой сервис, DaimlerChrysler утверждал, что ее дилеры должны использовать только оригинальные запчасти Mercedes Benz, тем самым ограничивая свободу сервисных центров в применении качественных автозапчастей независимых производителей. Из-за недостатка примеров из других европейских стран

Во всех цивилизованных странах активно действуют всевозможные отраслевые объединения, альянсы и ассоциации, не только частным порядком защищающие интересы независимых предприятий сферы автобизнеса, но и, что особо ценно, обладающие правом законодательной инициативы. Такое право позволяет им своевременно и четко решать стоящие задачи.

автопроме.

Начало двухтысячных. DaimlerChrysler оштрафован Европейской комиссией на сумму в 72 млн евро (!) за нарушение антимонопольного законодательства ЕС.

Приводить примеры досудебного и судебного преследования за нарушение положений BER 1400/2002 можно довольно долго. Нет никакого смысла перечислять их все, поскольку, как нам кажется, и озвученных выше вполне достаточно для того, чтобы понять, какая ситуация сложилась в европейском автобизнесе на данный момент. В заключение лишь познакомим вас с наиболее показательной в этом плане историей. В ней также фигурирует германский концерн DaimlerChrysler (похоже, это самый «законо-непо-слушный» автогигант), реклам-

Еврокомиссия направила (и поддержала) жалобу Германскому федеральному комитету по конкуренции, куда Германская ассоциация дистрибьюторов автозапчастей (GVA) параллельно направила также и свою жалобу.

В результате, чтобы избежать неприятных последствий, DaimlerChrysler внес необходимые коррективы в свою рекламу и отказался от каких-либо рекомендаций эксклюзивного использования оригинальных запчастей Mercedes Benz. Кроме того, DaimlerChrysler обязался не препятствовать своим дилерам (не налагать на них никаких взысканий), если они будут приобретать качественные запчасти вне рамок официальной системы распространения, то есть у других поставщиков – независимых компаний афтемаркета.

В заявлении федерации

FIGIEFA, в частности, говорится: «Мы с успехом доказали, что данная рекламная кампания создает у потребителя ожидание использования исключительно оригинальных запчастей Mercedes Benz так, что каждый авторизованный сервисный центр Mercedes Benz принуждают оказывать услугу Express Service и таким образом заставляют использовать только оригинальные запчасти Mercedes Benz с тем, чтобы удовлетворить ожидания потребителей.

Далее мы доказали, что данная рекламная кампания есть не что иное, как злоупотребление рыночной властью по отношению к авторизованным сервисным центрам. В этом смысле рекламная кампания услуги Express Service нарушает интересы авторизованных сервисных центров и независимых дистрибьюторов автозапчастей и противоречит пункту статьи 4.1 (имеется в виду BER 1400/2002. – Прим. ред.).

Мы рады сообщить, что Германский федеральный комитет по конкуренции согласился с нашими аргументами, и наша общая жалоба была успешна в том смысле, что компания Daimler Chrysler:

а) согласилась отказаться от каких-либо рекомендаций эксклюзивного использования оригинальных запчастей Mercedes Benz в своей рекламной кампании Express Service с 1 октября 2003 года;

б) подтвердила, что ее дилеры и авторизованные сервисные центры могут покупать оригинальные автозапчасти того же качества у других поставщиков и не будут связаны контрактными обязательствами, которые бы препятствовали этому. Это обязательство применимо в отношении не только Германии, но и всех европейских стран».

Операция «Преемник»

Успех действия BER 1400/2002 вдохновил законодательные органы единой Европы на продолжение и дальнейшее развитие начатой работы. Поэтому по истечении срока его действия 31 мая 2010 г. директивой 461/2010

от 27 мая 2010 г. были введены новые правила. В части ремонта и обслуживания автотехники они действуют с 1 июня 2010 г., в части продаж автомобилей – с 1 июня 2013 г. (до 1 июня 2013 г. в этом сегменте продолжали действовать положения BER 1400/2002) до 31 мая 2023 г.

Данным документом Еврокомиссия дала однозначно понять, что основной вектор развития экономики Евророзны – право всех независимых операторов рынка на свободную конкуренцию, которое будет отстаиваться всеми возможными способами. При этом для первичного рынка установлена пороговая доля в 30%. В случае превышения указанной доли автопроизводители должны в обязательном порядке обеспечивать сегменту after-market все условия для осуществления свободной конкуренции. Позиция вице-президента комиссии и комиссара по конкуренции **ХОАКИНА АЛЬМУНИА** предельно конкретна:

– Я твердо верю, новая структура принесет потребителям ощутимые выгоды, заключающиеся в снижении расходов на ремонт и техническое обслуживание автомобиля, которые составляют около 40% общей стоимости владения автотранспортным средством. Этому будет способствовать право независимых операторов вторичного рынка вести на равных конкурентную борьбу с сегментом OEM.

Новые правила подтверждают разрешение на использование альтернативных запасных частей надлежащего качества всем предприятиям отрасли, в том числе и авторизованным дилер-

ским организациям. Они на корню пресекают злоупотребления автопроизводителей, связанные с изменением условий или аннулированием гарантийных обязательств, в случае если владелец автомобиля проводит ремонтные и регламентные работы (в том числе и замену масла) вне рамок авторизованной сети.

А что Россия?

В России ситуация на авторынке кардинальным образом отличается от европейской (вероятно, присутствует некоторая географическая безграмотность зарубежных автостроителей, не причисляющих Россию к Европе). Существует достаточно жесткий диктат автопроизво-

дителей, ограничивающий свободный оборот автозапчастей (в одном из следующих номеров мы обязательно подробно остановимся на этом вопросе). Хотя, как подсказывает логика, иностранные компании, приходя в другие страны, должны действовать не только в соответствии с местным законодательством (зачастую несовершенным, какое, собственно, и имеется в России), но все-таки в большей степени отталкиваясь от правил игры, принятых у них на родине. Тем более что практически все они являются членами ACEA (Ассоциации европейских автопроизводителей – European Automobile Manufacturers' Association), которая после некоторых дискуссий все-таки поддержала регламент 461/2010.

Отрадно, что Федеральная антимонопольная служба РФ в последнее время всерьез озаботилась этим вопросом. Был создан Экспертный совет по развитию конкуренции в сфере реализации и сервисного

FIGIEFA (Federation Internationale des Grossistes, Importateurs & Exportateurs en Fournitures Automobiles) – Международная федерация оптовиков, импортеров и экспортеров автомобильных компонентов, является одним из главных противников произвола со стороны автопроизводителей, поддерживающим право независимых операторов рынка автозапчастей на свободную торговлю.



обслуживания легковых автомобилей, который среди прочего занимается и вопросами регулирования оборота автозапчастей. Поскольку основная его цель – рассмотрение вопросов и подготовка предложений, направленных на развитие конкуренции на рынках реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей.

Основными задачами Экспертного совета являются:

- содействие развитию конкуренции на рынках реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей;

- содействие защите конкуренции, в том числе предупреждению, пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на рынках реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей;

- подготовка предложений по совершенствованию законодательства в сфере реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей;

- разработка рекомендаций по совершенствованию государственного контроля соблюдения антимонопольного законодательства Российской Федерации на рынках реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей;

- подготовка материалов для публикации в средствах массовой информации актуальных вопросов развития конкуренции на рынках реализации и сервисного обслуживания легковых автомобилей.

Как справедливо отмечает глава ФАС России **ИГОРЬ АРТЕМЬЕВ**, взаимоотношения между автодистрибьюторами и дилерскими/сервисными центрами должны основываться на прозрачности и равноправии:

– Создававшаяся в настоящее время ситуация на рынках оптовой продажи новых автомобилей конкретных марок, услуг по техническому обслуживанию новых автомобилей, находящихся на гарантии, и продажи запчастей позволяет автопроизводителям (автодистрибьюторам) оказывать

решающее воздействие на условия обращения товара в рамках дилерской сети. А это, в свою очередь, создает условия для злоупотребления ими своей рыночной властью.

В результате нормальному развитию этих рынков препятствуют сложившиеся антиконкурентные практики организации продаж. А именно: навязывание дилерам обязанности совмещать функции продажи автомобилей и их сервисного обслуживания; создание дискриминационных условий доступа определенным дилерам внутри одной дилерской сети при поставке новых автомобилей и запасных частей к ним; необоснованное ограничение авторизованных дилерских и сервисных

ECAR (European Campaign for the Freedom of the Automotive Parts and Repair Market) – Европейская компания за свободу рынка автомобильных запчастей и ремонта, это объединение нескольких европейских ассоциаций, отстаивающих право независимых операторов рынка изготавливать и продвигать запчасти, по качеству идентичные изготовленным автопроизводителем или его уполномоченным партнером.

центров в выборе поставщиков оборудования и материалов.

К таким неоднозначным практикам ФАС России относит запрет авторизованным сервис-центрам на ремонт автомобилей конкурирующих марок; поставку специального оборудования для диагностики и техобслуживания только авторизованным сервисным центрам; необоснованный отказ в поставке оригинальных запчастей независимым сервис-центрам и установление дилеру цены розничной перепродажи оригинальных запчастей и аксессуаров.

Решение обозначенных проблем напрямую связано с развитием конкуренции на этих рынках. Необходимо, отметил глава ФАС России, формирование автодистрибьюторами про-

зрачных и недискриминационных правил отбора дилерских и сервисных центров и распределения автомобилей и запасных частей между авторизованными сервисными центрами. Обязательное совмещение продажи и сервисного обслуживания автомобилей должно быть исключено.

Также необходимо обеспечить недискриминационный доступ к сервисной документации, запасным частям, диагностическому оборудованию и программному обеспечению для авторизованных и независимых сервисных центров. Наконец, необходимо упразднить необоснованные ограничения выбора авторизованными дилерскими и сервисными центрами поставщиков

необходимого оборудования и материалов.

Уже есть первые реальные декларации. Так, на одном из совещаний рабочей группы при Экспертном совете было решено: «Оригинальными запасными частями считать запасные части, изготовленные по заказу автопроизводителя, промаркированные товарным знаком автопроизводителя и предназначенные для автомобилей конкретной марки <...> АЕБ представить позицию по возможности предоставления дилерам права по окончании гарантийного срока использовать запасные части производителей, которые они сами используют при производстве автомобилей, покупая их у самих производителей запасных частей».

Поясняет **АЛЕКСЕЙ ПЁВХЕНЕН**, директор Некоммерческого партнерства «Дис-

трибьюторов автомобильных комплектующих «АДАК» (Ассоциация дистрибьюторов автомобильных комплектующих):

– В соответствии с общепринятой мировой практикой «оригинальные запчасти или оборудование, произведенные в соответствии со спецификациями и производственными стандартами, разработанными автопроизводителем для производства запчастей или оборудования для сборки его транспортных средств. То есть оригинальные могут быть запчасти, произведенные самим автопроизводителем; запчасти, произведенные производителем запчастей в соответствии со спецификациями и производственными стандартами автопроизводителя и поставляемые для сборки автомобилей; а также запчасти, произведенные независимыми производителями запчастей в соответствии со спецификациями и производственными стандартами автопроизводителя и поставляемые на независимый вторичный рынок. В частности, компания «Бош» производит одни и те же запчасти для сборки автомобилей под товарным знаком автопроизводителя и под своим товарным знаком для независимого рынка. Согласно международной практике, и те и другие запчасти являются оригинальными. До недавнего времени автопроизводители имели право требовать от производителей запасных частей, чтобы они с тех запчастей, которые поставляются на их сборочное предприятие, убрали свои логотипы. В настоящее время в связи с принятием нового законодательства автопроизводитель не имеет права этого требовать.

Мы будем внимательно следить за работой Экспертного совета при ФАС и информировать наших читателей о развитии ситуации.

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ FINWHALE®

ДЛЯ ВСЕХ ПОПУЛЯРНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ РОССИИ,

ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТО И ИНОМАРОК РОССИЙСКОЙ СБОРКИ

За последние 10 лет, российский парк автомобилей существенно изменился. На наших дорогах появилось огромное количество импортных марок автомобилей. Лидирующие позиции занимают марки, производство которых организовано на территории России и стран СНГ. Такие как: Hyundai, Kia, Ssang Yong, Daewoo, Chevrolet, Renault, FORD и другие.

Finwhale®, укрепляя свое присутствие на рынке запасных частей и комплектующих для иностранных марок автомобилей, продолжает расширять свой ассортимент. Сегодня речь идет о ТОРМОЗНЫХ КОЛОДКАХ.

Колодки являются основным элементом всей тормозной системы. Хорошие исправные тормозные колодки долго и надежно выполняют свою задачу, также они сохраняют тормозной диск и барабан целым и невредимым в течение длительного времени. Кроме того, именно от их работы главным образом зависит величина тормозного пути. Поэтому не удивительно, что к тормозным колодкам предъявляются строгие требования. Они должны не просто обеспечивать нужное замедление, но и сохранять приемлемый коэффициент трения в широком диапазоне температур.

Finwhale® имеет многолетний опыт производства колодок, давно и успешно производит и реализует колодки для отечественных марок автомобилей. Вследствие этого, создавая свой ассортимент тормозных колодок для иномарок, не ставилась цель перекрыть максимальный парк автомобилей. Ассортимент Finwhale® предназначен для так называемых народных иномарок. Это марки (модели) автомобилей, производство которых



ведется на территории России и стран СНГ. Но, как показывает практика, недостаточно только попасть в ТОП продаваемого ассортимента колодок, для успеха проекта необходимо обеспечить надлежащее качество колодок, сохранив при этом привлекательные для потребителя цены.

При создании производства тормозных колодок Finwhale® был изучен опыт мировых производителей, внесены собственные доработки, получено несколько патентов на технологию производства и рецептуру. Каждая колодка Finwhale® проходит проверку качества. Все ступени производства и поставки комплектов тормозных колодок Finwhale® полностью соответствуют правилам ISO 9001. Тормозные колодки Finwhale® полностью удовлетворяют правилам 13 и 90 ЕЭК ООН и имеют сертификат соответствия ГОСТ Р. Все комплекты тормозных колодок содержат кроме самих колодок еще и инструкцию на русском, немецком и английском языках.

Кроме того, при производстве каждой партии проводится выборочная проверка по специальной технологии, включающей в себя ряд испытаний. На специальном стенде имитиру-

ется торможение с различной интенсивностью (от слабого до экстренного) со скорости 100 км/ч до полной остановки автомобиля. Начальная скорость 100 км/ч, температура колодки в начале торможения 100 °С. Давление в тормозном цилиндре изменяется от 2 до 8 МПа с интервалом 2 МПа. Второй вид испытаний заключается в имитации торможения с различных скоростей (от 40 до 140 км/ч с шагом 20 км/ч) до полной остановки, но при постоянном давлении в тормозном цилиндре 5 МПа, что соответствует интенсивному торможению, температура колодки в начале торможения та же – 100 °С. На следующем этапе проводится оценка эффективности торможения при различных значениях температуры колодки (от 50 до 500 градусов с шагом 50 °С). Начальная скорость торможения 100 км/ч, давление в тормозном цилиндре 5 МПа. На завершающем этапе имитируется движение автомобиля по горному серпантину. Испытание состоит из двух одинаковых циклов, между которыми колодки остывают до начальной температуры. Тормозное усилие поддерживается равным 5 МПа,

начальная скорость торможения 100 км/ч, конечная скорость 50 км/ч, торможения производятся с интервалом 45 секунд, измеряются замедление и температура колодки в конце каждого цикла, всего в каждом цикле насчитывается до 50 торможений. После испытания «Горный серпантин» колодки повторно проходили первое испытание для проверки сохранения рабочих характеристик. Результаты этих измерений сравниваются с требованиями производителей автомобилей.

По всем параметрам колодки Finwhale® соответствуют обозначенным выше требованиям, а по ряду превосходят их. На практике это означает повышенный ресурс и безукоризненную работу изделий в самых тяжелых условиях.

