

Т Р А Н С Е Р В И С

automediapro.ru

АВТОБИЗНЕС

12+ АВТОСЕРВИС ГРУЗОВОЙ СЕРВИС АВТОЗАПЧАСТИ №8 2017 (316)



Наведи!
+ видеоматериал.
Инструкция на стр. 6.

WHEN
PERFORMANCE
MEETS
PRECISION

// ДВА БРЕНДА. ДВА ХАРАКТЕРА.

Так много граней.
Одна цель.

Откройте для себя
мощь и стратегию NGK | NTK.

* Когда производительность и точность работают вместе.



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS

Программа развития сертифицированных СТО и магазинов

Ваша точка продажи будет выгодно отличаться от множества других и это повысит рентабельность Вашего бизнеса в целом.

Преимущества сертификации

- 1 Получение официального статуса авторизованной точки VENEPORTE, подтвержденного сертификатом.
- 2 Размещение информации о торговой точке на сайте www.veneporte.ru в разделе «Где купить»
- 3 Центр поддержки клиентов будет направлять поток розничных покупателей, желающих приобрести продукцию VENEPORTE, в Ваши магазины.
- 4 Возможность участвовать в эксклюзивных мероприятиях, акциях и кампаниях.
- 5 Корпоративное оформление Вашей торговой точки (баннеры, вывески, плакаты).
- 6 Предоставление рекламных материалов (весь имеющийся спектр POS материалов).
- 7 Оказание технической и маркетинговой поддержки (обучающие программы, семинары, вебинары).

Что подразумевается под сертификацией?

Сертификация – присвоение статуса официальной точки продажи продукции/точки замены выхлопных систем VENEPORTE с оформлением в корпоративном стиле VENEPORTE.

Какие торговые точки могут быть сертифицированы?

Любой магазин или магазин при СТО на территории РФ, предлагающий продукцию VENEPORTE и удовлетворяющий требованиям по сертификации.

Какие СТО могут быть сертифицированы?

Любая СТО на территории РФ, которая предлагает запчасти от своего лица. При СТО должен быть магазин или склад запчастей.

Общее требование к сертифицированным торговым точкам

- 1 Площадь не менее 15 кв. метров обеспечивающая необходимое размещение торгового оборудования и элементов визуализации бренда VENEPORTE.
- 2 Торговая точка должна иметь ассортимент продукции VENEPORTE.
- 3 Продавцы торговой точки должны обладать хорошим знанием продукции VENEPORTE и регулярно повышать свой уровень знаний посредством технических семинаров по продукции, проводимых «VENEPORTE».

Общее требование к сертифицированным СТО

- 1 СТО имеет не менее 2 постов и обеспечивает необходимое размещение элементов визуализации бренда VENEPORTE.
- 2 СТО должна иметь ассортимент продукции VENEPORTE.
- 3 Работники СТО должны обладать хорошим знанием продукции VENEPORTE и регулярно повышать свой уровень знаний посредством технических семинаров по продукции, проводимых «VENEPORTE».

Срок действия сертификата

Сертификат не имеет срока действия, но раз в год его действие подтверждается аудитом.



СЦЕПЛЕНИЕ

LuK RepSet - ремонтное решение от лидера рынка.

Надежное решение практически для каждого автомобиля. Исключительное качество всех компонентов обеспечивает простоту установки. Являясь признанным поставщиком автопроизводителей, Schaeffler представляет инновации, обеспечивающие сильное будущее отрасли автомобилестроения.

Больше информации:
www.schaeffler.ru/aftermarket



SCHAEFFLER

АВТОБИЗНЕС

МЫ БЛАГОДАРИМ НАШИХ ЭКСПЕРТОВ, КОТОРЫЕ В 2017 ГОДУ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В НОМЕРАХ НАШЕГО ЖУРНАЛА



Андрей АЛЕКСЮК,
руководитель
отдела маркетинга
«МАНН+ХУММЕЛЬ»



Алексей БЕЗОБРАЗОВ,
специалист по
технической поддержке
«ГЕЙТС СНГ»

Игорь ГРАФ,
региональный
коммерческий менеджер
«ГЕЙТС СНГ»

Алина ОКОРОКОВА,
региональный менеджер
по маркетингу
«ГЕЙТС СНГ»



Константин БРЕЗЕ,
генеральный директор
ООО «Лейшефорс
спрингс»



Николай ЯНКОВСКИЙ,
руководитель
группы развития
«Бош Авто Сервис»

Филипп БОВЬЕ,
руководитель отдела
маркетинга,
Bosch France

Вита ГРЕБНЕВА,
региональный
продукт-специалист
компании Bosch

Сергей ЕНИН,
продукт-специалист
Bosch по фильтрам



Андреа ДАБОВИЧ,
директор по продажам
бренда KM



Дмитрий КАВЕРИН,
генеральный директор,
ООО «ОСРАМ»



Павел КЛЮКИН,
руководитель
Инжинирингового
центра SMART



Александр КОВРИГИН,
зам. генерального
директора
ОАО «АСМ-холдинг»



Антон КУЛИКОВ,
руководитель по продажам
в России и СНГ, Tenneco



Максим ЛЕГУШЕВ,
генеральный директор
ООО «МАЛЕ РУС»

Алексей СЕРДЮК,
технический
тренер компании
ООО «МАЛЕ РУС»



Роберт ЛАЙФУТ,
директор по продажам в
Европе, Ближнем Востоке
и Африке TMD Friction



Илья МИГУШИН,
технический эксперт
«НГК Спар Плагс
(Евразия)»



Олег МОЛОТКОВ,
генеральный директор
«ЦФ Руссия»



Марко МОРЕТТИ,
директор по маркетингу
подразделения
Aftermarket компании
Brembo



Леонид НЕРЕЗОВ,
директор департамента
автомобильных запчастей
России, Украины, Грузии,
Прибалтики и СНГ
компании NTN-SNR



Алексей ПРУСАКОВ,
региональный менеджер
по продажам компании
ContiTech



Антон СТЕПАНОВ,
технический менеджер
Valeo Service Rus



Данил СОЛОВЬЕВ,
руководитель
сети станций
послегарантийного
обслуживания
FIT Service



Сергей НЕСКОРОМНЫХ,
директор ООО «Фильтр»



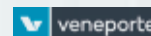
Александр СОСНОВСКИЙ,
технический консультант
ООО «Фердинанд
Бильштайн РУС»



Виктор СОРОКИН,
руководитель
технического отдела
SAKURA filters&radiator,
Россия/СНГ



Андреа ТАВЕРНА,
директор по продажам
компании DOLZ



Евгений ШИШКИН,
директор по продажам
VENEPORTE Россия



Алексей ЩЕРБАК,
руководитель отдела
продаж и сервисных
программ компании
KYB Service

Дмитрий КОВАЛЕВ,
технический специалист
KYB Eurasia



Андрей ЧЕРНЫШЕВ,
региональный директор
по России и СНГ
Sogefi Group



Том ХАЙНЕР,
директор alca mobil
logistics+services gmbh



Франк ШИКЕЛЕ,
технический директор,
Sport System



Эндрю СЕКСТОН,
президент EMEA
Aftermarket, Federal
Mogul Motorparts



Стефан ЖОРДАН,
технический директор
OEM Celette



Сергей КОРОЛЕВ,
вице-президент
GROUPAUTO Россия

Лев ЛАГРАНСКИЙ,
руководитель отдела по
работе с поставщиками,
аналитике и координации
GROUPAUTO Россия



Роман КАРТУЗОВ,
глава представительства
NEO CTR

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ, ПАРТНЕРЫ!

Подошел к концу 2017 год, который с полным правом можно охарактеризовать как год возрождения, год начавшегося роста. На наших глазах происходит становление цивилизованного автомобильного рынка России. Каждый участник авторынки, работающий в любом его сегменте, уже на своем опыте познал и радость побед, и самые различные трудности периода становления.