Как итог, можно сказать, что Finwhale® производит широкий ассортимент тормозных колодок дискового и барабанного типов для корейских, европейских и российских марок автомобилей. Тормозные колодки Finwhale® изготавливаются на современном оборудовании с применением современных технологий и высококачественных фрикционных материалов, что обеспечивает надежную работу всей тормозной системы и минимальный износ тормозных механизмов. Тормозные колодки Finwhale® имеют оптимальный коэффициент трения, который обеспечивает эффективное торможение, и стабильные рабочие характеристики вне зависимости от изменения скорости и температуры.

Колодки Finwhale® - это действительно хорошее соотношение цена-качество плюс безопасность в дороге.



современные технологии для оптимальной работы

ВАУТЛЕР®

ДЕТАЛИ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ



НАШИ ДИСТРИБЬЮТОРЫ:

г. Москва

ООО «ТД Вармус»
Тел./факс: (499) 160-58-56, 418-00-94
e-mail: varmus@varmus.ru

ООО «ПАСКЕР ЛТД»

Тел./факс: (495) 961-33-88
(многоканальный)
www.pasker.ru
e-mail: sale@pasker.ru, trade@pasker.ru

ООО «АвтоПромЦентр»

Тел.: (495) 925-72-13
e-mail: knevzorov@gmail.com
ООО «Дельта Дистрибьюшен»
Тел.: (495) 741-61-74
www.d-auto.ru
e-mail: zakaz-msk@d-auto.ru

г. Воронеж

ООО «Авто ПАСКЕР 36»
Тел./факс: (4732) 39-41-70(74) т. 39-44-76
www.pasker36.ru
e-mail: kav@pasker36.ru

ООО «Троя»

Тел./факс: (4732) 47-24-86, 56-79-82
www.troyavoronezh.ru
e-mail: zakupka-troya@inbox.ru

г. Краснодар

ООО ТД «Подшипник Юг»
Тел./факс: (861) 231-26-61, 231-26-62
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@list.ru

г. Нижний Новгород

ООО «Авто ПАСКЕР 52»
Тел./факс: (831) 462-87-62, 463-97-56
www.pasker52.ru
e-mail: manager@pasker52.ru

г. Ростов-на-Дону

ООО ТД «Подшипник Юг»
Тел./факс: (863) 206-15-05, 206-15-06
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@aanet.ru

г. Новосибирск

ООО «РегионАвтоДеталь»
Тел./факс: (383) 200-08-80, 260-74-55
e-mail: regionauto@mail.ru,
agatauto@mail.ru

г. Уфа

ООО «ТД АГИДЕЛЬ-АВТО» (ОПТ)
Тел./факс: (347) 240-02-11, 260-55-99,
240-02-00, 260-72-67, 260-55-99,
291-21-01, 291-21-02
www.agdl.ru

г. Берёзовский, Свердловская обл.

ИП Лопаева Е.А. «Планета Авто»
Тел./факс: (343) 345-08-80,
345-08-88, 345-08-82
www.planetavto.ru
e-mail: info@planetavto.ru

107150, Москва, ул. 4-я Гражданская, 33/1
тел./факс: (499) 169-30-50, 169-30-41
www.bautler.ru e-mail: bautler@bautler.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

Дмитрий Верещагин

Одна из распространенных причин затягивания сроков ремонта автомобилей – ошибки в подборе запчастей. Из-за них авторемонтные мастерские несут финансовые потери, теряют клиентов. Снизить число таких ошибок позволяет комплексный подход к решению этой проблемы.

Ставим диагноз

Ошибки при подборе запчастей возникают по целому ряду причин, из которых наиболее значимой оказывается влияние человеческого фактора.

**ФЕДОР НАУМЕНКО,
ВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «ФТ-СЕРВИС»:**

– Главная причина, из-за которой возникает пересортица при заказе запчастей, – ошибки персонала. Человеческий фактор, когда невнимательный или неопытный работник сервиса по ошибке заказывает не ту деталь, может сыграть самую негативную роль. Но чаще всего пересортица возникает все-таки по вине сотрудников склада, невнимательно осуществляющих подбор комплектующих.

Почва для подобного рода ошибок при заказе деталей благодатная. Множество автомобильных брендов, множество моделей, в каждой из них существует немало вариантов комплектации, которые к тому же регулярно обновляются и меняются. Плюс даже в рамках одной комплектации производителем устанавливаются детали от разных поставщиков, эти детали зачастую оказываются не взаимозаменяемыми. При

Работа над ошибками

таком разнообразии тому, кто делает заказ или принимает его, приходится иметь дело с обширными разветвленными таблицами. Малейшая ошибка – и в заказ попадает деталь совсем не того артикула, который был нужен.

С другой стороны, человеческий фактор может сказаться в неправильной методике подбора, используемой неопытным сотрудником. Весьма распространены случаи, когда заказ производится не по VIN автомобиля, а по другим его характеристикам – обычно марке, модели, комплектации и году выпуска. Такая методика уже сама по себе порождает частые ошибки.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– Нельзя подбирать запчасть по году выпуска и марке. Много шансов нарваться. Завод постоянно экспериментирует с комплектующими и их поставщиками, от одних отказывается, других приглашает. Детали усовершенствуются, в их конструкцию вносятся изменения. И это непрерывный процесс. Кто сказал, что такие нововведения происходят строго в начале года? Производитель, стремясь улучшить свой автомобиль или понизить его себестоимость, осуществляет их непрерывно. Поэтому запросо может возникнуть ситуация, когда тот или иной узел в начале года устанавливался в одном исполнении, а затем – в другом. При подборе по году выпуска в этом случае запросто можно ошибиться. Подбирать нужно исключительно по VIN.

Но даже подбор по VIN не убергает от погрешностей. Зачастую на машины одной и той же комплектации производитель ставит аналогичные узлы от разных поставщиков. Которые могут быть не взаимозаменяемы. Частый пример – система охлаждения или тормозная система каждого конкретного автомобиля данной модели целиком комплектуется деталями одного бренда, но на разных машинах могут быть установлены комплекты разных производи-

телей. При замене целиком всей системы это не принципиально, можно поставить комплектующие любого бренда. Но вот если менять детали по отдельности, тут зачастую возникают проблемы – радиатор одного бренда может не сочетаться с вентилятором или, скажем, патрубком от другого производителя. Информация же о том, какого типа комплект был установлен на тот или иной VIN, есть далеко не во всех каталогах. В результате возникает путаница.

АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВ, ВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АВТОДИАГНОСТ»:

– Даже по VIN не всегда удается точно установить деталь. Пример – Land Cruiser 200. В тормозной системе этого автомобиля в зависимости от комплектации могут применяться две разновидности суппортов. При запросе по VIN система указывает, что существуют варианты: первый идет для авто в одной комплектации, второй – в другой. Поэтому, чтобы понять, какой из вариантов ставить, нужно сперва разобраться, какой комплектации данный конкретный автомобиль.

Но разобраться можно лишь в том случае, если этой проблемой заниматься. К сожалению же, сплошь и рядом возникают ситуации, когда поставщики просто ее игнорируют. И в тех случаях, когда программа по данному VIN для какой-то детали предлагает варианты, отправляют сервису ту запчасть из предложенного списка, которая у них есть в данный момент. Во многих случаях такой подход срывает – либо сервису везет и он, по случайности, получает именно ту комплектующую, которую нужно, либо же детали оказываются взаимозаменяемы (что тоже бывает довольно-таки часто). Но это только усугубляет проблему, провоцируя людей и дальше работать по заведомо неправильной схеме. Неопытные работники склада могут просто не осознавать неверности

своих действий, не видя связи между ними и периодическими ошибками.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– Недавний пример из практики – заказывали детали подвески на старый Passat. Запчасти подбирали по VIN. Поставщик принял заказ, собрал. Мы приезжаем, выкупаем детали, везем в сервис – одна из них не подходит. Стали разбираться, оказалось, что по этому VIN существовало две разновидности детали. Продавец же не придал этому факту никакого значения и просто продал нам ту комплектующую из списка, которая в данный момент была у них в наличии. Ну и в результате ремонт, который должен был бы завершиться в течение двух дней, тянется уже на протяжении полумесяца.

Чтобы не быть несправедливыми, заметим, что во многом подобные ошибки связаны не только с неопытностью персонала, но и с несовершенством используемого программного обеспечения. В идеале программы подбора запчастей должны учитывать все особенности комплектаций и предлагать под данный VIN единственный вариант подбора. Собственно говоря, именно так и работают «фирменные» программы от производителей. Но проблема в том, что независимые сервисы и продавцы автокомпонентов к таким программам доступа не имеют. Те же продукты, которые продаются в огромном ассортименте на свободном рынке, страдают в большинстве своем как раз неполнотой и недостоверностью сведений. И вариативность подбора под один VIN – это еще далеко не самое неприятное несоответствие из тех, которыми изобилуют такие программы.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– Бывают ошибки в таблице, по которой идет подбор запчастей. Смотришь по VIN, в таблице указана одна запчасть, а на самом деле на машине стоит другая. Тут корень про-

блемы – в ворованном софте, которым сейчас наводнен наш рынок. Оригинальный же дилерский независимому сервису по прямым каналам получить практически невозможно.

Даже при внимательном подходе по таким таблицам будут возникать ошибки. Просто из-за того, что в самой базе данных содержатся некорректные сведения. Подобрать же программу без таких ошибок сложно. Но даже если и получится найти программу с небольшим количеством ошибок, все равно в ней почти наверняка не будет корректно учитываться новинки. Как правило, у таких баз есть определенные временные границы действия. Машины, выпущенные после этого периода, в такие базы не попадают, либо обновления приходят с большим опозданием.

АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВ:

– Из всего многообразия предложений на рынке есть лишь несколько фирм, которые делают программы на основании достоверных источников. Большинство же ориентируется либо на старые каталоги, либо вовсе – на сомнительные данные. Но и эти немногие качественные программы не успевают за новинками.

Самое неприятное, что зачастую временные ограничения таких баз не афишируются их продавцами, и сервис приобретает их как универсальные. Да и зная об ограничении, сотрудник сервиса может ошибиться и начать искать запчасть на более свежий автомобиль. Но если не учитывать временной период, в котором действует такая база, запросто можно совершить ошибку. И хорошо еще, если база просто не сможет обнаружить указанный VIN. Хуже, если она определит его неправильно. А такое бывает сплошь и рядом. Дело в том, что для удобства пользования многие из этих баз данных осуществляют первоначальный поиск не по всему идентификационному номеру, а по определенному

количеству его последних цифр, которые и вводит пользователь. Лишь если окажется несколько машин с таким набором цифр, программа попросит уточнить первую часть VIN. Соответственно, если ввести номер автомобиля, не зарегистрированный в базе данных, программа может в качестве однозначного варианта определить совершенно другой автомобиль, последняя часть VIN которого совпадет с запрошенной. И если эту ошибку вовремя не обнаружить, будет заказана заведомо неподходящая деталь.

Ну и наконец, нельзя исключать случаев откровенного мошенничества сотрудников – как компании-поставщика, так и собственного сервиса.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– В свое время мы прекратили сотрудничество с одним из поставщиков именно из-за большого числа неправильно подобранных заказов. Причем бывали случаи, когда поставщик совершал откровенное мошенничество. Например – заказываешь оригинальную деталь, стоимость которой раза в два с половиной превышает стоимость «неоригинала». Приезжаешь к ним, забираешь со склада фирменную деталь в оригинальной упаковке, а в итоге оказывается, что в коробке лежит деталь неоригинальная. Со старательно затертой над-

писью о производителе.

Я понимаю, что, по сути, эта деталь может быть ничем не хуже оригинальной. Но клиент-то хотел именно оригинальную запчасть. И заплатил за нее как за оригинальную. А в итоге получил комплектующую, реальная стоимость которой в разы ниже.

Аналогичные манипуляции с оригиналом и неоригиналом при отсутствии должного контроля могут проделывать и собственные работники сервиса.

К сожалению, разнообразие факторов, способствующих ошибке при подборе, приводит к тому, что полностью искоренить это явление очень трудно. По крайней мере, все опрошенные нами эксперты признались в том, что оно является реальной проблемой для их бизнеса. Однако ее масштабы были оценены очень по-разному. У одних доля ошибок не превышает нескольких процентов, другие же сообщили о том, что едва ли не треть всех заказов приходят с пересортицей. Это свидетельствует о том, что есть методы борьбы с этой неприятностью, причем далеко не все сервисы используют их в полном объеме.

Ищем выход

Решение проблемы лежит в нескольких плоскостях. С одной стороны, это вопрос качественного софта.

СЕРГЕЙ ПУЧКОВ, СТАРШИЙ СЕРВИС-МЕНЕДЖЕР «АЛЫГ-АВТО»:

– Во многом это проблема неправильной постановки работы. Обязательно должна быть качественная программа подбора. У нас такая программа есть. Она практически исключает несоответствие содержащихся в ней данных реальному положению дел. Такое может быть максимум в одном случае из ста.

Но тут, как уже говорилось, главная сложность в том, что на рынке независимых сервисов подобных программ мало. Получить же доступ к дилерскому софту трудно. Только если через какие-то личные контакты между руководителями предприятий. Однако даже если такой программы нет, значительно снизить число ошибок позволяет перепроверка результатов подбора.

АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВ:

– У нас есть даже такой термин – «перекрестировать». Это означает не довольствоваться при подборе запчастей одним только источником, а проверять информацию по нескольким программам, бумажные каталоги, ищется информация в Интернете. Если сведения из разных источников совпада-

ют, можно смело заказывать запчасть. Если же нет – придется копать дальше. Такая перестраховка позволяет в значительной степени снизить риск ошибки. Особенно важно перекрестировать при поиске каких-то новых позиций, с которыми раньше не приходилось сталкиваться.

Проверить заказ можно не только перекрестированием, но и за счет физического сравнения снятой с автомобиля детали с заказанным образцом.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– Можно снять деталь и подбирать уже по ней. Визуально. Не все поставщики на это идут. Но все-таки многие готовы пойти навстречу. В конце концов, проблемы с возвратами не нужны и им самим. Перед заказом нужно обмерить деталь по всем параметрам и, заказав по VIN, прежде чем ехать ее забирать, попросить поставщика тщательно проверить соответствие всех параметров, посадочные места и пр., исходным.

Но все эти методы перепроверки будут иметь эффект лишь в том случае, если на сервисе будет действовать отлаженная система, при которой перепроверяться будет каждый заказ. По крайней мере, на первых порах, до тех пор, пока работни-



ки не наберутся необходимого опыта. Каждый сотрудник, занимающийся заказом запчастей, должен четко знать, какие манипуляции он должен сделать, какую программу открыть, в каком каталоге посмотреть, всякий раз, когда он осуществляет подбор деталей.

С опытом же будет накапливаться представление о том, в каком случае возникают расхождения, а в каком нет. И тогда перекрестировать нужно будет уже лишь тогда, когда сотрудник сталкивается с новой проблемой. А для того, чтобы накопленный опыт не терялся, а, наоборот, актуализировался, имеет смысл все случаи расхождений вносить в специальную базу данных, с указанием того, как в конечном итоге проблема была разрешена. В нее же нужно заносить все случаи неправильного подбора. Впоследствии обращение к этой базе данных позволит избежать ошибок и упростит поиск в проблемных случаях.

Ну и раз уж речь зашла об опыте – сотрудников нужно учить.

СЕРГЕЙ ПУЧКОВ:

– *Нужно обязательно учить персонал. Учить на практике, внутри своего предприятия. Специальных курсов по этой тематике нет.*

Акцент в таком обучении должен делаться именно на разборе методов перепроверки, анализе

допущенных ошибок. Это тот случай, когда лучше учиться на своем печальном опыте, чем не учиться вообще. Конечно, хорошо, если обучать будет опытный сотрудник, знающий все тонкости и нюансы. Но, к сожалению, – в этом-то и заключается проблема – на многих сервисах такого наставника может просто не оказаться. Тогда обучение должен взять на себя кто-то из руководителей предприятия. Пусть даже он не будет иметь того знания нюансов и тонкостей, которое приобретается большим стажем работы, тем не менее даже само по себе акцентирование внимания на допущенных ошибках и методах решения проблем будет способствовать быстрому обретению опыта сотрудником. Поэтому такое обучение все равно будет полезным.