Не наша вина в том, что современная история Российской Федерации характеризуется чередой экономических кризисов. Так было в 2009-м, так произошло и в недавние три сложных года. Но кризисы приходят и уходят. И текущий кризис подходит к концу, автомобильный рынок страны растет девятый месяц подряд. По данным АЕБ, за 10 месяцев 2017 года продажи легковых и легких коммерческих автомобилей выросли в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 11,3%. А прошедший октябрь стал лучшим месяцем на авторынке за последние два с половиной года! Хочется надеяться, что по результатам 2017 года отечественный авторынок превзойдет символическую цифру в 1,5 млн автомобилей. Международные консалтинговые агентства прогнозируют рост отечественного авторынки к концу десятилетия до другого уровня, также символиче-

ского, - в 2 млн авто. И хотя до рекордных показателей 2012-2013 гг. еще очень далеко, но процесс роста начался. И хочется, чтобы он не прерывался.

Неплохо чувствует себя рынок подержанных автомобилей - вторичный авторынок работает «в плюсе». В октябре новых хозяев нашли более 470 тысяч б/у автомобилей, а в общем за 10 месяцев 2017 года - более 4 млн 368 тыс. Это ли не перспективная целевая аудитория независимого рынка автосервиса и технического обслуживания автомобилей, который сегодня тоже на подъеме!

На рынке aftermarket тоже наблюдается положительная динамика. Это иллюстрирует рост сегмента премиальных запчастей, который прогнозируется в текущем году на уровне плюс 25-30%, в сравнении с прошлым годом. А это уже существенный рост! Прошедший год запомнится участникам автомобильного рынка рядом знаковых мероприятий, о которых рассказывалось на страницах нашего журнала. Журналисты редакции посетили их и рассказали вам о том, какие векторы обозначены в развитии автомобильной индустрии страны, как будет поддерживаться отечественный автопром. Мы старались ничего не упустить и рассказать вам о самых новых инновационных трендах авторынки, о продвижении новейших технологий в бизнесе.



Анна Игнатьева,
издатель и главный редактор
журнала «Трансервис.Автобизнес»

Уходящий 2017 год мы оцениваем, как и большинство игроков автомобильного рынка, с положительной стороны. Этот год был для нас годом свершений. И самое главное, с нами были эксперты автомобильного рынка. Они знакомили нас со своими оценками, взглядами на текущие тренды и выводами.

Им мы говорим особое спасибо. Благодарим их и надеемся на встречи в новом году!

ЭКСПЕРТЫ В АВТОБИЗНЕСЕ

Ашот АРУТЮНЯН,
директор по маркетингу и
рекламе ПАО КАМАЗ

Джо БАКАЙ,
вице-президент по разработке
продуктов Ford of Europe

Алексей Володин,
директор департамента
автомобильной промышленности
и железнодорожного
машиностроения
Минпромторга РФ

Александр ГРУЗДЕВ,
генеральный директор
GIPA Россия

Оливер ГРЮНБЕРГ,
технический директор
Volkswagen Group RUS

Максим КАРОВ,
директор по маркетингу
ООО «Русские автобусы
- Группа ГАЗ»

Александр КОВРИГИН,
заместитель директора
ОАО «АСМ-Холдинг»

Виктор КОРОВКИН,
исполнительный директор
НП «Объединение
автопроизводителей
России»

Александр МОРОЗОВ,
заместитель министра
промышленности и торговли РФ

Олег Мосеев,
президент ассоциации
«Российские автомобильные
дилеры»

Зоран НИКОЛИЧ,
агентство Wolk Aftersale Experts

Глеб ПОКАТОВИЧ,
зам.руководителя аналитического
центра при Правительстве РФ

Виктория СИНИЧКИНА,
старший менеджер
ООО «ПрайсвотерхаусКуперс»

Сергей УДАЛОВ,
исполнительный
директор аналитического
агентства «Австат»

Петр ФРАДКОВ,
генеральный директор
АО «Российский
экспортный центр»

Сергей ЦЕЛИКОВ,
директор аналитического
агентства «Австат»

Йорг ШРАЙБЕР,
Ассоциация
Европейского бизнеса

ЭКСПЕРТЫ ПРИНЯВШИЕ УЧАСТИЕ В ЖУРНАЛЕ «ТРАНСЕРВИС.АВТОБИЗНЕС» В 2017 ГОДУ:

Новый сервис дополненной реальности «Наведи» помогает более наглядно продемонстрировать услугу, продукцию, оборудование, презентацию в действии в любом месте, где бы ни находился пользователь мобильного устройства.






Поиск: Наведи

Скачай мобильное приложение — бесплатно!



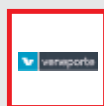
Как это работает?

- 1/ Скачайте бесплатное приложение «Наведи» из App Store или Google Play и запустите его.
- 2/ Наведите камеру мобильного устройства на рекламный макет или статью с пометкой  — и на экране своего устройства смотрите: видео, 3D-изображение, анимацию!
- 3/ Звоните  или переходите на сайт  представленной компании из приложения.

В этом номере смотрите видео при помощи приложения на страницах:



стр. 1



стр. 2



стр. 16



стр. 29



стр. 32



стр. 45



стр. 59

Ваш печатный материал может быть интерактивным

Позвоните нам : +7 913 985 7900

Журнал
«Трансервис. Автобизнес»
№8 (316), 2017
Издается с 2003 года

automediapro.ru

Учредитель и издатель
ООО «Гранд Медиа»
Директор и главный редактор
Игнатъева А.В.
e-mail: redactor@auto-sib.com

Адрес издателя: 630007,
г. Новосибирск, Октябрьская маг., 4
+7 913-985-79-00

Адрес редакции: 630007,
г. Новосибирск, Октябрьская маг., 4

Отдел рекламы:
тел: +7 903-900-28-11

Интернет: проавтобизнес.рф,
e-mail: fin@auto-sib.com

Периодичность 9 раз в год

Зарегистрирован в Федеральной службе
по надзору в сфере связи и массовых
коммуникаций.

Свидетельство о регистрации
ПИ №ФС77-32995 от 29.08.2008

Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь»:
630048, г. Новосибирск,
ул. Нем.-Данченко, 104,
тел. +7 (383) 314-66-01

Заказ № 68164
Тираж 10 000 экземпляров.
Тираж сертифицирован
Национальной тиражной службой

Дата выхода в свет 7 декабря 2017 г.

Рекламное издание. Бесплатно

Редакция не несет ответственности за качество
рекламируемой продукции (услуг), за неточность,
недостоверность или некорректность материалов,
предоставленных рекламодателем. Рекламодатель
несет полную ответственность за содержание
предоставленных материалов, за соблюдение авторских
прав и прав третьих лиц, за наличие информации
о соответствующих сертификатах и лицензиях,
за получение права и всех необходимых разрешений
для публикации. Рекламодатель передает редакции
рекламные материалы и право на изготовление,
тиражирование и распространение рекламы.
Претензии по срокам публикации и качеству рекламы
принимаются в течение 10 дней с момента выхода
материалов из печати.

Редакция не несет ответственности за содержание
сообщений информационных агентств и может
публиковать статьи, не разделяя точку зрения автора.
Права на публикуемые редакционные материалы
принадлежат ООО «Гранд Медиа». Перепечатка
и воспроизведение материалов, а также любых
фрагментов из них возможны лишь с письменного
разрешения редакции.

Над выпуском работали:
Ольга Кузнецова, Анна Игнатъева,
Михаил Калинин, Александр Колпаков,
Антон Герамов, Елена Игнатъева,
Анатолий Филатов

© ГРАНД МЕДИА

**ОФОРМИТЕ ПОДПИСКУ
НА ЖУРНАЛ
С ЛЮБОГО МЕСЯЦА:**

ПО E-MAIL сделав заявку по электронной
почте: elena@auto-sib.com



Автокомпонентам предсказали будущее

18

Какое будущее ждет всю автомобильную индустрию и отрасль производства автокомпонентов? Ответ можно найти в новой редакции «Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2025 года», работа над которой уже завершена. Составители отказали режиму промсборки и придумали новый метод контроля локализации.



Возрождение и рост

22

В современную историю становления цивилизованного автомобильного рынка Российской Федерации 2017 год войдет не только как год выхода из кризиса, но и как начало нового очередного цикла развития. Как разные сегменты чувствуют себя, и на что можно надеяться в следующем году?



Заработать на ОСАГО можно

34

Вы думаете, на ОСАГО нельзя заработать? Вы ошибаетесь. Мы не обещаем «золотые горы», но то, что ОСАГО способно не только окупаться, но и приносить стабильную (стабильную – ключевое слово) прибыль при правильной организации процесса, – совершенно точно.



Великая французская автосервисная революция

40

Все-таки есть у французов что-то революционное в крови. Не слабеют духом потомки санкюлотов, и спустя даже двести с небольшим лет они готовы совершить новую революцию. Правда, уже не такую глобально-социальную, а распространяющуюся только на одну отрасль – отрасль послепродажного обслуживания автотехники, – но, тем не менее, способную иметь самые решительные последствия по всему миру.



Конфликтология в автосервисе

42

При некачественном ремонте или обслуживании автомобиля, у посетителя остается негативный «осадак». Этот негатив он может выплеснуть в интернет, в социальные сети. Как предупредить зарождение спорных ситуаций, и как разрешать возникающие конфликты?



За звание Лучшего

50

Конкурсы профессионального мастерства среди специалистов автосервисов стали традиционным смотром опыта, квалификации и знаний автомехаников. В ноябре в Москве, на базе Инжинирингового центра SMART при поддержке ведущих мировых производителей автокомпонентов, состоялся конкурс «Лучший автомеханик РФ-2017».



Присоединяйтесь к нам:
Игнатъева Анна (G-Media NSK)



▶▶ АВТОЛАМПЫ OSRAM: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПОДДЕЛКУ

OSRAM

НА РЫНКЕ ПРИСУТСТВУЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО КОНТРАФАКТНОЙ ПРОДУКЦИИ, ПОСТАВЛЯЕМОЙ ПОД МАРКОЙ OSRAM. ВНЕШНИЕ РАЗЛИЧИЯ АВТОЛАМП МОГУТ БЫТЬ НЕ ОЧЕНЬ ЗАМЕТНЫ, ОДНАКО МЕЖДУ КАЧЕСТВОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОРИГИНАЛА И ЕГО КОПИЙ – ОГРОМНАЯ РАЗНИЦА. ПОДДЕЛЬНЫЕ ЛАМПЫ ОТЛИЧАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО НИЗКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ И КОРОТКИМ СРОКОМ СЛУЖБЫ. ОНИ МОГУТ НАВРЕДИТЬ ЭЛЕКТРИКЕ АВТОМОБИЛЯ И СПРОВОЦИРОВАТЬ АВАРИЙНУЮ СИТУАЦИЮ НА ДОРОГЕ.

Отличить подделку от оригинальной продукции OSRAM можно по нескольким основным признакам.

1. НОВАЯ ОРИГИНАЛЬНАЯ УПАКОВКА

С осени прошлого года все оригинальные автолампы OSRAM поставляются в новой фирменной упаковке, выполненной в пяти разных цветах — в соответствии с категорией продукции. В некоторых точках продаж еще встречаются оригинальные лампы в упаковке старого образца, однако все же есть повод усомниться в подлинности товара.

Кроме того, отдельные категории автоламп OSRAM официально поставляются в страны СНГ в упаковке регионального типа – со значком EAC и кратким описанием продукта исключительно на русском, украинском и казахском языках. Продажа товара, предназначенного для других регионов, может обернуться для продавца штрафами со стороны Роспотребнадзора, а на саму лампу в этом случае не будет распространяться фирменная гарантия.

2. ЮВЕЛИРНАЯ ТОЧНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ

Фирменный дизайн упаковки не является 100%-й гарантией подлинности товара – изготовить коробку или блистер не так сложно. Чтобы исключить сомнения, изучите саму лампу. Вы должны обнаружить:

- Четкое исполнение элементов. Заводская лампа изготавливается современным высокоточным оборудованием, на ней не должно быть рваных форм и краев, смазанного напыления, стертых или неровных надписей. Любые огрехи тут будут видны невооруженным глазом.

- Кончик колбы ксеноновой лампы идеально правильной формы. Процесс изготовления колбы технологически сложный, в кустарных условиях выполнить его надлежащим образом крайне проблематично (на фото 1: слева – подделка, справа – заводская лампа - заводская лампа OSRAM на примере ксеноновой лампы).

- Качество пайки элементов цоколя и нити накала внутри колбы галогенной лампы. Заводская пайка практически незаметна, у подделки же она может выглядеть как неровный шов, иметь грубые неправильные формы (на фото 2: пайка элементов цоколя на примере ксеноновой лампы. Слева оригинал, справа подделка).

- Качество маркировки на цоколе. Маркировка должна иметь четкий контур и насыщенный цвет – это достигается методом лазерной гравировки. У контрафактной лампы шрифт блеклый, надпись неровная и обычно легко стирается пальцем (на фото 3: слева – контрафакт OSRAM, справа – оригинал).

Впрочем, в последнее время на рынке стали появляться подделки довольно высокого качества. Порой их не просто отличить по качеству маркировки на цоколе или форме колпачка. В таких случаях нужно обращать внимание на контакты нити накала: по сравнению с оригинальным изделием у контрафакта они более крупные и плоские (на фото 4: слева – оригинал, справа – контрафакт).

3. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЗАЩИТА КСЕНОНА

Проверить подлинность ксеноновых ламп, которые пользуются особой популярностью у фальсификаторов, можно с помощью программы OSRAM Trust. Достаточно ввести уникальный семизначный код с этикетки лампы в специальном разделе сайта www.osram.ru/trust и нажать на кнопку «Проверить». На экране появится код оригинальной лампы – он должен совпадать с кодом на цоколе лампы, которую вы приобрели.

Кроме того, запрос на проверку подлинности лампы можно отправить по электронной почте ru_support@osram.com, указав свои контактные данные и информацию о точке продаж. К письму нужно приложить фото упаковки и самой лампы, а также копии платежных документов.





►► BREMBO. ИДЕАЛЬНАЯ ПАРА



ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И КОЛОДКИ ТОЛЬКО НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ПРОСТЫЕ КОМПОНЕНТЫ, НА САМОМ ДЕЛЕ ЭТО НЕ ТАК. ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И КОЛОДКИ BREMBO – ЭТО ПРОДУКТ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ. НЕДАРОМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ РЕКОМЕНДУЕТ ВСЕГДА МЕНЯТЬ ИХ В ПАРЕ – КОЛОДКИ ВМЕСТЕ С ДИСКАМИ. ПОЧЕМУ? ДАВАЙТЕ РАЗБИРАТЬСЯ.

Диски и колодки Brembo – это максимально сбалансированная пара. При их разработке инженеры Brembo учитывали характеристики обоих элементов, что и позволило добиться максимального эффекта.

Причем, в отдельно взятой паре на высоте все характеристики, а не только одна или несколько.

«СЭНДВИЧ» ВЫДАЮЩЕГОСЯ КАЧЕСТВА

Если рассмотреть тормозную колодку, то она похожа на сэндвич, состоящий из нескольких слоев. В процессе разработки компания Brembo уделяет максимум внимания каждому слою в отдельности и взаимодействию слоев целиком, только так достигаются максимальные характеристики колодки, а именно:

- коэффициент трения, отвечающий за эффективность торможения;
- износоустойчивость, продлевающая срок службы колодки;
- термостойкость, препятствующая перегреву колодки и всей тормозной системы;
- снижение абразивности, влияющей на срок службы тормозного диска;
- экологичность;
- комфорт, благодаря блокировке появления шумов и вибраций.