Ну а для того, чтобы, с одной стороны, сотрудники не ленились применять на практике полученные навыки, а с другой – чтобы избежать мошенничества, необходимо продумать систему контроля подбора запчастей. И, возможно, ввести ответственность сотрудников за совершенные ими ошибки.

Но, как уже говорилось, чаще всего пересортица связана не с ошибками сотрудников сервиса, а с ошибками поставщиков. Поэтому вторым направлением работы по борьбе с неправильным подбором запчастей должна

стать работа с поставщиками. Здесь важно правильно выбрать компанию – продавца запчастей.

АЛЕКСАНДР ФИЛИППОВ:

– *Сейчас на рынке есть крупные оптовики, которые обычно напрямую с небольшими сервисами не работают. Есть крупные оптовые или оптово-розничные компании. Как правило, у них ошибки подбора встречаются относительно редко. Труднее же всего работать с мелкими интернет-магазинами. У них ошибок при подборе наибольшее количество.*

Если есть такая возможность, желательно с самого начала строить работу с крупными, зарекомендовавшими себя на рынке компаниями. Такие компании обычно работают в соответствии с четко установленными процедурами подбора, выдачи заказов, контроля их выполнения. Что в значительной степени сокращает влияние человеческого фактора. Кроме того, такие компании обычно используют современное программное обеспечение, которое в разы снижает опасность неправильного подбора.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО, менеджер отдела закупок «Автоевро»:

– *С введением на многих складах современных электронных систем контроля процент*

ошибок становится все меньше и меньше. По моей оценке, на предприятиях, использующих такие системы, лишь не более пяти процентов от всех заказов могут иметь неправильные вложения.

Ну а поскольку полностью избежать ошибок все же вряд ли удастся, важно помнить и о том, что в случае неправильного подбора сервис должен иметь возможность вернуть деталь поставщику.

ФЕДОР НАУМЕНКО:

– *Многие из поставщиков позволяют в случае пересортицы обменять или вернуть товар. Поэтому мы стараемся работать только с теми поставщиками, у которых возврат есть.*

Ну и наконец, лучше иметь целый перечень компаний-поставщиков, с которыми сервис будет сотрудничать. И тщательно отслеживать результат работы с каждым из них. Если с кем-то из них начнутся проблемы – лучше сразу отказываться от такого партнера. Пусть даже из-за этого придется закупать комплектующие по более высокой цене. Клиент скорее простит сервису чуть более высокую стоимость работ, проведенных качественно и в срок, чем затянувшийся надолго ремонт, даже если заплатить за него придется не такие большие деньги.



Денис Ютапов

Под понятием «неликвид» обычно подразумевается товар, который не продается какое-то время.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ,
независимый
бизнес-консультант:

– Неликвид – это товарно-материальная ценность, находящаяся на складе без реализации более определенного периода.

Какого – в разных компаниях определяют по-разному. В независимых сервисах обычно разговор идет о периоде от трех месяцев и до года.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО,
менеджер отдела закупок
«Автоевро»:

– Зависит от многих критериев. В том числе от специфики каждого склада. В среднем неликвид – это позиция, по которой имеет складской запас на три и более месяцев. Также неликвидными считаются и те позиции, по которым отсутствует движение, а приход их на склад был осуществлен более трех месяцев назад.

Срок, после которого товар может считаться неликвидным, не обязательно должен быть одинаковым для всех товаров на складе. Он может быть связан с особенностями самого товара.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:

– Если товар сезонный, такой, например, как шины, то критерии, по которым он относится в разряд неликвидного, совсем другие. Сезонный товар становится неликвидом после того, как проходит пик сезона.

Наличие неликвида на складе плохо тем, что оно приводит к замораживанию средств и, кроме того, опосредованно ведет к увеличению затрат на складское хранение.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:

– Каждая неликвидная позиция на складе – это, во-первых, замороженные средства. Кроме того, наличие неликвида

приводит к затовариванию складских площадей, которые можно было бы использовать более рационально. Получается, что чем больше неликвидов на складе, тем меньше прибыли получает фирма от того товара, который хорошо продается. Поэтому учет и борьба с неликвидным товаром – одна из важнейших задач при формировании складских запасов.

На самом деле во многих случаях неликвидные позиции оборачиваются не только замораживанием средств, но и прямым убытком компании.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:

– Фактически неликвиды представляют собой скрытый убыток компании, т.к. продать их даже с большим дисконтом часто не представляется возможным.

Дополнительный убыток приносят обслуживание и хранение этого по сути бесполезного для компании товара.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:

– Хранение неликвидов приводит к дополнительным затратам на аренду складских площадей, коммунальные услуги, проценты по кредиту, а также зарплату сотрудников, обслуживающих склад.

Борьба с неликвидом может вестись в нескольких направлениях, главное из которых – превентивные шаги, направленные на то, чтобы не допустить самого появления неликвида. Правда, для этого компании придется организовать планомерную работу сразу по нескольким направлениям: к сожалению, причин, из-за которых может образовываться неликвид на складе, весьма немало. Причем большинство из них связаны с ошибками персонала.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:

– Причин возникновения неликвида очень много. Не-профессиональная логистика склада и изъяны в учете, из-за которых товары «теряются», – я сталкивался с ситуациями,

когда в разряд неликвида попадали позиции, на самом деле не только пользующиеся спросом, но и откровенно дефицитные. О них просто забывали, и, в то время как клиенты уходили ни с чем, товар в течение многих месяцев пылился на полках. Часто причиной появления неликвида становится неправильная аналитика склада, из-за которой закупается товар, не пользующийся спросом. Нередко дает о себе знать неумение построить бизнес-процессы: заказ деталей производится не на основании объективных данных или каких-то отлаженных процедур, а исключительно на основе интуиции сотрудников. Опять же неграмотная работа со страховыми запасами. Затоваривание склада может стать следствием и слабой квалификации продавцов, которые просто не умеют продать товар. Или же – ошибка ценообразования.

Нередко причиной появления на складе слаболиквидной позиции становится отказ клиента от ремонта уже после заказа деталей. Что тоже можно отнести к неправильно организованным процессам в компании. Однако в некоторых случаях затоваривание может происходить и по менее зависящим от сервиса причинам.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:

– Типичная для автобизнеса проблема – производители часто меняют каталожные номера деталей. Продавцам трудно отслеживать эти изменения. Складские же системы учитывают товар по номерам. Поэтому нередко бывает так, что сервис, имея на самом деле запчасть у себя на складе, делает еще один заказ – той же комплектующей, но идущей под другими номерами. Естественно, при этом возникает затоваривание.

Но и, кроме того, колебания спроса на рынке, которые сервису зачастую бывает очень трудно прогнозировать, тоже никто не отменял.

Тем не менее основная работа по недопущению неликвидов

Сегодня стало нормой для большинства, пусть даже и небольших, автосервисов иметь собственный склад запчастей. С его созданием компания наряду с массой преимуществ приобретает и новые проблемы, самая чувствительная из которых – проблема неликвидов.

должна быть направлена именно на усовершенствование процессов.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– На складе должна быть эффективная система управления запасами. Начинать надо с того, что должно быть единственным ответственным лицом, наделенное полномочиями заказа товаров. Если же этим будут заниматься и мастер, и кладовщик, и директор, и еще не знаю кто – на складе так и будет бардак. Дальше желательно автоматизировать управление запасами.

Для автоматизации не обязательно покупать дорогую компьютерную систему. На самом деле нужды небольшого автосервиса или точки продаж с относительно небольшим – в несколько тысяч позиций – ассортиментом товара на складе может обслужить любая специальная программа.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:
– Компьютерные программы могут быть самыми различными – от Excel до полностью автоматизированных систем учета.

Многие сервисы и магазины автозапчастей идут по пути написания собственной компьютерной программы складского учета. У этого пути есть одно важное преимущество – новая программа будет изначально заточена именно под нужды данного конкретного сервиса.

МИХАИЛ СВИРСКИЙ,
директор складского департамента «Форум Авто»: – Наша компания работает на индивидуальной программе, разработанной специально для нас, которая позволяет вести учет и контроль всех операций по складу.

Главное, чтобы такая программа могла учитывать движения различных категорий товара с разбивкой их по различным временным периодам.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Важна способность операционной базы формировать от-

четы о движении отдельных товаров по периодам.

И делать отчеты по каждому из этих товаров и по каждому из периодов.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:
– Механизмы учета у всех разные, но суть – одна. Делаются отчеты, позволяющие оценить остатки, продажи, даты прихода на склад. После чего начинается работа аналитика, который обрабатывает все эти отчеты и на их основании принимает окончательное решение о формировании складских запасов.

Вообще, анализ склада является той основой, без которой работа по предотвращению образования неликвида вряд ли будет эффективной. Он проводится по нескольким позициям. Каждая из них позволяет взглянуть на складской запас под своим углом, вместе же они создают объективную проекцию того, как обстоят дела в хранилище.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– С одной стороны, анализ должен быть направлен на контроль каждой позиции на складе по отдельности. Он должен включать в себя определение ликвидности товаров с разбивкой на разные периоды, контроль заказа запасных частей, анализ структуры склада по группам оборачиваемости.

Для того чтобы облегчить отслеживание отдельных категорий товара и одновременно сделать процесс заказа менее зависимым от решений отдельных сотрудников, для каждой из складских позиций имеет смысл определить реперные точки, достижение которых должно сигнализировать о необходимости того или иного действия. И соответственно при анализе нужно регулярно отслеживать эти показатели по каждому из товаров.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Таких реперных точек должно быть как минимум две. «Максимальный запас»

характеризует тот наивысший уровень складского запаса, превышение которого предполагает образование неликвида. Соответственно при его достижении должен включаться механизм, предписанный для борьбы с неликвидом. «Минимальный запас» – уровень запаса, при котором необходимо размещать новый заказ.

Кроме того что анализ должен помогать отслеживать каждую конкретную позицию на складе, второй его задачей будет продемонстрировать положение дел в целом. Это важно с точки зрения выработки верной тактики.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Современные системы складского учета оперируют определенным набором ключевых данных, которые отражают положение дел на складе в целом. Во-первых, это валовый оборот запасов, который определяется как стоимость реализации за определенный период, деленная на размер капиталовложений в складской запас. Во-вторых, уровень неликвида. Его можно посчитать, разделив стоимость непроданных запчастей за какой-то период на полную стоимость запасов. Сервис должен делиться с теми значениями каждого из этих параметров, которые могут считаться нормальными. И соответственно в случае отклонения от этой нормы применять определенные для таких ситуаций четкие прописанные процедуры.

После того как компания создаст у себя систему регулярного анализа склада, следующим этапом работы по предотвращению образования неликвида станет разработка четкой процедуры заказа запчастей – самого узкого места в работе склада. Из-за неправильного заказа чаще всего на полках хранилища и оказываются никому не нужные детали.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Пишется четкая инструкция складскому логисту, как и что можно и нужно заказывать.

Он должен знать, что он имеет право заказывать для хранения на складе (а не под конкретный ремонт) лишь товары определенных категорий. Это могут быть либо комплектующие, регулярно продающиеся каждый месяц на протяжении какого-то мало-мальски длительного периода. Либо сезонные товары, на которые был устойчивый спрос на протяжении прошлого сезона. Либо же товары, по которым имеются многократные упущенные продажи (анализ упущенных продаж тоже имеет смысл регулярно проводить на сервисе). Все, что не входит в эти категории, приобретать для хранения на складе не имеет смысла.

Такой подход в случае его реализации способен в значительной степени снизить риск образования неликвида. Однако у него есть и обратная сторона. Следуя таким путем, компания осознанно создает ситуации, когда она не сможет предложить части клиентов запчастей со склада. Поэтому такая система в первую очередь будет хороша для предприятий, которые имеют налаженные связи с поставщиками. Автомастерская или магазин автозапчастей должны иметь возможность при необходимости оперативно заказать и привезти отсутствующую позицию. В противном случае начнет увеличиваться число упущенных продаж из-за отсутствия запчастей. И тут уже вопрос о целесообразности такой системы будет решаться в зависимости от того, что станет приносить компании меньшие убытки – неликвид на складе или потеря прибыли (а на самом деле – еще и потеря какой-то части клиентов) из-за отказа в выполнении работ.

Следующий момент, на который нужно обратить внимание, – необходимо повышать квалификацию тех сотрудников, от которых зависит реализация запчастей. Их нужно научить продавать.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– В компании обязательно должен быть продавец. Не по

должности – по должности он может быть кем угодно, сервис-менеджером, мастером цеха, директором, – а именно по навыкам. Тот человек, который будет продавать как услуги сервиса, так и детали. Он должен в совершенстве знать ассортимент и свойства всего, что есть на складе, уметь предложить альтернативные варианты комплектующих, убедить в важности своевременного ремонта и пр.

При этом все сотрудники, так или иначе связанные с реализацией запчастей или их заказом, должны быть мотивированы на отсутствие неликвида на складе.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Система мотивации складских работников, сотрудников ремонтного цеха, продающих клиентам запчасти, менеджеров по запчастям и пр. должна включать показатели оборачиваемости склада. И обязательно должна быть персональная ответственность сотрудников за неправильный заказ.

Кроме того, в автомастерской должна быть хорошая диагностика. Она поможет увеличить продажи как услуг, так и запчастей и тем самым будет косвенно способствовать сокращению неликвидов.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Сервис должен быть нацелен на диагностирование всех, даже скрытых изъянов. Необходимо оснастить его соответствующим диагностическим оборудованием – вот на чем точно не стоит экономить. А механиков – обучить отслеживать наиболее распространенные недуги.

Ну и наконец, нужно продумать систему, при которой даже при отказе клиента от ремонта заказанные им запчасти не попадут в разряд неликвидных. В случае если речь идет о деталях ходовых – можно не принимать никаких мер. Эти запчасти все равно быстро продадутся. Единственное, важно сразу же после

того, как клиент откажется от них, оформить комплектующие на складе. Чтобы кладовщик учитывал их при следующем заказе. А вот в отношении тех позиций, которые не пользуются спросом, нужно проявлять осторожность. У сотрудников, как занимающихся заказом деталей, так и ведущих переговоры с клиентом, должен быть список таких позиций. И по ним желательно брать с клиентов предоплату.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Некоторые группы запчастей стоит заказывать строго по предоплате.



Тем не менее опыт показывает, что полностью избежать образования неликвида на складе невозможно. Поэтому, кроме планомерной работы по предотвращению заговаривания склада непродавшимися деталями, сервис должен иметь также и план действий по реализации неликвида. Тем более что путей для этого немало. С одной стороны – можно поработать с ценой.

МИХАИЛ СВИРСКИЙ:
– Для реализации неликвидных позиций можно организовать специальные акции и

распродажи, направленные на их скорейшую реализацию.

Не продаются детали подвески – объявляется акция по ее бесплатной диагностике, завалилось много деталей машин определенной марки – устанавливаются скидки владельцам таких машин. Можно просто продавать со скидкой сами эти детали.

МИХАИЛ ДРОБЯЗКО:
– Основной инструмент при борьбе с неликвидами – это жесткая переоценка «зависших» позиций.

зависит от условий каждого конкретного предприятия.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Можно размещать дополнительную рекламу в специальных изданиях, в Интернете, продавать детали через рынки, предлагать в розничную сеть. Неплохо иметь собственный магазин при сервисе, торгующий автозапчастями, или магазину автозапчастей заключить договор с автосервисным предприятием. Сейчас очень перспективным ресурсом являются интернет-магазины. Причем в некоторых случаях эффективной может оказаться организация доставки запчастей в другие регионы.

Не стоит забывать и о своих «коллегах-конкурентах». Зачастую именно взаимодействие с ними позволяет реализовывать самые безнадежные варианты.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Неликвид редко когда бывает общим у всех. Обычно у одних залеживается один товар, у других – другой. Кроме того, в эту категорию попадают обычно детали мало востребованные, которые могут отсутствовать на складах даже у крупных поставщиков. Не исключено, что годами пылящаяся на складе в одном сервисе или магазине, у их соседей становится объектом головной боли – они не могут найти ее ни на одном оптовом складе и из-за этого вынуждены отказываться в ремонте выгодному клиенту. Поэтому имеет смысл заключать договоры со своими коллегами, регулярно обмениваться с ними данными о своих неликвидах. И не исключено, что взаимовыгодный обмен между складами в значительной степени снимет остроту проблемы для обеих компаний.

В общем, пути решения проблемы есть. И если компания сумеет подойти к задаче борьбы с неликвидами комплексно – много шансов на то, что ее в этом деле ждет успех.

Но вообще снижение цены – это не панацея. В каких-то ситуациях акции приносят свои плоды. Но в тех случаях, когда деталь просто не востребована на рынке, ее не удастся продать вне зависимости от цены.

ОСКАР ДЖИШКАРИАНИ:
– Демпинг помогает, лишь если цена на товар заведомо и сильно завышена. Во всех прочих случаях его можно рассматривать лишь как дополнительный стимул.

Большой эффект принесет использование новых каналов сбыта запчастей. Каких – все

Полная линейка AIMOL



AIMOL – это голландская марка смазочных материалов премиум-класса для любого вида транспорта. «Лицом» AIMOL, безусловно, является линейка моторных масел. Но, помимо них, в ассортименте компании присутствуют и продукты автохимии, которые также завоевали свое место на рынке и пользуются постоянным потребительским спросом. Речь идет, прежде всего, о таких продуктах, как AIMOL Penetrating Oil и AIMOL Brake Cleaner. Но любой бренд требует развития: пополняются ассортиментные линейки, проводится технологическая модернизация существующих продуктов и внедряются совершенно новые. AIMOL, как бренд, принадлежащий компании, имеющей исследовательские и маркетинговые корни, очень внимательно прислушивается к потребностям рынка и запросам «своих» потребителей. Таким образом, родилась отдельная линейка средств по уходу за автомобилем AIMOL, включающая в себя как популярные, так и специальные продукты. А так как AIMOL уделяет особое внимание качеству производимой продукции и ее технологической составляющей, то и автохимия AIMOL – это спреи и жидкости, наделенные высокими эксплуатационными свойствами за счет их современного химического состава, специально разработанного экспертами марки.



Но давайте не забывать, что AIMOL – это европейский бренд, отличающийся бережным отношением к человеку и окружающей среде. При создании линейки приоритет был отдан очистителям на водной основе, тогда как в основном все присутствующие на рынке продукты автохимии изготавливаются на основе растворителей. Помимо этого, AIMOL использует компоненты с нейтральным запахом. Упаковка изготовлена из материалов, подвергаемых повторной переработке. А чтобы использование аэрозолей было комфортным, баллончики снабжены специальными дозаторами, а где это необходимо, например в очистителях системы кондиционирования, то и блокираторами распылителя.

Другая особенность новой линейки – это ее дизайн, выполненный в элегантном черном цвете, что выгодно отличает AIMOL от других производителей. Вся линейка разбита на группы, продиктованные характером эксплуатации:

STANDARD LINE – продукты общего назначения;

EXPERT LINE – продукты специального назначения;

WINTER LINE – продукты, используемые в низкотемпературных условиях.

Для удобства потребителя группы дифференцированы по цвету, а каждый продукт имеет свой оригинальный номер. Таким образом, идентифицировать нужный продукт не составит труда, а запоминать трудные названия на английском языке не потребует.

Один из самых популярных среди клиентов СТО и спортсменов-автогонщиков продукт AIMOL Penetrating Oil включен в группу AIMOL STANDART LINE. В составе AIMOL Penetrating Oil содержится дисульфид молибдена, который усиливает скольжение смазываемых частей. Помимо этого, по сравнению со многими популярными продуктами аналогичного применения AIMOL Penetrating Oil обладает более высокими проникающими и водоотталкивающими свойствами, что было неоднократно отмечено потребителями. Другие продукты линейки STANDARD LINE – это различные очистители и средства, значительно облегчающие жизнь автомобилисту. В связи с началом осени особенно хочется отметить «антидождь» AIMOL Rain Away, применение которого существенно улучшает видимость для водителя во время очень сильного дождя. Благодаря гидрофобному эффекту AIMOL Rain Away собирает воду в капли, которые легко стекают со стекла или сдуваются встречным потоком воздуха. Другой интересный по своим свойствам продукт – это очиститель шин AIMOL Tyre Cleaner, который после нанесения не нужно дополнительно стирать салфеткой (в отличие от продуктов аналогичного применения других производителей). AIMOL Tyre Cleaner стекает сам, оставляя шины чистыми и придавая им блеск. Что касается ухода за салоном, то в линейке есть очистители для текстиля, кожи, пластика. Необходимо остановиться на очистителях панели приборов, так как в ассортименте AIMOL они представлены четырьмя продуктами: без запаха



STANDART LINE:

- 101 AIMOL Penetrating Oil – проникающая смазка
- 102 AIMOL Brake Cleaner – очиститель тормозных дисков
- 103 AIMOL Handyman Can – универсальная смазка
- 104 AIMOL Silicone Spray – силиконовый спрей
- 107 AIMOL Foam Textile Cleaner – чистящая пена
- 109 AIMOL Rain Away – антидождь
- 111 AIMOL Leather Cleaner – очиститель для кожи
- 112 AIMOL Mosquito Cleaner – очиститель следов насекомых
- 113 AIMOL Bitumen Cleaner – очиститель битумных пятен
- 114 AIMOL Tyre Cleaner – очиститель шин
- 115 AIMOL Plastic Polish Silicon Free – очиститель приборной панели без силикона
- 116, 117, 119 AIMOL Plastic Polish Waterbased – ароматизированные очистители приборной панели на водной основе
- 121, 122, 124 AIMOL AC Cleaner – ароматизированные освежитель и очиститель систем кондиционирования
- 127 AIMOL Wash and Wax – шампунь с воском

EXPERT LINE:

- 201 AIMOL Gear Grease – смазка для открытых передач и цепей с высоким содержанием графита
- 202 AIMOL Hand Cleaner Red – биоразлагаемый очиститель для рук
- 203 AIMOL Cooper Grease – смазка с высоким содержанием меди

WINTER LINE:

- 304 AIMOL Diesel Antigel – антигель дизельного топлива
- 305 AIMOL Diesel Antigel Super – суперантигель дизельного топлива

и не содержащим силиконы, а также ароматизированными (на водной основе). Очистители системы кондиционирования AIMOL AC Cleaner имеют удобную автоматическую систему распыления и блокировку после использования, что обеспечивает безопасность использования аэрозоля.

AIMOL EXPERT LINE не столь многочисленна, как любая другая группа продуктов, предназначенная для рядового потребителя, но содержит высокотехнологичные продукты, такие как: смазка для цепей AIMOL Gear Grease, очиститель для рук AIMOL Hand Cleaner и, пожалуй, самый интересный продукт для сервисов медная смазка-спрей AIMOL Copper Grease, обладающая температурной устойчивостью до 1100 °C!

Совсем скоро станут актуальны и такие продукты WINTER LINE, как антигели дизельного топлива: AIMOL Diesel Antigel и AIMOL Diesel Antigel Super.

Хотелось бы отметить важный аспект, касающийся как автохимии AIMOL, так и всей остальной продукции под этим брендом. Следуя своему правилу... И даже не правилу, а скорее философии, которая не позволяет бренду предлагать потребителю продукты, не будучи уверенными в отличном качестве, каждый продукт новой линейки средств по уходу за автомобилем AIMOL был протестирован независимыми экспертами! С уверенностью можно сказать, что, будь то шампунь для автомобиля или медная смазка, любой из продуктов AIMOL обладает высокими эксплуатационными характеристиками и исключительным европейским качеством. ■



www.aimol.ru
www.aimolracing.ru



Лучшие бренды автосервисного оборудования

29 августа 2013 года в рамках выставки «ИНТЕРАВТО» состоялась торжественная церемония вручения наград международной премии «Золотой ключ – 2013». Организатором премии выступил ИД «Автомобильное время» (журналы «КУЗОВ» и «Управление автобизнесом»), при поддержке МВЦ «Крокус Экспо», Автомобильной сервисной ассоциации, НАПТО, МА «GiPA Россия», ИД «Макс Медиа» (журналы «Автокомпоненты», «Спецтехника и коммерческий транспорт»),

журналов «АБС-Авто», «Новости автобизнеса», ИД «Автомедиа» (Новосибирск) и других ведущих автомобильных СМИ и интернет-порталов.

Официальными спонсорами премии «Золотой ключ – 2013» выступили компании Sherwin Williams, TEXA и SangsinBrake.

Победитель в каждой номинации определялся экспертным жюри методом совкупной оценки следующих показателей:

- экспертная оценка специалистов в отраслях по каждой номинации;
- интернет-голосование на сайте оргкомитета;
- опрос независимых и дилерских сервисных станций.

Методология:

На первом этапе принимали участие все бренды, представленные на российском рынке автосервисного оборудования. На втором этапе из пятерки лидеров по каждой номинации жюри выбирало победителя. Голосование

на сайте премии проводилось с 15 мая по 18 августа 2013 года. Количество респондентов, проголосовавших на сайте, – 5600 голосов. Телефонный опрос СТО проводился с 1 июля по 25 августа 2013 года. Количество представителей СТО, принявших участие в опросе, – 2000.

География проекта:

Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Уфа, Екатеринбург, Новосибирск, Волгоград, Краснодар, Нижний Новгород, Тверь, Иркутск, Рязань, Ростов-на-Дону.

Победители премии «Золотой ключ – 2013» представлены в 22 номинациях:

1. Лучший отечественный производитель автосервисного оборудования – «Технокар».
2. Лучшее сварочное оборудование года – GYS.
3. Лучшее IT-решение для СТО – «Аудатэкс».
4. Диагностическое оборудование года – Bosch.
5. Гидравлическое оборудование года – ОМА.
6. Компрессорное оборудование года – FIAC.
7. Подъемное оборудование года – Rotary LIFT.
8. Стенд года «сход-развал» – Hunter.
9. Шиномонтажно-балансировочное оборудование года – Hofmann.
10. Лучшая система для отвода выхлопных газов – ЗАО «СовПлим».
11. Лучший инструмент – King Tony.
12. Пневматический и электроинструмент года – Rodcraft.
13. Лучшая мебель для СТО и складское оборудование – Ferrum.
14. Окрасочно-сушильное оборудование года – Nova Verta.
15. Лучший стенд для правки кузовов – ATIS.
16. Краскопульт года – SATA.
17. Лучшая программа для СТО от производителей автозапчастей – Bosch-Service.
18. Лучшая программа для СТО от производителей ГСМ – Shell.
19. Малое диагностическое оборудование года – TEXA.
20. Новинка года – Mirka Deros.

21. Лучшая компания по сервисному обслуживанию – «Транстехсервис» (ТТС).
22. Лучший поставщик года – компания «Эквинет».

Издательский дом «Автомобильное время» благодарит официальных спонсоров и партнеров премии за оказанную поддержку и приглашает всех принять участие в конкурсе 2014 года.

Марина Белоглядова, руководитель оргкомитета премии «Золотой ключ – 2013»



LAUNCH



Лучшее инженерное решение 2011 года

LAUNCH TLT-235SB.....69 000 рублей - роскошное бюджетное решение
 LAUNCH TLT-240SB.....77 000 рублей - сертифицированный в Европе 4 тонный подъёмник
 LAUNCH TLT-240SBA....93 000 рублей - электронный пульт управления стопорами



Настоящее Европейское Качество



SILVERLINE

Официальный Дистрибьютор LAUNCH TECH Co. Ltd



LAUNCH X631 275 000 руб.

Беспроводной станция
для регулировки сход-развала
2 D Technology

LAUNCH CNC-602 49 900 руб.
Оборудование для
диагностики инжектора



**LAUNCH X-431 IV
58 900 руб.**



**LAUNCH X-431GDS
69 900 руб.**



**LAUNCH-X431 PAD
109 900 руб.**



www.dvt-avto.ru
8 (903) 103-68-13

8 (495) 363-28-22

ЗВОНИТЕ НАМ **БЕСПЛАТНО** ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ РОССИИ

8 (495) 363-62-77

www.sl33.ru
8 (800) 700-54-63



На пороге крутых перемен

Чрезмерно самоуверенные российские автолюбители, всегда считавшие только себя наиболее квалифицированными специалистами в вопросах обслуживания собственного автомобиля, в последнее время активно ломают устоявшиеся стереотипы и традиции. Они все чаще доверяют решение специфических задач профессионалам, что самым непосредственным образом отражается на тенденциях развития рынка автомобильных компонентов.

К таким выводам пришли аналитики компании «GiPA Россия», работающей на рынке маркетинговых исследований в области послепродажного обслуживания автомобилей, проведя всесторонний и крайне подробный анализ собранных данных. Судите сами. В 2012 г. доля самостоятельно выполняемых автовладельцами операций

(за исключением четырех так называемых «простых операций» в классификации GiPA: доливка жидкости стеклоомывателя, масла, охлаждающей жидкости и смена дворников) снизилась до рекордных 42%, хотя еще в 2007 г. составляла 61%. При этом доля делегирования выполнения работ профессиональным специалистам в сфере техниче-

ского обслуживания и ремонта автотехники – когда человек просто приезжает в сервис и делает заказ, доверяя мастерам не только проведение работ, но и подбор запчастей, – за тот же период возросла с 26% до 39%. И два этих показателя почти сравнялись.

Генеральный директор GiPA в России АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ так комментирует эти цифры: – Не просто наметилась, скорее отчетливо сформировалась вполне закономерная тенденция – запчастями с каждым годом становится все выгоднее и выгоднее реализовывать через сервис, чем через магазины автозапчастей. Да, пока еще через торговые организации

автокомпонентов продается больше, но тенденция очень ярко показывает нам, куда направлен вектор развития ситуации на рынке. И те, кто сейчас забывает про продажу запчастей через СТО, в конце концов могут проиграть. Их конкуренты, уже сейчас этим занимающиеся, налаживающие контакты и сбыт своей продукции именно через независимые сервисные станции, в гораздо более выигрышной ситуации. Они в тренде, и потому их бизнес более стабилен с точки зрения развития.

Примечательно то, что, даже несмотря на кризис, на рост стоимости услуг, все равно эта тенденция не изменяется и доля



Генеральный директор
GiPA в России
АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ

делегирования неуклонно увеличивается. Александр Груздев уверен – послепродажное обслуживание с кризисом вообще очень плохо коррелирует. Автовладельцы переключаются с более дорогой марки на менее дорогую, с оригинальных автокомпонентов на альтернативные, но они все равно обслуживают свой автомобиль. И идут за помощью к профессионалам.

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ:

– Эта тенденция показывает нам изменение стереотипов и привычек. Если раньше «Жигули» все поголовно обслуживали самостоятельно, то сейчас в силу множества объективных и субъективных факторов: возросшей технической сложности автотехники и, как следствие, ее обслуживания, доступности услуг, роста их качества, широкой вариативности предложений и проч. – традиционная, годами складывавшаяся модель поведения при обслуживании своего автомобиля меняется. В дальнейшем эта тенденция будет только усиливаться, поскольку как ни крути, но мы идем европейским путем – например, в Германии доля самостоятельного выполнения работ составляет ничтожные 12%. Отталкиваясь от этой цифры, можно заключить, что

перспективы российского рынка послепродажного обслуживания просто потрясающие.