В смесях, используемых для изготовления тормозных колодок, около 100 различных материалов. В соответствии с OE-спецификацией Brembo применяет скорчинг (термическую обработку поверхности), что позволяет свести к минимуму процесс приработки и истирание. Процесс прессования методом прямой штамповки гарантирует максимальную точность продукции. В данном процессе используется сверхвысокое давление, чтобы приклеить фрикционный материал к металлической опоре.

Колодки Brembo проходят испытания на статических и динамических стендах, дорожные тесты. Но главным испытанием и поводом для гордости производителя является тот факт, что элементы тормозной

системы Brembo, в том числе колодки, установленные на спортивных мотоциклах, автомобилях и болидах Формулы-1, вносят вклад в завоевание призовых мест в различных гоночных соревнованиях по всему миру.

Все колодки Brembo имеют знак европейского сертификата качества - ECE-R90, что свидетельствует о том, что колодки отвечают требованиям к оригинальной продукции и могут использоваться как аналог.

ВНИМАНИЕ НА АРТИКУЛ

Каждый артикул колодок Brembo – это отдельный продукт со своими индивидуальными характеристиками. Для каждого артикула подбирается отдельная формула состава фрикционной смеси с учетом скоростных, весовых и прочих характеристик автомобиля, на который данный артикул будет установлен. Только так можно достигнуть минимальной длины тормозного пути.

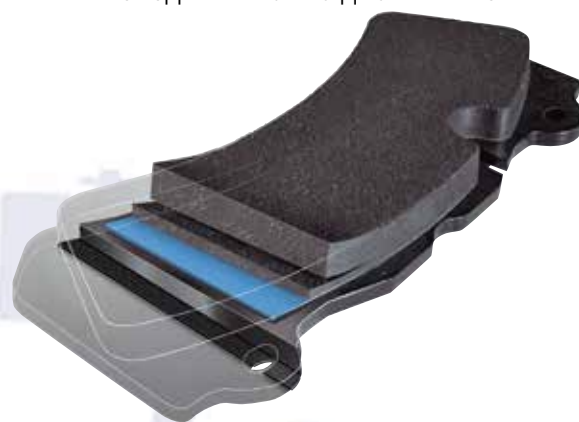
На колодках Brembo в зависимости от артикула можно найти:

- датчики износа,
- различные скобы и клипсы,
- противозумные и противовибрационные прокладки и грузики,
- инструкцию по установке,
- крепежные комплекты (если предусмотрено).

Все это в комплексе позволяет механикам профессионально и правильно устанавливать колодки Brembo на автомобиль.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПОДЛИННОСТЬ

Реагируя на запросы рынка, Brembo постоянно ищет способы удовлетворения потребностей клиентов, особенно, когда речь идет о борьбе с контрафактной продукцией. Поскольку продукция компании явля-



ется компонентами активной безопасности транспортного средства, отличать оригинал от подделки крайне важно.

При выборе следует обращать внимание на следующие важные моменты.

1. **Коробка.** Помимо классического **красного цвета Brembo**, на коробках изображены **лица сотрудников Brembo**. Если их нет на коробке, это определенно подделка!
2. **Диски и колодки.** Непосредственно на тормозных дисках и колодках есть **код и логотип Brembo**, а также техническая информация, требуемая законодательством.
3. **Голограмма** на коробке с тормозным диском, которую невозможно подделать.
4. **Уникальный QR-код**, который нужно просканировать при помощи смартфона: проверка его по базе Brembo позволяет удостовериться, что в упаковке (которая, естественно, должна быть запечатана) оригинальное изделие.
5. **Защитная наклейка** на коробке с тормозными колодками. Она изготовлена с использованием технологии **пустот (void эффект)**, которая позволяет моментально определить, что коробку уже открывали. На каждой такой наклейке присутствует уникальный **QR-код**, который также поможет проверить подлинность продукта.



НОВИНКА ОТ MANN-FILTER: ВОЗДУШНЫЙ ФИЛЬТР С ВЫДАЮЩИМИСЯ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ



ВОЗДУШНЫЙ ФИЛЬТР – ЭТО, БЕЗ ПРЕУВЕЛИЧЕНИЯ, ГЛАВНЫЙ ФИЛЬТР В АВТОМОБИЛЕ. ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ АВТОМОБИЛЕ СЛОЖНО ПЕРЕОЦЕНИТЬ, И НЕ РЕДКО ИМЕННО ОТ КАЧЕСТВЕННОГО ВОЗДУШНОГО ФИЛЬТРА ЗАВИСИТ СТАБИЛЬНАЯ И ПРОДУКТИВНАЯ РАБОТА СОВРЕМЕННОГО ДВИГАТЕЛЯ. ПОНИМАЯ ЭТО, СПЕЦИАЛИСТЫ MANN-FILTER РАЗРАБОТАЛИ НОВЫЙ ВОЗДУШНЫЙ ФИЛЬТР С ВЫДАЮЩИМИСЯ РАБОЧИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ.

Мощные современные двигатели предъявляют повышенные требования к качеству очистки воздуха. При этом они потребляют гораздо больше воздуха, чем старые агрегаты, а это значительно усиливает нагрузку на фильтр. Конструкция моторного отсека современного автомобиля приводит к тому, что в воздушную систему попадает больше влаги – а это обязывает воздушный фильтр иметь хорошие влагооталкивающие свойства. Кроме того, современный воздушный фильтр должен быть максимально грязеемким и огнеупорным. И это – далеко не все требования, предъявляемые к фильтрам.

Всем этим требованиям в полной мере удовлетворяет новинка, представленная компанией MANN+HUMMEL в октябре 2017. Это новый воздушный фильтр MANN-FILTER C24 005, изготовленный с использованием уникального фильтровального материала.

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ФИЛЬТРАЦИИ

Воздушный фильтр MANN-FILTER C 24 005 обеспечивает высокую степень фильтрации благодаря многослойному фильтровальному материалу **MICROGRADE A-S**. Благодаря использованию данного материала, удалось добиться выдающихся рабочих характеристик:

- Высокая грязеемкость
- Отличная пропускная способность
- Низкий перепад давления в течение всего интервала службы
- Интервал замены, соответствующий предписанному автопроизводителями даже в особо пыльных условиях.

Воздушный фильтр на основе **MICROGRADE A-S** может иметь площадь всего 30% от площади фильтра, который использует традиционные фильтровальные материалы на основе целлюлозных сред. При этом он способен задерживать не менее 99,5% загрязнений в диапазоне от 0,001 до 0,352 мм. Для сравнения: диаметр человеческого волоса порядка 0,05-0,07 мм.

Кроме того, новинка MANN-FILTER C 24 005 имеет специальную пропитку, обеспечивающую огнезащитные свойства.

БЕЗ ВРЕДА ДЛЯ ЭКОЛОГИИ

Помимо 100% соответствия техническим требованиям автопроизводителей, для компании MANN+HUMMEL одним из приоритетов для ведения бизнеса является обеспечение экологически безопасного производства и минимизация ущерба окружающей среде. Сохранение ресурсов – очень важный фактор в этом контексте. Так, MANN + HUMMEL имеет два производства, сертифицированных в соответствии с принципами Лесного попечительского совета® (FSC), чтобы иметь возможность производить фильтры с использованием древесины из сертифицированных источников.

Для производства фильтровального материала **MICROGRADE A-S** используются переработанные синтетические волокна. Один квадратный метр данного



фильтровального материала содержит пластик примерно от двух 1,5-литровых перерабатываемых ПЭТ-бутылок, поэтому данный фильтр C 24 005 вносит важный вклад в сохранение ресурсов и защиту окружающей среды.

Визуально MANN-FILTER C 24 005 отличается от других воздушных фильтров характерным зеленым оттенком фильтровального материала на основе переработанных волокон.