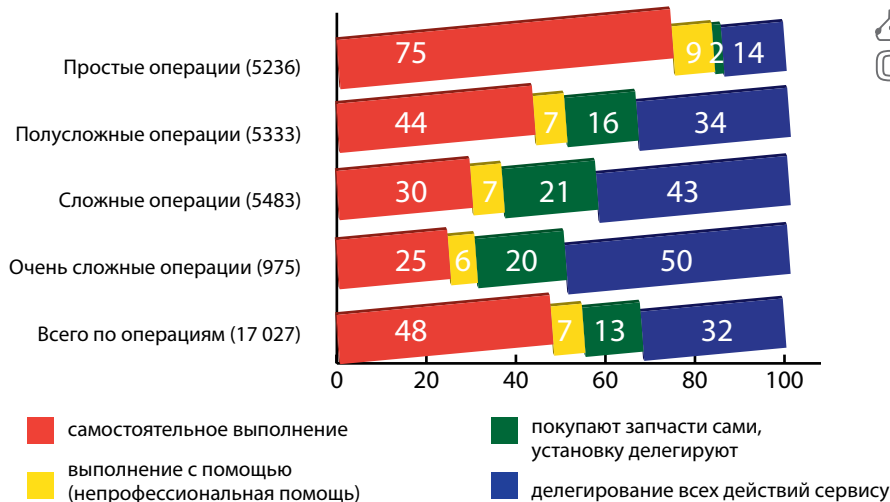
Здесь надо сделать небольшое пояснение – исключение «простых операций» неслучайно. Как показывают мировой опыт и практика, буквально во всех странах мира и даже в экономически высокоразвитых государствах со зрелым рынком послепродажного обслуживания примерно 70–80% таких операций все равно выполня-

ется самостоятельно. И это не удивительно – ведь они и правда простые и в подавляющем большинстве ситуаций не требуют привлечения специалистов.

А вот в остальных операциях, от (опять же по классификации GiPA) «полусложных» до «очень сложных», Россия с самостоятельностью своих автовладельцев, как водится, впереди планеты всей. Александр Груздев усмехается – таких показателей эксперты компании не встреча-

ли ни в одной стране, даже на Украине самостоятельно делают меньше, чем у нас. Распределение долей приведено на диаграмме 1. Поразительно, но 25% даже очень сложных операций выполняется российскими автовладельцами самостоятельно. А это такие операции, как, в частности, замена тормозных дисков, замена сцепления, ремонт/замена стартера/генератора, замена радиатора, замена амортизаторов, замена ремня ГРМ, диагностика/ремонт

Диаграмма 1



кондиционера, ремонт кузова и проч. С технической точки зрения это действительно довольно сложные работы, проведение которых – исключительная прерогатива профессионалов. Но в России все равно четверть из них делается собственными силами и еще 6% выполняются с помощью кого-то, но не профессионала, а зятя, братьев, соседей по гаражу и т.д. То есть в сумме это уже больше трети. В 20% случаев человек сам покупает запчасть и только делегирует ее установку. И лишь половина прибегает к посредству сервиса во всех вопросах: и проведения работ, и подбора деталей. В Германии по таким операциям делегирование достигает 92%, а выполнения самостоятельного или «с помощью друга» нет и в помине. У нас же, повторимся, – только 50%. То есть в этом направлении перспективы также весьма приличные.

Это существенный момент, который чрезвычайно сильно отличает нашу страну от других по самостоятельному выполнению работ и, как следствие, каналам приобретения запчастей.

Есть еще один довольно красноречивый показатель – «сам выбрал». Это когда человек самостоятельно выбирает запчасть для ремонта и обслуживания. Его величина – 68% – тоже отличительная особенность России. Ну что ты будешь делать – до сих пор в нашей стране водители очень любят самостоятельно выбирать то, что им затем установят на сервисе. И если в Европе в дилерском центре тебе никогда не предложат несколько вариантов одной и той же детали, то у нас даже на официальных станциях, имея дело с постгарантийным автомобилем, не стесняются уточнять: вам оригинал или альтернативу? Или, может быть, вы сами что-то привезете? – спросят у задумавшегося клиента услужливые менеджеры.

Что из этого следует? Вывод простой и в то же время принципиально важный – производителям и продавцам автозапчастей, не играет никакой роли, специализированная ли это торговая организация или СТО, нужно

Топ-10 операций, выполняемых самостоятельно:

Доливка жидкостей стеклоомывателя зимняя – 89%

Доливка жидкостей стеклоомывателя летняя – 86%

Замена щеток стеклоочистителей – 82%

Замена аккумулятора – 80%

Доливка/замена антифриза – 80%

Доливка масла – 79%

Замена лампочек – 75%

Замена свечей зажигания/накаливания – 68%

Замена/доливка тормозной жидкости – 53%

Замена фары головного света – 53%

всегда помнить, что водители более чем в 2/3 ситуаций будут сами выбирать необходимые им запчасти. А это значит, что технические спецификации, брошюры, сайты, маркетинговые материалы и прочие каналы коммуникации с автовладельцами должны содержать такую помогающую в правильном выборе информацию, которая будет доступна и понятна водителю, не имеющему профессионального образования и специальных знаний. Без этого пока мы никуда не денемся.

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ:

– Поэтому производителям и поставщикам запчастей надо смириться с тем, что в данный момент и в ближайшем времени им придется одновременно коммуницировать и с водителями,

для того чтобы сегодня как-то продавать свою продукцию, и с сервисами, ориентируясь на перспективу. Потому что тенденция, как я уже сказал, очевидна и доля продаж через СТО будет и дальше увеличиваться. Так что, помимо прочего, надо еще развивать грамотность и среди профессионалов.

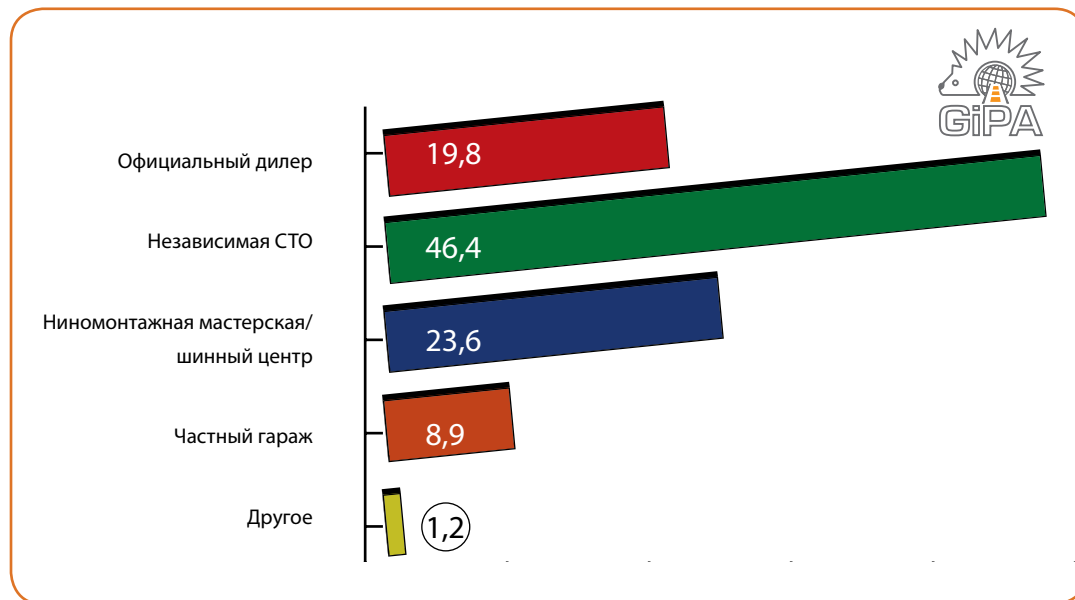
Что здесь еще можно сказать? Очевидно, что женщины-водители более склонны делегировать. На приоритеты выбора канала «сам выбрал», «делегировал» и т.д. совершенно не влияет тип используемого в автомобиле топлива. А вот возраст транспортного средства имеет значение – опять же очевидно, что чем старше автомобиль, тем больше делают самостоятельно. Но на машинах моложе трех лет

– грубо их можно причислить к гарантийному парку – 23% операций выполняется самостоятельно. Это упущение дилеров. Это их стопроцентно потерянная прибыль, для независимого сегмента наоборот – хорошее поле для развития своей деятельности.

В этой связи независимым СТО, которые позиционируют себя только как работающие с негарантийными машинами, хочется сказать – и на гарантии тоже есть кого обслужить, кому чего продать.

Теперь переходим непосредственно к сервису и «большим числам». В целом общее количество операций по покупке запчастей, выполненных в нашей стране в 2012 г., превысило 226 млн. Парк движущихся автомобилей, то есть не просто зарегистрированных, но регулярно эксплуатируемых и потому активно присутствующих на рынке сервисного обслуживания транспортных средств, – около 28,5 млн ед. Среднее количество машинозаяздов в год на сервис (неважно, независимый или дилерский), приходящееся на один автомобиль, – 1,87. То есть всего было совершено 53,3 млн машинозаяздов. Распределение долей этих машинозаяздов приведено на диаграмме 2. Общий оборот сервиса составил более

Диаграмма 2



191 млрд руб. (только стоимость работ).

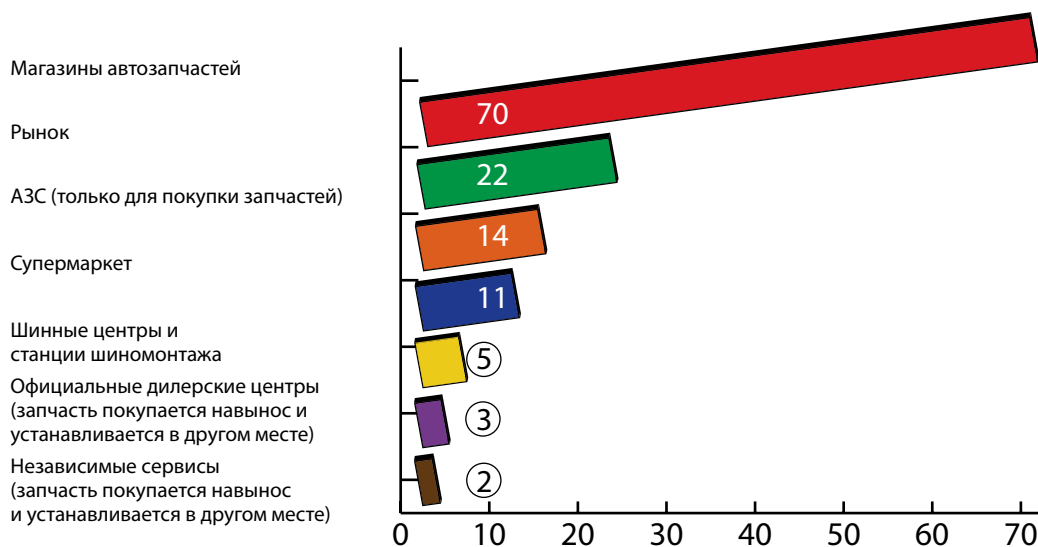
Средняя стоимость машинозаезда – 3587 руб. В официальном дилерском сервисе она составляет 5236 руб., в независимой СТО – 3800 руб., в шинном центре/станции шиномонтажа – 1500 руб., в частном гараже – 4390 руб. При этом средняя стоимость машинозаезда в официальный дилерский центр с 2007 по 2012 год упала с 6400 руб. на 18%. У НСТО все более или менее ровно – +2%, с падением во время кризиса и небольшим ростом в 2012 г.

В 2013 г. опять же в среднем стоимость нормо-часа у официального дилера составила 1320 руб., включая НДС. За четыре года она поднялась на 16% – с 1142 руб. в 2009 г. А вот у НСТО ситуация развивалась другими темпами. За четыре года стоимость нормо-часа в независимом сервисе увеличилась в три раза больше, чем у официального дилера, прибавив 47% (с 589 руб. выросла до 864 руб.).

В этой связи весьма показательно распределение долей прибыли. Для всех компаний справедливо единое правило – чем больше сервисное предприятие, тем большая часть оборота приходится на запчасти. Однако официальный дилер с количеством сотрудников сервисной зоны менее 15 человек 54% прибыли получает от выполненных работ и 46% от реализованных автокомпонентов. Официальный дилер с количеством сотрудников сервисной зоны от 15 до 25 человек уже 48% имеет на услугах и 52% на запчастях, а с количеством сотрудников ремзоны более 25 человек – соответственно 45% и 55%. У НСТО картина отличается кардинально. Там эти доли распределяются соответственно как 89% и 11% (работа – запчасти); 70% и 30%; 62% и 38%. К тому же у нас встречаются сервисы, которые вообще не торгуют запчастями. Такие цифры, по мнению экспертов, – просто кошмар. По сравнению с Европой – это дикость. В Европе все, что зарабатывается на нормо-часах, уходит на зарплату сотрудников сервисной зоны и

Каналы покупки автозапчастей

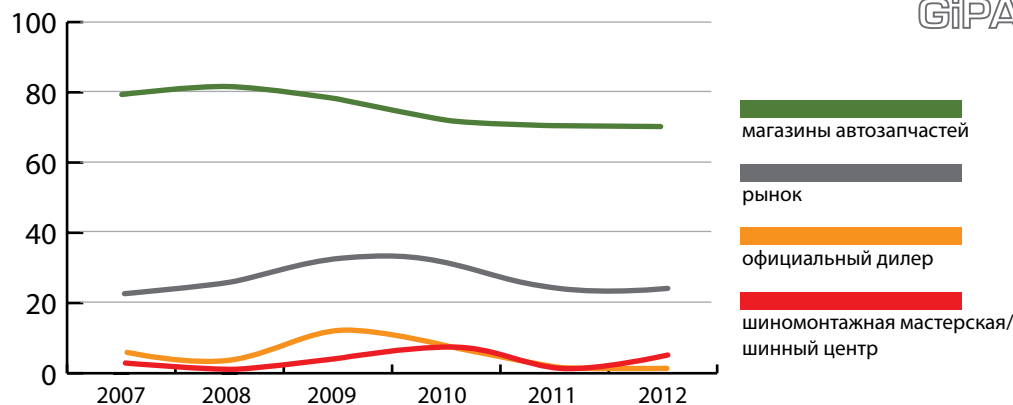
Доля посещений водителями за последние 12 месяцев



На распределение приоритетов в области каналов приобретения запчастей также оказывает влияние озвученная тенденция, при этом надо учитывать тенденцию, озвученную вначале, здесь она также проявляется. В 2007 г. доля магазинов автозапчастей составляла 80% – за пять лет она сократилась на 10%. Это не такое резкое изменение, как по самостоятельному выполнению работ, но в данном контексте 10% также представляет собой весьма значительную и во многом показательную цифру. О чем стоит очень внимательно задуматься.

Правда, в данном конкретном случае, как видно из диаграммы ниже, кризис в определенной степени повлиял на потребительское поведение. В 2009 г. доля рынка по понятным причинам поднялась на 10% с 21% в 2007 г., но сейчас он вернулся почти к докризисному периоду. У дилеров тоже наблюдался подъем до 12% в 2009 г., потому что в период стагнации авторизованные центры устраивали тотальные распродажи (нередко даже в ущерб своей прибыли), только бы высвободить деньги из замороженного склада. Теперь же, на этапе относительной стабилизации, показатели даже упали.

Каналы покупки запчастей «навынос»/без установки



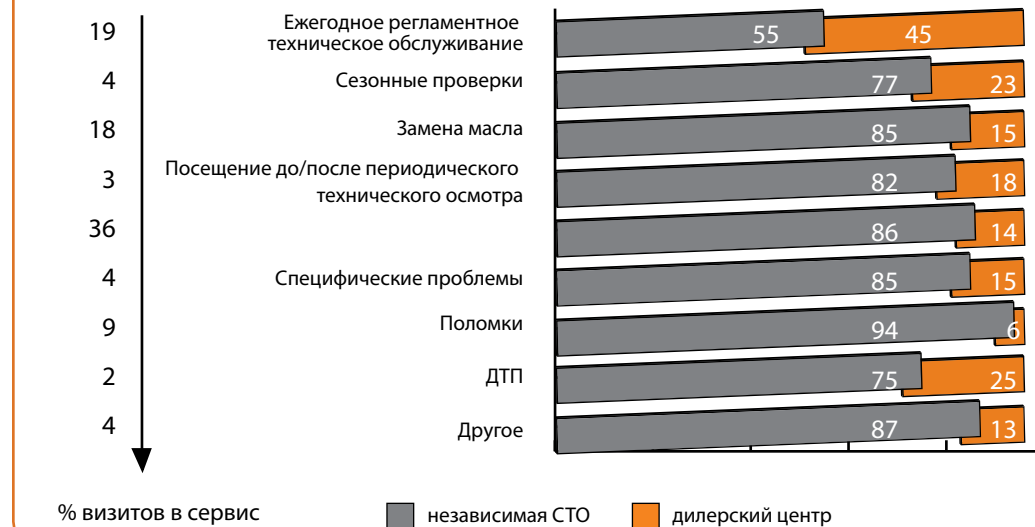
Причины обращения на сервис и выбор канала обслуживания (дилерский сервис или НСТО)

административного персонала. А прибыль предприятия формируется исключительно с продаж запчастей. Это принципиальный момент, это психология, на которой строится вся бизнес-модель.