Новый воздушный фильтр MANN-FILTER C 24 005 с характеристиками, соответствующими оригинальному оборудованию, доступен на европейском рынке уже с ноября 2017 года для различных моделей TOYOTA. Также готовятся к внедрению еще ряд воздушных фильтров MANN-FILTER с инновационным фильтровальным материалом.

Компания MANN+HUMMEL является ведущим в мире экспертом в области фильтрации, партнером по разработке и серийным поставщиком продукции для международной автомобильной и машиностроительной промышленности. Компания разрабатывает и выпускает системы фильтрации воздуха, впускные коллекторы, системы фильтрации жидкостей, салонные фильтры и разнообразные пластиковые компоненты, а также сменные фильтрующие элементы для техобслуживания автомобилей. Для машиностроительной отрасли и промышленных областей компания предлагает индустриальные фильтры, серию продуктов для уменьшения уровня выбросов дизельными двигателями, мембранные фильтры для фильтрации воды и другие комплексные системы фильтрации.



▶▶ NRF EASY FIT - ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ ДЛЯ УСТАНОВКИ В ОДНОМ ПАКЕТЕ В ОДНОЙ КОРОБКЕ



С 1927 ГОДА NRF ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ ИГРОКОМ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ. ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ NRF ПРАЗДНУЕТ СВОИ 90 ЛЕТ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ NRF ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПОСТАВЩИКОВ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА – В АССОРТИМЕНТЕ КОМПАНИИ БОЛЕЕ 8 000 ДЕТАЛЕЙ ДЛЯ ОХЛАЖДЕНИЯ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ВОЗДУХА. НО NRF - ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПОСТАВЩИК. БЛАГОДАРЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ УСЛУГАМ, ТАКИМ КАК EASY FIT И TECHSUPPORT, NRF СОЗДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ СВОИХ ПАРТНЕРОВ.

«ВСЕ-В-ОДНОМ» – ЭТО УДОБНО!

NRF представляет новую серию товаров под названием Easy Fit. Эти полные комплекты для инсталляции позволяют правильно и эффективно осуществлять монтажные работы, благодаря тому что товары в них находятся в одной упаковке с необходимыми для них монтажными принадлежностями. Крышки для радиаторов, хомуты на трубы, кольца - прокладки, заглушки и адаптеры – это те из монтажных аксессуаров, которые находятся в комплектах Easy Fit.

Благодаря Easy Fit клиент получает все преимущества монтажного комплекта и привычного для NRF качества изделий. Easy Fit создаёт экономию времени на вашем рабочем месте, предотвращает технические неполадки благодаря правильно осуществленному монтажу, что в конечном счёте будет отмечено клиентами.

В серии Easy Fit представлены:

- Радиаторы
- Компрессоры
- Конденсаторы
- осушители воздуха
- Испарители

Внимание! Наличие наклейки EASY FIT на упаковке с продуктом NRF подтверждает, что комплектация данного продукта предусматривает наличие монтажных деталей – таких как уплотнительные кольца, адаптеры, переходники и зажимы.

С помощью Easy Fit от NRF механик способен осуществить легкую и быструю установку, так как все сборочные детали присутствуют в коробке. Благодаря быстрой установке он автоматически экономит время и деньги для мастерской.

Преимущества Easy Fit:

- Крепежные установочные детали
- Простая и быстрая установка
- Экономия времени и денег
- Удовлетворение ожиданий покупателей
- Уникальный ассортимент более 1000 позиций

NRF ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

NRF предоставляет глобальную техническую поддержку, которая включает в себя 3 основных момента: Техническая горячая линия, Технические тренинги и полный анализ рекламаций.

• Горячая Линия

Прагматическая техническая поддержка по охлаждению двигателя и кондиционированию воздуха, включая рекомендации по диагностике, применению и установке.



• Технические тренинги

Являясь ведущим поставщиком на вторичном рынке, NRF также является экс-



пертом в автомобильных термальных системах. Из-за быстрого развития автомобильной отрасли очень важно, чтобы механики постоянно обновляли знания о системах охлаждения двигателя и системах кондиционирования воздуха. NRF предлагает технические тренинги по всему миру. Эти тренировки включают в себя полный технический комплекс для систем охлаждения и кондиционирования. Компания NRF оказывает полную поддержку в области диагностики, технического обслуживания и установки.

• Гарантия

С безукоризненным контролем производства, NRF обеспечивает отличное качество и имеет полное соответствие OE. Благодаря минимальным гарантийным обращениям, вы получаете гарантийное преимущество и экономите время.

Компания NRF – крупный голландский поставщик деталей системы охлаждения для автомобилей, морских судов и промышленности. Она была основана в 1927 году в Амстердаме, а уже в 1967 году компания осуществила первую поставку на оригинальный конвейер. NRF – известный производитель и поставщик радиаторов и охладителей, вентиляторов, муфт для кондиционирования воздуха. Компания также предлагает широкий спектр компонентов для кондиционирования воздуха – конденсаторы испарителя, компрессоры и отопители. Помимо поставок на конвейеры, качество продукции подтверждается сертификацией по стандарту ISO 9001:2008 и полным контролем поставляемой продукции.



▶▶ КОМПАНИЯ TENNECO РАСШИРЯЕТ ПРЕМИАЛЬНУЮ ЛИНЕЙКУ АМОРТИЗАТОРОВ MONROE® OESPECTRUM®

TENNECO

КОМПАНИЯ TENNECO УВЕЛИЧИЛА АССОРТИМЕНТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ АМОРТИЗАТОРОВ MONROE OESPECTRUM. ТОЛЬКО С ЯНВАРЯ 2017 ГОДА В ПРОИЗВОДСТВО БЫЛО ЗАПУЩЕНО 294 НОВЫХ НАИМЕНОВАНИЙ ИЗДЕЛИЙ ЭТОЙ ПОПУЛЯРНОЙ ЛИНЕЙКИ. ПЛАНИРУЕТСЯ, ЧТО ВСЕГО ПО ИТОГАМ ГОДА В АССОРТИМЕНТ БУДЕТ ВВЕДЕНО 420 НОВЫХ ПОЗИЦИЙ АМОРТИЗАТОРОВ.

ТЕХНОЛОГИИ OESPECTRUM

Линейка амортизаторов **Monroe OESpectrum** была впервые представлена компанией Tenneco в сентябре прошлого года. Амортизаторы выполнены по революционной запатентованной технологии **Monroe R-TECH®2 Rebound Valving Technology™**, которая обеспечивает практически мгновенную обратную связь и реакцию на изменение дорожного покрытия, гарантируя исключительную управляемость и плавность хода, а значит, уверенность и полный контроль над ситуацией для водителя.

Эту технологию дополняет еще одна разработка компании Tenneco: **высокоскоростной клапан сжатия (Impact Control Valve)**. Его применение, в свою очередь, позволяет каждому амортизатору линейки OESpectrum демонстрировать уникальное сочетание превосходной управляемости и низкого уровня шума и вибрации.

Другими преимуществами амортизаторов Monroe OESpectrum являются:

- высококачественное хромовое покрытие штока поршня
- передовая конструкция сальника
- внутренний стопор отбоя в виде витой пружины во многих моделях амортизаторов
- новая закрытая антифрикционная фторопластовая прокладка диска
- высококачественное полусинтетическое масло.

Пружины OESpectrum

В линейке OESpectrum представлено и более 2000 наименований пружин, артикулы которых начинаются на SP. Эти пружины премиум-класса фактически



являются аналогами оригинального оборудования (ОЕ), устанавливаемого на автомобили на конвейерах автопроизводителей. В каталоге 2017 года представлены и более экономичные решения, произведенные для рынка послепродажного обслуживания автомобилей и предназначенные для более старых и/или менее дорогостоящих транспортных средств. Артикулы таких пружин начинаются на SN.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРУЖИН OESPECTRUM

- высококачественная дробеструйная обработка
- фосфатная антикоррозионная защита
- точный контроль показателей боковой нагрузки для снижения трения в подвеске (для автомобилей с компенсаторами боковой нагрузки)

- левосторонние витые пружины премиум-класса для отдельных моделей автомобилей.