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ:
– Выходит, что у нас все сервисы, и официальные, и неофициальные, образно говоря, «недоигрывают» на поле запчастей. А ведь потенциал заработка на автокомпонентах в разы больше тех объемов, что они имеют сейчас. Потому что, во-первых, у нас, как уже было сказано, самостоятельное выполнение работ занимает существенную долю. Во-вторых, даже с тех крох, что продаются сегодня, предприятия недополучают прибыль. Собственно продажа запчастей на предприятиях очень и очень страдает. В ней не видят отдельного и выгодного направления бизнеса.

Можно назвать две основные причины подобного положения дел. Первая состоит в том, что в склад надо инвестировать, а морозить деньги, и особенно представители независимого сегмента, не очень хотят. У них нет понимания концепции, нет умения и навыков управления складом, его ведения и т.д. Вторая – слабо развитая логистика. Даже в Центральном регионе запчасти доставляют не так оперативно, как того требуют реалии сегодняшнего дня. Почему? Да потому, что это невыгодно двум верхним звеньям цепочки поставок. Ведь любое «ускорение» федерального импортера однозначно приводит к урезанию своих складов региональными оптовиками. В свою очередь, аналогичная картина наблюдается и на втором уровне – повышение эффективности поставок автокомпонентов от региональных посредников повлечет сокращение складов автосервисов и магазинов автозапчастей.

А дистрибьюторам и дилерам любого уровня выгоднее, чтобы их покупатели держали огромные склады. Им интересны крупные поставки, и они за просто отказываются от мелких игроков рынка. Тут как раз и возникает несовпадение интересов.



Вывод для дилеров неутешительный – ни по одному из видов работ их доля не превышает 50%.

На этом фоне отсутствие должной инфраструктуры выглядит фактором, хоть и оказывающим определенное влияние, но влияние ничтожно малое.

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ:
– К сожалению, еще не все понимают, как зарабатывать на автозапчастях. А между тем маржинальность на продажах автокомпонентов в разы выше, чем на работах.

Например, шины приносят 10–15%, но они и стоят несколько тысяч рублей. А галогеновые лампочки дают до нескольких сотен процентов. Правда, цена лампы копеечная, но лампы на складе занимают мало места, оборачиваются быстро, при закупке вложения в них минимальны, номенклатура довольно узкая, буквально пара-тройка основных стандартов цоколя. И к таким продуктам относятся не одни лампочки. Ремни тоже довольно маргинальны. И многие прочие «расходники» тоже.

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ:
– Да, склад – это действительно сложно, но научиться им управлять вполне реально. В этом нет ничего космического. Нужны профессионалы. Их можно найти. Конечно, проблемы на начальном этапе

будут, они есть у всех. У всех есть неликвид, от него никуда не денешься. Но с ним можно работать, неустанно оптимизируя свой бизнес, повышая его рентабельность.

Посмотрите на такие цифры. В 2013 г. в среднем склад официального дилера покрывает 80% нужд (то есть сколько запчастей из запрашиваемых в данный момент есть на складе) – это высокий уровень покрытия склада. Минимальный уровень покрытия склада у официальных дилеров – 50%. При этом дилеры заявляют, что оборачиваемость склада составляет в среднем 7,6 раза в год. 50% ответов официальных дилеров расположены между 5 и 10 раз в год. Наивысшие значения оборота склада, что вполне логично, принадлежат точкам со складом с наименьшим покрытием.

А вот у 1/5 части независимых сервисов склада нет. Хотя у НСТО среднее значение показателя покрытия равно 58% и оборачиваемость достигает 10 раз за год. В эту схему можно интегрировать любую цифру, главное – иметь не менее половины запрашиваемых запчастей в наличии, и за год склад обернется 10 раз. Даже если предприятие заработает с одного оборота 10%,

за год оно получит 100% прибыли плюс наполненный склад.

Однако нонсенс – затруднились ответить на вопрос об оборачиваемости своего склада 48% дилеров и 60% независимых сервисов. Люди в принципе никогда этого не считали. Как так можно вести дела? Комментарии, как говорится, излишни: если вы не знаете таких параметров – одних из самых ключевых в вашей работе со складом, – значит, вы вообще не работаете.

А работать надо. Особенно в такой сложной и неопределенной экономической обстановке, которая складывается сейчас. Безусловно, как в начале нашего повествования отметил Александр Груздев, кризис оказывает не очень сильное влияние на сервисное обслуживание, но, тем не менее, это не повод пускать дела на самотек. Поэтому не откладывайте на завтра, начните уже сегодня, хотя бы с малого, хотя бы «на коленке», на бумажке запишите, какие вам запчасти были нужны позавчера, вчера, какие нужны каждый день. Купите по меньшей мере их. Пусть они у вас будут лежать на складе постоянно. Много денег это не потребует. И таким образом у вас станет формироваться новое, выгодное направление бизнеса.



Автомобиль ЗИМОЙ

А. Шубин

Автомобиль зимой испытывает повышенные нагрузки. Его водитель и пассажиры – тоже. Есть немало рекомендаций, направленных на то, чтобы снизить эти нагрузки. Однако автомобили и условия их эксплуатации быстро меняются. Логичные и правильные для машин прежних поколений советы быстро устаревают. Поэтому



за советом сегодня стоит идти к людям, имеющим большой опыт общения с современным автомобилем, которые не понаслышке знают, что в действительности происходит с ним зимой. Конечно, лучше всего понимают, как подготовить автомобиль к зиме, те, кто эти автомобили обслуживает, и те, кто их эксплуатирует.

Сознаюсь, при подготовке этого материала специально каких-либо интервью я не делал. За время работы было много встреч и еще больше задано вопросов представителям московских и питерских официальных дилеров ведущих автомобильных марок мира. Однако по ряду причин (места всегда не так много) не все эти вопросы и ответы на них были помещены в журнальные статьи. Поэтому было решено поднять записи последних года-двух, извлечь из них соответствующие места. Обобщив ответы, удалось создать «сводное» интервью с воображаемым руководителем официального дилерского предприятия. В нем я постарался отразить общий взгляд большинства дилеров на зимние проблемы автомобилистов. Важно, что этот взгляд основан как на современных рекомендациях автопроизводителей, так и на собственном опыте обслуживания эксплуатируемых зимой автомобилей. Таким же образом

собраны и другие советы. Итак.

Несколько вопросов официальному дилеру

Вопрос: *Существует ли у официальных дилеров такая услуга – комплексная подготовка автомобиля к зиме?*

Ответ: В рекомендациях компаний-производителей для своих официальных дилеров не предусмотрены такие сервисные программы, в рамках которых проводится специальная подготовка к зиме. Сервисный центр дилера должен обслуживать машины таким образом, чтобы они всегда были исправны и готовы к эксплуатации независимо от сезона. Для этого владельцу автомобиля лишь требуется в установленные инструкции (и отраженные в сервисной книжке) интервалы проходить техническое обслуживание (ТО) в специализированных технических центрах.

Для безопасности вождения в зимний период дилер рекомендует сделать лишь три операции:

- Поменять летние шины на зимние.
- Залить в бачок омывателя незамерзающую жидкость.
- Тщательно проверить световые приборы (зимой световой день короткий).

Все остальное делается при плановых ТО.

Вопрос: *Если говорить о колесах, какую зимнюю резину рекомендует дилер: шипован-*

ную или нет?

Ответ: Большинство дилеров настоятельно рекомендуют для эксплуатации в столичном регионе шипованную резину самых последних моделей ведущих производителей шин. В Москве бывает 2–3 недели, когда без шипов ездить небезопасно. При разработке последних моделей шинникам удалось полностью избавиться от главного недостатка шипованных шин старых марок. Последние испытания, проведенные корпорацией Volvo, убедительно показали – тормозной путь у шипованных шин новых поколений на мокром асфальте ниже, чем у нешипованных.

Дилеры рекомендуют всем иметь два комплекта колес: один с летними, другой с зимними шинами. Шиномонтаж – это всегда стресс для шин. Кроме того, дорогие алюминиевые или магниевые диски быстро выходят из строя, соприкасаясь с теми составами, которыми у нас зимой поливают улицы. Так что зимние шины есть смысл поставить на стальной диск.

Тем не менее со стороны дилера это только хорошо аргументированные рекомендации, окончательное решение всегда принимает владелец автомобиля.

Вопрос: *Препараты, которые льют у нас на дороги зимой, вредят не только легкосплавным дискам – попадая на лобо-*

вое стекло, они резко снижают его прозрачность. Как бороться с этим явлением?

Ответ: Здесь у дилеров разработаны четкие рекомендации:

- Не разбавлять незамерзающую жидкость водой.
- Выбирать незамерзающую жидкость только проверенных марок.
- Обратить внимание на степень износа щеток дворников.

Учитывая состояние московских дорог, дилеры обычно рекомендуют менять щетки раз в полгода. В холодное время – использовать конструкции щеток, более приспособленные к зимней эксплуатации.

Вопрос: *Что рекомендует делать дилер, чтобы облегчить пуск в большие морозы?*

Ответ: Успешный пуск двигателя при температуре –25 градусов и ниже зависит от многих факторов. От состояния аккумулятора, свечей и системы зажигания прежде всего. При поездках на короткие расстояния с массой включенных дополнительных электроприборов (фары, подогрев стекол, сидений, зеркал...) генератор не успевает обеспечить достаточную подзарядку аккумулятора. Но даже при «слабом» аккумуляторе, но отличных свечах пуск современного автомобиля не проблема, если используется нормальный бензин. Но выбор «правильных» АЗС делает сам водитель.

Рекомендованный большинством дилеров алгоритм пуска двигателя в большой мороз выглядит так:

- Включить секунд на 30 ближний свет фар, чтобы прогреть (активизировать) аккумулятор.
- Для машин с механической КПП выжать сцепление.
- Если мотор с первого раза запустить не удалось, то сделать паузу не менее минуты (чем дольше пауза, тем лучше).
- Если все-таки требуется «прикурить», то следует помнить, что мотор машины-«донора» должен быть выключен (иначе возможны серьезные проблемы с ее электрооборудованием). Лучше на высоких оборотах за 10–15 минут дозарядить аккумулятор и, заглушив двигатель, соединить аккумулятор с другой машиной.

• Конечно, прогревать инжекторные двигатели нужно только на ходу при не более 2500 оборотах. Первые километры ехать аккуратно – амортизаторы тоже нужно разогреть.

Вопрос: Какие моторные масла наиболее оптимальны для русской зимы?

Ответ: Здесь нужно руководствоваться рекомендациями производителя мотора, автомобиля или проконсультироваться у специалиста дилерского центра. Самый универсальный вариант – это синтетические масла класса 0W-30, 5W-30 или 10W-60 известных зарубежных компаний.

Вопрос: Зимняя мойка вредна машине?

Ответ: Главное – не мыть с мороза горячей водой, а после мойки высушить и проветрить салон, пока машина находится в теплом помещении. Кроме того, необходимо смазать замки дверей и багажника.

Вопрос: Какие напольные коврики рекомендует дилер для зимней эксплуатации?

Ответ: Резиновые корытообразные. Лучше фирменные – они всегда хорошо подходят для того автомобиля, для которого разработаны, – чем универсальные.

Вопрос: Зачем в заводской инструкции требуют зимой

периодически включать кондиционер?

Ответ: Кондиционер позволяет быстро ликвидировать влагу со стекол. При длительных простоях кондиционера смазка стекает в самые низкие места. В результате весной «сухой» пуск может привести к обрыву приводного ремня, повышенному износу или даже поломкам заклинившего механизма. Для автомобиля с системой «климат-контроль» такую операцию можно проводить при плюсовой температуре (сразу после мойки, например) или в глухой пробке, когда тепло мотора не успевает рассеиваться.

Вопрос: Можно ли доверять на российских дорогах электромеханическим системам активной безопасности?

Ответ: Зимой ABS – это самая полезная для водителя вещь (после шипованных шин, может быть). На скользких участках она помогает сохранить управляемость автомобилем. Противобуксовочная (ПБС) система (тракшн-контроль) сдерживает занос машины при агрессивных стартах, а на рыхлом снегу не дает колесам буксовать. Выход из строя ПБС и АКПП часто бывает спровоцирован самими водителями, их резкими переключениями «драйв» – «реверс» и обратно без паузы в позиции «нейтраль» при попытке выбраться из сугроба. Система курсовой стабилизации включается в работу обычно при скорости, значительно превышающей 40 км/ч, а это зимой в городе случается не часто. С каждым новым поколением автомобилей электромеханические системы становятся все эффективнее и надежнее, а водители приобретают опыт вождения оснащенных ими машин, поэтому чем дальше, тем пользы от них больше, а проблем меньше.

А теперь послушаем начальника неофициального сервиса

Ну, конечно, дилер всегда имеет дело со «свежими» машинами, где проблем меньше всего.

А если автомобиль вышел из

дилерского возраста, переходил из рук в руки, поэтому, что делалось при последних ТО, не очень понятно? Неофициальный сервис больше прислушивается к желанию владельца. Тем не менее дать совет, что делать с машиной зимой, там всегда готовы.

Совет первый. Все жидкости должны быть жидкими при любом морозе. Жидкостей в машине не много:

- Моторное масло советуют заменить маслом зимних классов 0W или 5W.
- Масло в КПП на машинах с непонятной историей тоже лучше заменить.
- Охлаждающая жидкость. Зимой на систему охлаждения нагрузка меньше. В сильный мороз нормальный антифриз может даже замерзнуть, но проблем с двигателем это не создает. При замерзании антифриз не расширяется, как вода, по мере нагрева снова становится текучим, и система охлаждения начинает работать. Однако проверить качество антифриза невозможно. Проще и надежнее его заменить.

• Тормозная жидкость (она же рабочая жидкость гидравлической системы сцепления) сильно вбирает в себя воду, которая понижает ее температуру кипения. Перегрев тормозов и вскипание тормозной жидкости очень опасны, поэтому у нас понимают необходимость периодической замены рабочей жидкости в тормозах. А вот о сцеплении обычно забывают. Напомнит сильный мороз, выпавшая в осадок вода может замерзнуть.

• Очень опасна вода в топливе. За лето она может скопиться в топливном фильтре, который осенью лучше заменить.

• Жидкость стеклоомывателя. Использовать зимние марки.

Совет второй. Проверить электрику: свечи, высоковольтные провода, смазать контакты разъемов специальной смазкой, проверить и зарядить аккумулятор.

Совет третий. Проверить «ходовую». Мелкие травмы, полученные при летней экс-

плуатации, порванные резинки на деталях подвески, например, проще устранить, чем ждать, когда они перерастут в серьезную проблему.

Совет четвертый. Заменить салонный фильтр. Если он забит пылью, то эффективность системы отопления будет низкой.

Совет пятый. Смазать замки дверей.

Водителю уместно иметь в машине:

Лопату. Поможет утром убрать сугроб.

Щетку-скребок. Незаменим для очистки от снега и льда.

Провода для «прикуривания». Только для экстренных случаев, «прикуривание» не полезно для электроники машины.

Буксировочный трос. «Кататься» на нем зимой не стоит, а вот выехать из сугроба он поможет. Хотя вариантов тросов много, лучше использовать с крюками на концах.

Спрей для размораживания замков. Назначение понятно из названия.

Прозрачный силиконовый спрей. Используют, чтобы избежать примерзания резинок дверей и уплотнения багажника.

А еще жена сказала, что в машине зимой нужны обувь, пусть не теплая, но непромокаемая (не текущие кроссовки, например), теплая куртка в багажнике, если водитель любит одеваться легко, и плед для пассажиров, если предстоит дальняя дорога. И попросила проверить обогрев сидений.

Все правильно. С женщиной не поспоришь.