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

Учитывая безоговорочный успех новых амортизаторов, компания Tenneco приняла решение о расширении предложения в линейке Monroe OESpectrum. С начала текущего года в производство было запущено 294 новых наименований амортизаторов, предназначенных для популярных моделей автомобилей Audi, BMW, Ford, Mercedes-Benz, Nissan, Škoda, Toyota, Volvo, Jaguar, а также многих других марок. Планируется, что до конца года общее количество новых позиций амортизаторов в линейке будет доведено до 420 наименований.

Tenneco — это международная производственная компания с годовым оборотом 8,6 млрд долл. США, штаб-квартира которой находится в г. Лейк-Форест, штат Иллинойс, США. В компании работает около 31 000 сотрудников по всему миру. Tenneco является одним из крупнейших в мире разработчиков, производителей и поставщиков выхлопных систем, амортизаторов и систем подвески для легковых и коммерческих автомобилей как на конвейер автопроизводителей, так и на рынок автозапчастей. На рынке России и СНГ Tenneco предлагает свою продукцию под торговыми марками Monroe®, Walker®, XNOx™ и Clevite® Elastomer.



SKF – ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ РЕМНЕЙ ГРМ



СОВРЕМЕННЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОСТОЯННО УЛУЧШАЮТ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДВИГАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ, НО ПРИ ЭТОМ ГАБАРИТЫ СИЛОВОГО АГРЕГАТА НЕ ДОЛЖНЫ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ СТАНОВЯТСЯ МЕНЬШЕ, А НАГРУЗКИ НА НИХ – БОЛЬШЕ. ЧТОБЫ С НИМИ СПРАВИТЬСЯ, ИНЖЕНЕРАМ ПРИХОДИТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЕ КОНСТРУКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ. ПРИВОД ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО МЕХАНИЗМА (ГРМ) – НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ.

РЕМНИ ГРМ С ТЕФЛОНОВЫМ ПОКРЫТИЕМ – ИННОВАЦИЯ SKF

Компания SKF является официальным конвейерным поставщиком многих автозаводов, поэтому ее продукция должна в точности соответствовать спецификациям автопроизводителей. Так как требования, предъявляемые к ремням ГРМ по прочности и ресурсу были ужесточены, инженеры SKF разработали ремень ГРМ с тефлоновым покрытием.

Это техническое решение позволяет ремню выдерживать повышенные нагрузки и работать в более тяжелых условиях, чем прежде. Тефлон повышает прочность ремня, благодаря чему увеличивается межсервисный интервал до 120,000 км и более (или 6-7 лет, в зависимости от того, что наступит раньше).

Ремни с тефлоновым покрытием поставляются не только на конвейер, но и на вторичный рынок. Они обеспечивают:

- Стойкость к растяжению и гарантию постоянного усилия натяжения.
- Снижение колебаний ремня, следовательно, снижение вибрации и шума от привода ГРМ.
- Высокую стойкость к истиранию и, как следствие, увеличенный срок службы ремня.
- Снижение вредных выбросов CO₂ благодаря уменьшению трения в приводе ГРМ.



– от формы проточек до производительности – помпы AquaMax проходят механические и гидравлические стендовые испытания. Прецизионное изготовление и высококачественные материалы используются для обеспечения максимальных значений потока и давления жидкости на всех режимах работы двигателя, в том числе на холостых оборотах. В их конструкции имеются:

- Крыльчатка со специальным высокопрочным покрытием синего цвета, стойкая к коррозии и кавитации, для исключения вероятности образования примесей в охлаждающей жидкости.
- Шкив с двухрядным шариковым подшипником из высококачественной стали.
- Два подшипника для обеспечения высокой надежности в процессе всего срока службы.
- Новое поколение уплотнений для исключения преждевременной разгерметизации системы, которая является причиной замены помп в 90 % случаев.



- Лабиринтные уплотнения гарантируют герметичность, исключая утечку смазочного материала и попадание инородных частиц и влаги во внутреннюю часть.

ВОДЯНЫЕ ПМПЫ AQUAMAX – ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НАИЛУЧШЕГО КАЧЕСТВА

Эти насосы производятся с применением инновационных технологий аэрокосмической промышленности. Для обеспечения оптимальных характеристик

РОЛИКИ И НАТЯЖИТЕЛИ РЕМНЯ ГРМ – ЭТАЛОН НАДЕЖНОСТИ

Особого внимания заслуживают ролики и натяжители ремня, которые входят в состав комплектов ГРМ.

- Высокое качество и прецизионное изготовление внутренних подшипников гарантирует надежную работу в течение всего срока службы.
- Высококачественная смазка снижает внутреннее трение.

Компания SKF является одним из ведущих мировых поставщиков подшипников, уплотнений, мехатроники и систем смазки, а также услуг технической поддержки, технического обслуживания и обеспечения надёжности, инженерного консалтинга и обучения. Представительства компании SKF располагаются в 130 странах, а всего в мире работает около 15 000 компаний – дистрибьюторов продукции SKF.



▶▶▶ ТУРБОНАГНЕТАТЕЛИ JP GROUP



КОМПАНИЯ JP GROUP, ДАНИЯ – ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ПОСТАВЩИКОВ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ ДЛЯ РЕМОНТА АВТОМОБИЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ МАРОК. ВАЖНОЕ МЕСТО В АССОРТИМЕНТЕ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ JP GROUP ЗАНИМАЮТ ТУРБОНАГНЕТАТЕЛИ – УСТРОЙСТВА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАПОЛНЕНИЯ ЦИЛИНДРОВ ДВИГАТЕЛЯ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ. НЕСМОТРИ НА КАЖУЩУЮСЯ ПРОСТОТУ ЗАДАЧИ, ЭТИ УСТРОЙСТВА ДАЛЕКО НЕ ТАК ПРОСТЫ.

Турбоагнетатели устанавливаются на легковые автомобили с 1980г. Рано или поздно эти устройства выходят из строя, несмотря на их высокую надежность.

Конструкция турбоагнетателя включает в себя множество важных мелочей. Это и жаростойкие материалы для турбины, и смазка для подшипников оси. Для эффективной работы центробежного компрессора нужно очень большое число оборотов оси – на современных турбоагнетателях скорость вращения доходит до 300000 об.мин., и это не предел. Когда встает вопрос о замене турбоагнетателя, продукция JP Group – самый очевидный выбор.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТУРБОНАГНЕТАТЕЛЕЙ JP GROUP

- **Конвейерное качество.** Все турбины JP Group изготовлены на заводах, которые поставляют оригинальные запасные части.
- **Богатый комплект поставки:** прокладки, новые метизы для установки, емкость с моторным маслом для заполнения корпуса турбины перед ее первым пуском и даже перчатки для защиты рук.
- **Точное соответствие оригинальным нормам** запасных частей производителей автомобилей, что делает подбор ремонтного нагнетателя очень простым.
- Каждая турбина компании JP Group поставляется с **инструкцией по установке и результатом проверки заводом-изготовителем.**
- Высокое качество и богатая комплектация в сочетании с **доступной ценой.**
- **Простая технология установки.** После установки необходимо провести про-

цедуру регулировки тяги управления, чтобы величина давления наддува была корректной, и все. Автомобиль готов к дальнейшей эксплуатации.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ

Чтобы новый турбоагнетатель JP Group после установки на автомобиль работал долго и безотказно, нужно соблюдать несколько важных условий:

1. Качественное моторное масло и строгое соблюдение интервалов его замены. Система смазки должна быть исправна. Необходимо обязательно проверить магистраль подвода и отвода масла к турбо-агнетателю.
2. Герметичный впускной и выпускной тракт.
3. Использование качественного воздушного фильтра и своевременная его замена.
4. ЧИП-тюнинг недопустим: это повышенные скорости вращения, и ротор может не выдержать.
5. Тщательный контроль состояния всех остальных элементов двигателя, своевременная диагностика и устранение проблем.

САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

При потере мощности и недостаточном давлении наддува, при повышенном расходе масла обычно принято искать про-



блему в турбокомпрессоре, хотя зачастую он при этом работает безупречно. Поэтому при диагностике неполадок следует всегда принимать во внимание системы, находящиеся в непосредственном окружении турбокомпрессора, такие как:

- система управления турбокомпрессором
- воздушные фильтры
- всасывающие и напорные трубопроводы
- маслопроводы
- охладители воздуха.

С учетом этого в ассортименте компании JP Group есть широкий ассортимент продукции, предназначенной для ремонта самих турбоагнетателей. Это различные прокладки, маслопроводы, электронные и пневматические устройства управления.

Холдинг JP Group был основан в 1975 году в городе Виборг (Дания). Штаб-квартира компании, основное производство и склады расположены в Дании и по сей день. JP Group занимается производством запчастей для большинства автомобилей европейского и азиатского производства. Кроме того, JP Group является конвейерным поставщиком Porsche и Volkswagen. В 2013 году JP Group приобрела компании Quinton Hazell в Германии и SSI в США. В настоящее время JP Group Automotive и Quinton Hazell в совокупности предлагают более 30 000 артикулов запасных частей для европейских и азиатских автомобилей. В общей сложности они располагают складскими площадями в 42 000 м².



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕЗАВИСИМЫХ СТО

14 ноября в г. Самара в конференц-зале отеля "Holliday Inn" состоялась 8-ая конференция для руководителей независимых СТО.

Более 150 представителей независимых автосервисов из Самары, Тольятти и Ульяновска собрались, чтобы услышать о перспективах рынка послегарантийного обслуживания автомобилей, узнать о путях развития и способах повышения доходности и конкурентоспособности предприятия, задать свои вопросы экспертам, поставщикам автокомпонентов и профессионалам рынка послегарантийного обслуживания автомобилей.

Конференция была организована **GROUPAUTO Россия** и партнером Группы — компанией «ПартКом», дистрибутором автомобильных компонентов высокого качества.

Открыл конференцию **президент GROUPAUTO Россия Александр Красный**. Он рассказал участникам о деятельности GROUPAUTO на мировом рынке и в России, о перспективах развития российского рынка послегарантийного обслуживания:

«Рынок послегарантийного обслуживания автомобилей в нашей стране не имеет четкой структуры. Существует перекос рынка в сторону розничных продаж запчастей, 85% клиентов приезжают в автосервис со своими деталями, и станции в большей части выполняют услугу по установке привезенных деталей, тем самым теряя часть прибыли и самого клиента, если привезенная деталь оказалась некачественной. Конкуренция растет, доходы населения снижаются, спрос становится более чувствительным к цене и к качеству услуг сервиса. Большинство независимых станций в таких условиях прекращает свое существование в короткий период».

ДВА ПУТИ РАЗВИТИЯ НЕЗАВИСИМЫХ СТО

Эксперты **GROUPAUTO Россия** рассказали о двух направлениях развития для независимого автосервиса, учитывающих структурный и экономический кризис, который присутствует в России.



Первый путь – это работа независимой автостанции с региональным дистрибутором, поставляющим качественные запасные части в необходимом ассортименте, с гарантией, в короткие сроки с расширенным набором сервиса. В таком взаимодействии станция делегирует функции подбора и доставки запасных частей к месту ремонта, дополнительно получая возможность обмена/возврата деталей, которые не подошли, в течение 15 дней. Иными словами, станция получает собственный удаленный склад и сервис по доставке нужных запчастей, тем самым станция может сконцентрироваться на основном деле, которое приносит прибыль, - это ТО и ремонт. В Самарской области подобный сервис развивается в компании «ПартКом», имеющей офис и склад в г. Самара.

Второй путь – это развитие независимой станции внутри сети. Об этом направлении в рамках конференции рассказал **Михаил Голубков, руководитель федеральной сети независимых СТО «Заботливый сервис»:**

«Сетевая станция является наиболее привлекательной для автовладельца по ряду причин: это узнаваемый бренд, ожидаемый и качественный ремонт, гарантия, клиентский сервис высокого уровня. Большинство независимых станций не обладает достаточными ресурсами, чтобы обеспечить такой сервис своему клиенту. Федеральная сеть независимых СТО «Заботливый сервис» дает СТО

все необходимые ресурсы для развития и достижения экономически эффективного результата».

М. Голубков подробно рассказал об этапах вступления независимой станции в федеральную сеть «Заботливый сервис», о показателях эффективности и бизнес-технологиях, которые применяются для вывода станции на уровень экономического роста и развития, о планах сети на сегодня и завтра.

М. Голубков: *«Если говорить о цифрах, то в результате СТО улучшает свои показатели: количество машино-выездов возрастает примерно на 40%, выручка по запчастям удваивается. СТО начинает больше зарабатывать. Во вторых, станция получает маркетинговую поддержку и централизованное привлечение клиентов».*

В рамках конференции свои программы сотрудничества и развития для СТО представили представители мировых компаний, производящих качественные запасные части: **BREMBO, ContiTech, JP Group a/s, Lesjofors, SOGEFI, DENSO, NRF, NTN SNR, LIQUI MOLY, KYB, NGK, febi, GATES.**

Представители компаний рассказали о технических преимуществах продукции и экономической выгоде использования производимых запасных частей для СТО.

По итогам конференции несколько станций уже выразили интерес к вступлению в федеральную сеть «Заботливый сервис».

Правильный сайлентблок

Как выбрать качественный сайлентблок? Чем грозит установка более «жестких» разноцветных сайлентблоков из полиуретана? На эти и многие другие вопросы отвечает Роман Картузов, глава московского офиса компании CTR.



WWW.CTR.CO.RU

Каталог продукции:
WWW.NEOCTR.KR/RU



Одним из важнейших признаков качественного сайлентблока является наличие на внешней обойме так называемых «ребрышек». Во время изготовления сайлентблока и вулканизации резины, обойма обжимается специальным станком по всему диаметру. Губки этого станка как раз и оставляют следы в виде хорошо заметных насечек – «ребрышек». Их наличие говорит о том, что производитель ответственно подошел к процессу и не сэкономил на отдельном производственном этапе. Благодаря чему его продукция идеальна по всем размерам.

Кроме того, уже методом, как принято говорить, «полевых испытаний» было установлено следующее. Эти «ребрышки», немного выступая от номинального посадочного диаметра, обеспечивают лучшую посадку в «разношенный» рычаг – создается дополнительное усилие от проворачивания.

То есть, увидев такие «ребрышки» можно быть абсолютно уверенным, во-первых, в том, что деталь качественная, она изготовлена добросовестным производителем. Во-вторых, данный сайлентблок отлично подойдет под посадочный размер.

А вот с размером, кстати, чаще всего и возникают проблемы. Многие производители дешевых деталей делают сайлентблок немного увеличенного диаметра. В результате он вполне нормально запрессовыва-

ется один раз, а после его износа рычаг можно смело выбрасывать, потому что металл посадочного отверстия «растянут» – отверстие увеличено настолько, что другой сайлентблок уже не встанет с необходимым усилием натяга.

Тут уместно дать небольшой комментарий по поводу натяга и размера. Посадка с натягом обеспечивается допусками. Существуют допуски, как в минус, так и в плюс и у обоймы и у отверстия. Так вот, самый минимальный допуск у сайлентблока должен быть больше чем максимальный допуск у отверстия. То есть сайлентблок и посадочное отверстие имеют перекрытие размеров. Разница на уровне микронов, но за счет этого и происходит посадка с необходимым усилием натяга.