Кстати, про обогрев. Как-то сосед стал жаловаться, что в его машине весьма престижной марки очень плохо работает обогрев сидений. Пошел разбираться. Оказалось, его жена купила и поставила очень красивые и добротные чехлы, толстая подкладка которых была прекрасным теплоизолятором. Тепло просто не доходило куда надо. Так что зимой на сиденьях со встроенным подогревом – только тонкая «маечка» или «Емелю» под нее же, если обогрева нет.



Градусник для мотора

Неисправность системы охлаждения двигателя – распространенный дефект, который на современных моторах, чутких к температурному режиму, может, если его вовремя не устранить, повлечь за собой выход из строя агрегата. Что в значительной степени увеличивает ответственность автосервиса при диагностике таких поломок.

Денис Ютапов

Не течет, так греется

Важность своевременного выявления и устранения поломок системы охлаждения двигателя обуславливается тем, что современные моторы очень требовательны к правильному температурному режиму. Особенно опасны для них перегревы. Даже однократное «закипание» мотора может стать причиной его капитального ремонта. Но и недостаточный прогрев двигателя тоже вещь достаточно малоприятная: если автомобиль длительное время эксплуатируется в таком режиме, ресурс агрегата уменьшается в разы. Поэтому сервисникам важно уметь вовремя и достоверно определять неисправности системы охлаждения. Тем более что в отличие от многих других систем дефекты этой системы, как правило, имеют ярко выраженные симптомы.

ВЛАДИМИР МУХИН,
генеральный директор
«Эксперт+»:

– Основные симптомы неисправности системы охлаждения – это появление течей, а также работа автомобиля в неправильном температурном режиме – либо при более высокой, чем положено, температуре, либо наоборот – при более низкой.

Также неисправности могут проявляться в появлении посторонних шумов (которыми, например, часто сопровождается износ подшипников помпы или ремня ее привода). Все эти симптомы вызываются целым рядом неисправностей системы охлаждения, а в некоторых случаях – и смежных с нею систем.

ВЛАДИМИР МУХИН:
– В целом неисправности системы охлаждения двигателя можно классифицировать по нескольким группам – потеря герметичности системы, неисправность термостата, дефекты помпы, неправильная работа электрического вентилятора, неверное давление в системе. Кроме того, перегрев

может быть вызван огрехами в работе системы управления двигателем. А также – дефектами самого агрегата.

Как уже говорилось, в большинстве случаев дефекты имеют яркое проявление. Тем не менее на начальных этапах они могут быть не так ярко выражены. Поэтому при каждом обслуживании автомобиля имеет смысл проводить хотя бы не очень глубокую диагностику системы охлаждения.

На нандый день

Такая диагностика, в первую очередь, включает в себя визуальный осмотр системы: с его помощью во многих случаях удается заблаговременно обнаружить течи, на которые владелец машины не обращал внимания. При таком осмотре первым делом проверяется уровень охлаждающей жидкости. Если он в норме – скорее всего, о течах можно не беспокоиться. Но если жидкость в бачке окажется ниже минимальной отметки, есть повод для более

тщательной проверки системы. Хотя надо понимать, что низкий уровень не всегда говорит о наличии течи.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ,
генеральный директор
«Форсаж»:

– Даже в исправной системе допустим незначительный – порядка 0,5–1 литра в год – расход охлаждающей жидкости.

Кроме того, если автомобиль ранее подвергался ремонту, низкий уровень может оказаться следствием того, что выплывшие его мастера просто недолили антифриз до нормы. Тем не менее в любом случае при обнаружении такого симптома имеет смысл тщательно осмотреть систему.

ВЛАДИМИР МУХИН:
– Механик внимательно осматривает радиатор, патрубки, двигатель, отопитель, помпу. С особой тщательностью проверяются места сочленений. Нигде не должно быть никаких признаков течи.





Дальше имеет смысл проверить работу вентилятора. В самом простом варианте достаточно просто завести двигатель и какое-то время позволить ему поработать на холостых оборотах. Через несколько минут вентилятор должен включиться, поработать, а затем опять выключиться. Если все так и произойдет, при том что от владельца не будет никаких жалоб на недогрев или перегрев двигателя, можно принять за факт исправность вентилятора. Если же возникнут какие-то сомнения в правильной его работе, если он включится слишком рано или слишком поздно или если он будет работать чрезмерно долго, а также в случае жалоб владельца на неправильный температурный режим – имеет смысл подключить диагностический сканер и произвести более тщательную диагностику, сопоставив включение и выключение вентилятора с реальной температурой двигателя, определенной прибором.

Если автомобиль находится в сервисе настолько долгое время, что двигатель успеет остыть, можно проверить работоспособность термостата. Эту операцию особенно важно проводить на автомобилях, не оснащенных

прибором, показывающим уровень нагрева двигателя. На таких машинах владелец может долгое время ездить на непрогреваемом двигателе и при этом не подозревать о неисправности. Для первичной проверки термостата достаточно, запустив двигатель, потрогать нижний патрубок. Какое-то время, пока мотор не прогреется и охлаждающая жидкость будет циркулировать по внутреннему контуру в обход радиатора, он должен оставаться холодным. Если же его нагрев начнется практически одновременно с запуском мотора, можно предположить неисправность термостата. В этом случае имеет смысл подключить сканер и с его помощью проследить работу термостата на разных его режимах.

Дальнейший осмотр имеет смысл перенести на радиатор системы охлаждения – он не должен иметь никаких механических повреждений, особенно в зоне самой решетки, а также на нем не должно скапливаться грязи. На тех автомобилях, на которых помпа приводится с помощью ремня, нужно проверить его исправность. На ремне не должно быть трещин, потерь, других механических повреждений. Наконец, стоит

убедиться в исправности крышки расширительного бачка.

Подобная визуальная диагностика не требует больших временных затрат, и ее имеет смысл проводить при каждом обращении автовладельцев в сервис. В случае же, если клиент обратится с жалобой на один из симптомов неисправности системы охлаждения, потребуется более подробная диагностика, которую нужно производить, отталкиваясь от симптомов.

Моторная горячна

Поиск неисправности имеет смысл проводить по принципу от простого к сложному. Поэтому, если двигатель греется, первым делом стоит определить, работает ли термостат.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– При прогревом двигателя нижний патрубок должен быть горячим. Если патрубок остается холодным, значит, система продолжает прогонять охлаждающую жидкость по замкнутому кругу, минуя радиатор. В этом случае для устранения неисправности нужно заменить термостат.

Если термостат исправен, следующим на очереди оказы-

вается вентилятор. Именно его неправильная работа во многих случаях оказывается причиной перегрева.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Для начала нужно проверить, включается ли вентилятор. Если не включается, дальше нужно разбираться в причинах отказа.

Чаще всего дело оказывается в неисправности электрической цепи. Нужно «прослушать» ее с помощью тестера, для того чтобы найти место разрыва. Если же цепь окажется исправной, можно предположить поломку самого вентилятора. Чтобы убедиться в его работоспособности, стоит прибегнуть к простому приему – подключить вентилятор напрямую к батарее. Заведется – дело не в нем. Не заработает – значит, однозначно потребуется замена вентилятора. Если же вентилятор исправен, дальнейший поиск нужно направить в сторону электроники. Тут уж без сканера не обойтись. Подключается прибор. И дальнейшая диагностика проводится в соответствии с его показаниями.

Подключить прибор имеет смысл и в том случае, если вен-



тилятор включится при нагреве двигателя.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Нужно убедиться, что вентилятор стабильно включается при достижении определенной температуры (она зависит от модели автомобиля, но обычно колеблется в диапазоне 104–108 градусов). Выключаться вентилятор должен при температуре 96–98 градусов. Сделать это можно, подключив сканер.

Однако при этом нужно помнить, что, если система неправильно определяет температуру, сканер не сможет самостоятельно вычислить такую ошибку. Поэтому температурные данные сканера неплохо было бы перепроверить с помощью специального термометра для измерения температуры двигателя. Сравнение его показаний с показанием термометра позволит выявить несоответствие результатов.

При проверке вентилятора с помощью сканера нужно убедиться в том, что вентилятор правильно работает на всех режимах.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– На современных машинах

предусмотрена работа вентилятора сразу на нескольких скоростях. Соответственно, надо убедиться в том, что он исправно обрабатывает все положенные режимы.

Если вентилятор исправен, дальше проверяется состояние радиатора. Очень частой причиной перегрева становится именно его загрязнение.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Сегодня на автомобилях редко используется целый блок из нескольких радиаторов. Они устанавливаются друг за другом, и между ними начинает накапливаться грязь. Со временем она превращается в однородную твердую массу, через которую перестает проходить воздух. Иногда она обретает такую плотность, что ее оказывается не так просто удалить. Приходится снимать радиаторы и уже в снятом виде аккуратно промывать мощным потоком воды.

Если перегрев проявляется в том, что машина кипит, а при этом лампочка на панели приборов не сигнализирует о чрезмерной температуре двига-

теля, нужно проверить уровень давления в системе.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– В системе должно под-держиваться постоянное давление от 1 до 2 атмосфер. Оно создается при нагреве жидкости и удерживается на должном уровне клапаном на крышке расширительного бачка. Благодаря высокому давлению в системе температура кипения жидкости поднимается до 110 и больше градусов. Если же клапан неисправен, жидкость начинает закипать еще до того, как двигатель прогреется до рабочей температуры. Обычно в этом случае для решения проблемы достаточно просто заменить крышку расширительного бачка.

Еще одна причина перегрева – прорыв картерных газов в охлаждающую жидкость. В этом случае сами нагретые газы способствуют чрезмерному росту температуры жидкости. К тому же они очень часто образуют воздушную пробку, обычно в верхних патрубках, из-за чего нарушается правильная циркуляция жидкости. А это тоже ведет к перегреву.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Обычно эту неисправность удастся выявить визуально – жидкость в расширительном бачке начинает пузыриться. Кроме того, при таком дефекте, как правило, увеличивается давление в системе. Из-за этого патрубки раздуваются настолько, что их расширение становится заметно невооруженным глазом. А уж измерение давления точно должно подтвердить его рост.

Но все эти симптомы возникают уже тогда, когда прорыв газов приобретает большой масштаб. В начальный же момент обнаружить присутствие газов в охлаждающей жидкости не так просто. Тут для диагностики потребуется специальный прибор.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Существуют специальные анализаторы газов в системе охлаждения. Принцип их работы следующий: из верхней части расширительного бачка над уровнем жидкости с помощью специальной трубки закачивается образец воздуха. И дальше смотрится: если содержащийся в приборе индикаторный раствор меняет цвет, значит, в системе присутствуют картерные газы.

Двигатель начнет перегреваться и в том случае, если перестанет работать помпа. Это может случиться, если произойдет поломка самой помпы, или же в результате обрыва приводного ремня. Поэтому при диагностике обязательно нужно будет проверить исправность ремня. Неработоспособную же помпу легко выявить, просто потрогав рукой верхний патрубок двигателя. При остановке помпы прекращается циркуляция жидкости, и она перестает поступать в верхнюю часть системы.

Перегрев также может быть связан с дефектами двигателя. Но тогда будут проявляться признаки неправильной его работы. Так что в этом случае обычно клиенты обращаются именно с симптомами по двигателю, а не по системе охлаждения: перегрев становится лишь одним из таких симптомов.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– На моей практике не было случая, чтобы такую неисправность путали с неисправностью системы охлаждения.

Не в жар, а в холод

Однако автолюбители могут приехать не только с жалобами на перегрев двигателя. Иногда их обращение может быть связано, напротив, с непрогревом двигателя.

В этом случае главным виновником в подавляющем большинстве случаев становится термостат. Как его проверить, было описано выше. Другие поломки, вызывающие недогрев двигателя, встречаются реже. Как вариант – вентилятор может не выключаться при снижении температуры. Соответственно, если окажется, что термостат исправен, нужно будет проверить работу вентилятора. Ну а остальные причины относятся скорее к разряду экзотики. Хотя и их тоже не стоит сбрасывать со счетов. По крайней мере, случаи, когда машины не прогревались из-за того, что народные умельцы устанавливали на них радиаторы от грузовиков или параллельно подсоединяли несколько радиаторов вместо одного, известны. И от их повторения не застрахован ни один сервис.

Следующий тип неисправностей системы охлаждения, с которым может столкнуться сервис, – всевозможные течи.

Просочившиеся неприятности

Течь охлаждающей жидкости может образоваться в разных местах и по разным причинам.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Течи возникают из-за неплотных соединений в системе охлаждения двигателя, прорыва шлангов, прорех в радиаторе, негерметичности помпы.

Для диагностики течи зачастую бывает довольно визуального осмотра системы.

ВЯЧЕСЛАВ ОРЕХОВ:

– Часто такого осмотра оказывается достаточно для выявления неисправности. Если же нет – потребуется опрессовка системы. Для этого используется специальный прибор. Он включает в себя насос, разъем для подключения к системе – либо через расширительный бачок,

либо к местам подсоединения патрубков, а также – манометр. Прибор подключают к системе и с помощью насоса накачивают давление порядка 1,5–2 атмосфер (не более). После чего производится визуальный осмотр системы. Практически в ста процентах случаев после этого удается обнаружить течь. Остается лишь ничтожная доля исключений, когда эта операция не приносит результата. Обычно речь идет о микротрещинах в радиаторе.

Все описанные выше операции достаточно просты и не должны представлять сложностей для автомехаников. Тем не менее для того, чтобы сервис всегда на пять справлялся с диагностикой, его нужно оснастить специальным диагностическим оборудованием – сканером, анализатором газов в расширительном бачке, термометром для измерения температуры двигателя и пр., – которое сделает процесс диагностики более простым и результативным.



Совсем как НОВЫЙ

В нашей стране рынок восстановленных запчастей весьма узок. Что дает тем, кто сможет проявить себя на этом поприще, неплохой шанс занять вакантное место.

Денис Ютапов

Электрический рай

Восстановление крупных агрегатов и узлов затруднено тем, что оно требует сложного промышленного оборудования. Те немногие отечественные компании, которые такое оборудование имеют, работают под заказы, причем этими самыми заказами они завалены под завязку. Им просто нет смысла рисковать с выходом на открытый рынок. Крупные же зарубежные заводы, занимающиеся промышленным восстановлением автокомпонентов, пока не могут наладить массовый оборот «изношенные детали – восстановленные», так как таможенные пошлины делают их неконкурентоспособными. И, пожалуй, единственным исключением из правил является сегмент автомобильного электрооборудования. В нем работает целый ряд компаний, которые с успехом восстанавливают стартеры и генераторы, причем некоторые из этих компаний работают не только на заказ. Их «фишкой» является обмен неисправных электроагрегатов на восстановленные.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ,
генеральный директор ГК АГС:



– Наша компания специализируется на продаже, ремонте, восстановлении и обмене восстановленных стартеров и генераторов. У нас есть сеть из девяти сервисов в Москве, каждый из которых готов предложить клиентам в том числе обменять их дефектный генератор или стартер на аналогичный восстановленный.

Развитию такого бизнеса способствует то, что восстановление электроагрегатов – это скорее процесс, требующий навыков и знаний, нежели слож-

ного оборудования и ресурсов. Поэтому промышленное по своей сути восстановление таких узлов оказывается возможным в рамках сервисной сети.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Наш бизнес построен на удешевлении для клиента ремонта. Смысл в том, что электроагрегат состоит из множества деталей. И если он выходит из строя, то обычно по вине лишь одной-двух из них. Поэтому банальный способ ремонта, основанный на замене целиком всего агрегата, неоправданно дорог. Гораздо дешевле поменять только испорченные комплектующие. Чем, по большому счету, мы и занимаемся. Но для того, чтобы сэкономить время клиентов, предлагаем не только отремонтировать агрегат, но и обменять его на уже восстановленный. Клиент сдает нам свой агрегат, сразу же получает взамен него восстановленный, доплачивает определенную сумму, приблизительно равную стоимости ремонта, – и уезжает.

Получив при этом не отремонтированную, а восстановленную деталь.

Воскрешенные из пепла

От ремонта восстановление отличается тем, что при восстановлении замене подлежат все комплектующие агрегата, имеющие износ, вне зависимости от того, способны они еще какое-то время выполнять свои функции или нет.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Иногда после восстановления от бывшего в употреблении агрегата остается только внешний корпус. Да и тот очищенный до такой степени, что практически не отличается от нового. Внутренности же все собираются заново из комплектующих. Таким образом, на выходе оказывается полностью работоспособный стартер или генератор с почти полностью восстановлен-

ным ресурсом. Но поскольку в нем часть железа осталась от исходного агрегата, его стоимость в среднем процентов на 20–50 оказывается ниже заводской.

В случае же ремонта обычно меняются только непосредственно неисправные детали и те узлы, которые в принципе необходимо менять при каждой разборке стартера или генератора. Все же, что еще может какое-то время поработать, остается неприкосновенным.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– При ремонте учитывается желание клиента. Если он хочет просто поставить машину на ход и сделать это подешевле, мы не станем менять те узлы, которые еще могут поработать. Но если он попросит сделать все как положено, то в этом случае ремонт будет не сильно отличаться от восстановления. Разве что корпус не так тщательно очистим.

Понятно, что полная замена всех изношенных деталей будет стоить дороже, чем замена только тех, которые послужили причиной поломки. Но с другой стороны, и ресурс у восстановленного агрегата будет значительно большим.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Как правило, после восстановления срок службы агрегата не отличается от ресурса новой детали.

При этом восстановить можно практически любой стартер или генератор – главное, чтобы у них оставался целым корпус. Но даже если в результате ДТП или какого-то другого механического воздействия корпус окажется поврежденным, все равно остается шанс, что его можно будет починить.

Сергей Желудков:

– Основа любого ремонта – отсутствие повреждений в корпусе агрегата. Если он цел, его всегда можно укомплектовать новыми деталями. Если имеет повреждения, то тогда

надо смотреть их степень. Во многих случаях корпус также удастся дособрать.

Технологическая карта

Сама технология восстановления выглядит следующим образом.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Когда агрегат поступает в работу, наши специалисты сначала проводят внешний его осмотр – оценивают внешнее состояние агрегата. Смотрят, не поврежден ли корпус. Надежны ли контакты. Затем ставят его на стенд, на котором проверяется его работоспособность. Дело в том, что нередко виновником неправильной работы автомобиля оказывается не он. И нужно убедиться в его неисправности. Но даже если на стенде прибор работает, это еще ни о чем не говорит. Может быть плавающая неисправность, которая проявляется периодически. Те же щетки – бывает, что при незначительном износе они в каком-то положении еще кое-как работают, а чуть-чуть тряхани деталь – и контакт теряется. Поэтому в любом случае агрегат разбирается до винтика.

После разборки корпус сразу отправляется на очистку. А механик для начала проводит визуальную диагностику прибора.

ДЕНИС КОЧЕТКОВ, мастер цеха компании Family Car Service:



– Агрегат проверяется на наличие механических повреждений. В стартере оценивается состояние механизма втягивающего реле – там есть медные пластины, они не должны быть подгоревшими. Затем проверяется электрическая часть – прозваниваются обмотки статора, роторы проверяются на сопротивление. Плюс внешний осмотр каждой детали.

Выявляются все детали со следами износа. А также – подверженные коррозии.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Силуминовый диодный мост очень подвержен коррозии. Поэтому обязательно нужно проводить его доскональный визуальный осмотр. Корродированный мост может во время тестирования прозвониться, но затем через месяц ржавчина окончательно его развезет и он выйдет из строя.

Затем проводится тщательная дефектовка всех комплектующих. При необходимости используется специальное оборудование.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Дефектовка включает в себя целый комплекс тестов и измерений. Реле-регулятор смонтируется на отдельном стенде, диодные мосты также при подозрении на их неисправность проверяются на специальном стенде для проверки диодных мостов, который имитирует работу его на автомобиле. Для проверки роторов также есть специальный прибор, с помощью которого можно протестировать якоря на пробой.

Все неисправные, корродированные и изношенные детали подлежат замене. Также в обязательном порядке меняются подшипники.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Подшипники меняются вне зависимости от состояния. Они плотно крепятся на валах, и любая сборка-разборка для них

– это всегда нагрузка, сокращающая их ресурс. Также меняется все, что подвержено коррозии, плюс все неисправное. При ремонте убирается грязь со всех деталей, а при восстановлении сначала моется весь агрегат по-детально, потом производится обработка корпуса. Для этого на одних сервисах у нас используется пескоструйное оборудование, на других – дробеструйное. В итоге корпус внешне получается совершенно как новый. Статор дополнительно покрывается лаком.

После чего агрегат собирается. Все подвижные детали обязательно смазываются.

ДЕНИС КОЧЕТКОВ:

– При сборке втулки подшипники промазываются специальной смазкой для подшипников.

Собранные агрегаты подвергаются тщательному диагностированию на специальном стенде. Такая проверка позволяет гарантировать качество сборки.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– После сборки агрегат ставится на стенд, гоняется на разных оборотах и в разных режимах работы, а с него в это время снимаются все параметры. Такое тестирование позволяет убедиться в полной работоспособности агрегата на всех режимах. Готовое изделие идет к клиенту или на склад. Иногда же во время прогонки обнаруживаются какие-то недочеты, тогда агрегат заново разбирается и диагностируется. К сожалению, иногда попадают скрытые дефекты, которые не удается сразу распознать. Но это не больше одного процента. Чтобы не выпустить агрегат с невыявленным дефектом, собственно, и проводится такое тщательное выпускное тестирование.

Все сервисы сети оснащены необходимым для дефектовки оборудованием (все это обо-

рудование помещается на одном рабочем столе). Оно позволяет осуществлять восстановление на промышленном уровне. Но для того, чтобы такое промышленное производство стало возможным, требуется еще одна важная составляющая.

Складно и ладно

Бизнес по промышленному восстановлению и обмену генераторов и стартеров требует наличия склада комплектующих. Причем склада обширного, поскольку специализация на восстановлении электроагрегатов никак не сочетается еще и со специализацией по моделям автомобилей – такое предприятие по определению должно быть мультимарочным.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Мы принимаем и на ремонт, и на обмен любой генератор или стартер от любого иностранного автомобиля, как легкового, так и грузового, а также от любой импортной спецтехники. Исключения составляют только отечественные агрегаты. Дело в том, что для нас важным моментом с точки зрения поддержания имиджа компании является обеспечение гарантии на нашу работу – на все восстановленные агрегаты она составляет девять месяцев. У отечественных же агрегатов изначально маленький ресурс. Плюс очень нестабильное качество комплектующих. Нам выгоднее просто не связываться с их восстановлением, чем потом краснеть перед клиентами. Ну и кроме того, стоимость этих агрегатов настолько низка, что клиенту выгоднее просто купить новый, чем связываться с восстановлением старого. Да и нам неинтересно чинить эти агрегаты за копейки. Кстати сказать, и оособого спроса на ремонт отечественных агрегатов нет. По крайней мере, в Москве. К нам обращаются с такими просьбами не более одного-двух человек в месяц.

Универсальность подразумевает наличие на складе комплектующих для всех стартеров и

генераторов. На первый взгляд, содержание такого огромного хранилища кажется малореальным для небольшой компании. Но на практике все оказывается не так страшно. Особенно если использовать преимущества сети.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Свои склады у нас есть на каждом предприятии, и плюс работают два центральных склада. Между ними постоянно происходит взаимообмен. Две машины с центральных хранилищ по кругу объезжают все филиалы по два раза в день. Соответственно, если какой-то детали нет на складе в сервисе, ее привезут в течение максимум нескольких часов. Плюс есть собственный автопарк в каждом сервисном центре, с помощью которого можно ускорить процесс.

При этом внутри сети в любом случае есть все комплектующие.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– На складах каждого из сервисов есть практически все. Кроме разве каких-то совсем уж редких комплектующих. Но они есть на центральном складе. На центральном же складе может не быть лишь тех деталей, которых просто нет смысла держать у себя. Как правило, это комплектующие к каким-то редким видам спецтехники. Для какого-нибудь многотонного крана, которых во всей Москве-то работает лишь несколько штук. И не факт, что вообще у кого-то из них сломаются электроагрегат. Поэтому закупать к себе на склад запчасти для такой экзотической машины просто нет смысла.

Поддерживать на складах полный ассортимент деталей позволяет грамотная организация складской работы. Основывается она на централизации заказов, анализе остатков и умении оптимизировать ассортимент запчастей.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Изначально все поставки осуществляются на центральный склад и потом распределяются по сервисам в соответствии с их заявками. Заявки же формируются на складах каждого предприятия по минимальным остаткам. На каждом складе есть перечень минимальных остатков по каждой позиции, при достижении которых формируется новый заказ. Эти минимальные остатки подобраны с учетом оборачиваемости склада один раз за три месяца. Для нас это оптимальный показатель. Сроки поставки комплектующих от поставщиков составляют в среднем порядка двух месяцев. Поэтому оборачиваемость в три месяца позволяет не испытывать дефицита и при этом не затоваривать склад излишним запасом. За остатками следят кладовщики на сервисах. Кроме того, редкие позиции, которые нет смысла держать в каждом сервисе, могут быть, иногда даже в единичном экземпляре, на центральном складе.

Минимальные остатки рассчитываются под каждый сервис по отдельности и при этом могут значительно отличаться друг от друга на разных предприятиях.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– На каждом сервисе свои минимальные остатки. Зависит от особенностей каждого конкретного предприятия. Если оно располагается в промзоне, больше будет востребовано деталей от грузовиков и для спецтехники, в каком-то более престижном районе понадобится больше частей для премиум-моделей. У каждого своя специфика. Ну а ходовые вещи: подшипники, щетки, релюшки – в каждом сервисе есть на все авто фактически в неограниченном количестве. Разве что уж какой-то эксклюзив от спецтехники может отсутствовать.

На складе происходит по-



стоянное обновление перечня хранимых запчастей в соответствии с изменениями модельного ряда производителей автомобилей.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Обновление постоянно идет по мере того, как появляются новые автомобили. Производители запчастей выпускают ежегодно новые каталоги. Мы отслеживаем новинки и тут же завозим их на склад.

Оптимизировать хранилище позволяет учет взаимозаменяемости отдельных позиций.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Очень часто производитель использует одни и те же комплектующие для разных генераторов. Но при этом присваивает им разные номера. Очень часто такое бывает с реле-регуляторами. Да и с другими деталями тоже. Причем одно и то же реле, которое идет на «Ауди», будет стоить дороже, чем то же самое реле, но предназначенное для «Фольцваген». Соответственно, нам выгоднее и на «Ауди», и на «Фольцваген» устанавливать детали от «Фольцваген». При этом что речь реально идет не об идентичных, а именно об одних и тех же запчастях. Просто по-разному маркированных.

Главной проблемой здесь становится, где взять информацию о взаимозаменяемости запчастей. Понятно, что сами производители отнюдь не жаждут обнародовать ее. Приходится искать какие-то другие источники.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– С одной стороны, в результате дефектовки накапливается информация, благодаря которой начинаешь понимать, что характеристики таких-то и таких-то деталей одинаковы и они взаимозаменяемы. Плюс есть каталоги, в Европе проводятся исследования таких вещей. Можно почерпнуть информацию из них. Нам их предлагают поставщики запчастей.

При большом ассортименте товара на складе важно не только иметь все в наличии: нужно еще создать такую систему, при которой механик мог бы быстро и без проблем получить требуемую деталь.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Система работает следующим образом: у каждого агрегата есть свой номер. У нас есть переводные таблицы, которые переводят эти номера в те номера, которые соответствуют нашей системе

хранения. Иногда эти таблицы дают производители, ну и, кроме того, у нас ведется своя собственная таблица. Механик, делая заказ, пользуется ею. В исключительных же случаях приходится по каталогу подбирать деталь по всем параметрам, сравнивая их с имеющейся деталью.

Кроме склада комплектующих, при работе на обмен приходится комплектовать также склад восстановленных узлов. Формируется он за счет тех деталей, которые были сданы их владельцами на обмен и потом были восстановлены.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Большого хранилища для восстановленных узлов обычно не требуется. Где-то хватает под восстановленные агрегаты помещения в 30 метров квадратных, где-то в 60. Зависит от высоты потолков. Оборачиваемость же склада сильно зависит от периода. Скажем, зимой стартеры расходятся как пирожки. Может вообще ни одного не остаться на складе. Летом же может быть относительное затишье.

Поскольку на восстановленные агрегаты предлагается гарантия, важной задачей для сервиса становится обеспечение качественными комплектующими. Решить ее позволяет

сотрудничество с надежными поставщиками.

Ставка на поставку

Именно от выбора поставщиков во многом зависит то, насколько надежно будут «ходить» установленные детали. Поэтому здесь важно ориентироваться на зарекомендовавшие себя фирмы.

СЕРГЕЙ ЖЕЛУДКОВ:

– Мы работаем с рядом европейских поставщиков. В первых, это компания Cargo – номер один в Европе. Она имеет свою восстановленную продукцию, но одновременно поставляет новые комплектующие от ведущих производителей. У нее очень хорошо налажен контроль качества. Каждая партия проверяется. Случаи претензий по ее продукции – единичны. Также мы закупаем комплектующие у Bosch, Valio, Iskra.

Сочетание надежных поставщиков, качественного оборудования, продуманных бизнес-процессов с опытом мастеров – вот те составляющие, которые необходимы для успеха бизнеса по восстановлению автомобильных компонентов. Сам же рынок в этой сфере пока лишь только способствует развитию подобного рода производства, предлагая целеустремленным предпринимателям немало свободных ниш.



АНАЛИТИЧЕСКАЯ И КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ОАО «АСМ-ХОЛДИНГ»

Легковые автомобили

Грузовые автомобили

Автобусы / Тrolleyбусы

Тракторы

Комбайны

Специальная техника

Прицепная техника

Коммунальная техника

Компоненты

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ТРАКТОРНОЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН СНГ

Аналитическая и консалтинговая компания «АСМ-холдинг» создана в 1991 году на базе Министерства автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения СССР.

Общество ведет непрерывный мониторинг отчетных показателей деятельности предприятий, получаемых, в основном, «из первых рук», т.е. непосредственно от производителей. Наличие ретроспективных рядов этих показателей, начиная с 1990 года, позволяют ОАО «АСМ-холдинг» не только проводить текущий анализ процессов, происходящих в автотракторном и сельскохозяйственном машиностроении, но и прогнозировать развитие этой отрасли в России на краткосрочную и среднесрочную перспективу.



АНАЛИЗ И ИССЛЕДОВАНИЕ ДАННЫХ АВТОПРОМА

МИРОВОЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК
АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ
АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ
ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН СНГ
ИМПОРТ-ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ И ДРУГОЙ ТЕХНИКИ
СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

АНАЛИЗ И ИССЛЕДОВАНИЕ ДАННЫХ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ

ТРАКТОРНОЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ
РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН СНГ
– Рынок тракторов в России по тяговым классам
– Рынок комбайнов в России
ИМПОРТ-ЭКСПОРТ ТРАКТОРОВ, КОМБАЙНОВ И СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ ВЫХОДА И ФОРМАТ ОБЗОРА

– Ежемесячные сборники на русском или английском языках
– В печатном или электронном виде

ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Маркетинговые отчеты по производителям и видам техники
Индивидуальные исследования и выборки данных
Оперативные данные по запросам
Организация совещаний, выставок, семинаров и других деловых мероприятий в собственном конференц-зале

Компания «АСМ-холдинг» является членом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и членом НП «Объединение автопроизводителей России»

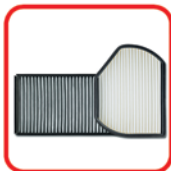
Москва, Кузнецкий мост 21/5
www.asm-holding.ru / e-mail: inf@asm-holding.ru
+7 (495) 626-0471, 628-0884



ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO

Мы поставляем оригинальные высококачественные запасные части: если Вы при ремонте своего автомобиля используете один из 18 000 продуктов производимых компанией Corteco, сальники, прокладки, детали подвески, тормозные шланги или салонные фильтры, можете быть уверены - Вы в надежных руках.



The Perfect Change