А если загнать в посадочное отверстие некачественный сайлентблок с увеличенным диаметром, он просто изуродует отверстие и следующему сайлентблоку обеспечить должный натяг будет уже невозможно.

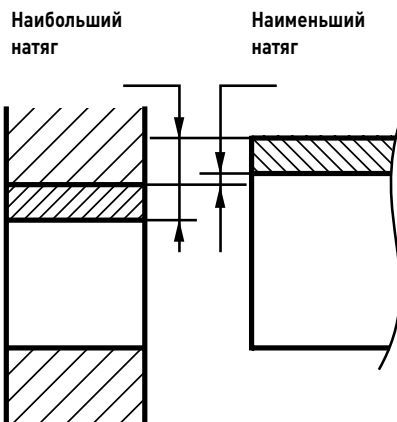
Другой важный момент – резиновая втулка. Некоторые механики спрашивают, почему на ней иногда присутствует белый налет. Роман отвечает. Этот налет обусловлен технологией изготовления, вследствие обработки резины разными составами. Это не плохо и не хорошо. Его отсутствие, равно как и наличие ни о чем не говорит.

Другое дело само качество втулки. Резину, к сожалению, на глазок не проверишь, пальцем не прощупаешь, ни одним из известных органолептических методов ее характеристик не определишь. А между тем резина должна соответствовать очень высоким требованиям. Она должна быть износостойкой, устойчивой к агрессивным средам, перепадам температур в достаточно широком диапазоне и т. д. Среднего качества резина, часто используемая в низкосортных сайлентблоках, конечно же, этим требованиям не отвечает. Что бы она им отвечала ее требуется модифицировать путём добавления определенных компонентов и присадок, придающих ей эластичность, стабильность к солям и щелочам, низким температурам и проч. Эти смеси всегда ноу-хау каждого конкретного производителя и рецепт держится в строжайшей тайне.

Недобросовестные производители пользуются тем, что резину проверить нельзя и выпускают низкосортные дешевые поделки. Поэтому сайлентблоки надо приобретать только у проверенного поставщика, отвечающего за свою продукцию, за свои технологии. Например, компания CTR производит все сайлентблоки на собственном заводе резино-металлики, причем изделия для рынка запчастей и оригинал изготавливаются на одних и тех же линиях, по идентичным технологиям. Конструкторы компании владеют самыми передовыми технологиями в области разработки резиновых смесей, постоянно совершенствуют их для достижения наилучших показателей по всем параметрам.

Говоря о резиновой втулке нельзя обойти вниманием полиуретановые сайлентблоки, пользующиеся сегодня довольно большой популярностью за свою жесткость и высокий ресурс. Они бывают желтые, оранжевые, красные – чуть ли не всех цветов радуги, настолько яркие и привлекательные, что многие механики всерьез обсуждают вопрос, какого цвета сайлентблоки лучше? На самом деле любого – они все одинаковы.

Действительно в силу своих физико-химических свойств полиуретан обеспечивает более длительный ресурс и большую по сравнению с резиной жесткость. Причем значительно большую. Из-за этого рабочие характеристики сайлентблока из полиуретана никогда не будут соответствовать рабочим характеристикам сайлентблока из резины, которые заданы автопроизводителем. К чем это приводит? Это приводит к тому, что нагрузка, которая должна была быть погашена стандартным сайлентблоком, полиуретановым сайлентблоком не гасится и передается в другие узлы, вылезая полочками в совершенно не-



Разновидность между наименьшим предельным размером вала и наибольшим предельным размером отверстия до сборки в посадке с натягом.

ожиданных местах. Например, в раздаточной коробке у полноприводных машин. Или проблемами в подушках двигателя, в опорах амортизаторов и проч., вплоть до различных вибраций на кузове приводящих к преждевременному старению корпуса автомобиля, разрушению обшивки и отделки. Поэтому с полиуретановыми сайлентблоками нужно быть очень аккуратными и сто раз подумать перед их установкой. Да, подвеска станет существенно жестче, может улучшиться управляемость, но что произойдет с другими деталями во время эксплуатации?

И еще несколько принципиальных требований, касающихся сайлентблока.

Часто сайлентблоки на внутренней (или внешней) обойме имеют метку. При монтаже эту метку необходимо совмещать с меткой на рычаге. В противном случае сайлентблок будет установлен в неправильном положении и поскольку он, как правило, не полностью «залит» резиной (присутствуют разнообразные полости, которые могут быть видны или не видны снаружи) через очень непродолжительное время резина под нагрузкой может разорваться.

Другая классическая ошибка – окончательная затяжка болтов сайлентблоков при вывешенных колесах. Ситуация во многом банальная – вы затягиваете болты, после чего нагружаете подвеску, что является грубейшей ошибкой. Сайлентблок сразу перегружается и начинает работать под напряжением. Естественно в таком состоянии он очень быстро придет в негодность. Поэтому крепеж сайлентблоков всегда окончательно фиксируются исключительно при нагруженной подвеске.

Запрессовка сайлентблока в рычаг производится только с помощью спе-

СКОЛЬКО РАЗ МОЖНО МЕНЯТЬ САЙЛЕНТБЛОК В РЫЧАГЕ?

Роман Картузов:

— Существуют определенные требования к посадке с натягом – регламентированный момент, который должен быть строго соблюден. Если сайлентблок в рычаге уже менялся два-три раза, то в следующий раз, скорее всего будет целесообразнее менять рычаг в сборе.

В этом вопросе надо исходить из общего состояния рычага и посадочного отверстия. Он не должен быть ржавым, мятым, битым. Если возникают сомнения, обязательно точным инструментом проверьте его геометрические размеры.

По нашему рекламационному опыту могу сказать, что в практике компании ни разу не было претензии из-за того, что сайлентблок провернуло в рычаге по причине разношенного отверстия. Чаще мы сталкиваемся с неправильной затяжкой (не совмещены метки, затянут на вывешенном колесе, не соблюден момент затяжки), приводящей либо к разрыву резины, либо к проворачиванию, либо к обрыву крепежа.

циальной оправки, что бы оказывать равномерное давление и без перекосов установить сайлентблок в посадочное отверстие.

Затяжка сайлентблока производится с моментом, регламентированным производителем автотранспортного средства. Эта справочная информация непременно должна быть в каждой СТО.

Срок службы сайлентблоков очень сильно зависит от состояния дорог и манеры вождения. Поэтому точно обозначить их ресурс невозможно. При хранении в упаковке они практически не имеют ограничения срока годности, в разумных, конечно, пределах. Если их извлечь из упаковки – обычно резина стареет на воздухе в течение 5-7 лет. Соответственно больше 5-7 лет сайлентблок в любом случае не может эксплуатироваться.

К тому же многое зависит от конструкции подвески конкретного автомобиля. Примеров, когда конкретная конструкция с точки зрения нагрузок на сайлентблок не совсем удачна, предостаточно. На таких машинах сайлентблоки часто выходят из строя и превращаются в расходный материал. ■

Автокомпонентам предсказали будущее

Завершена работа над новой редакцией «Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2025 года». В самом конце текущего года либо в начале следующего программа будет внесена на рассмотрение в Правительство РФ и станет официальным рабочим документом. Отрасль автокомпонентов получит дополнительные возможности для развития на территории Российской Федерации. Особый акцент будет сделан на увеличении добавочной стоимости и развитии локального производства автокомпонентов. Но авторы Стратегии предусмотрели и развитие инновационных направлений автоиндустрии. Как это скажется на производстве и на авторынке — в нашем материале.



По итогам 2017 года авторынок может вырасти на 10-15%, производство легковых автомобилей на 20% и даже более. А вот самую высокую динамику покажет производство автокомпонентов, которое в текущем году увеличится более чем на 30%.

Сегодня перед федеральными органами стоит задача не только текущего поддержания автомобильной индустрии, но и определения ее перспектив. Как отметил на конференции Connected Car Summit-2017 заместитель министра промышленности и торговли РФ Александр Морозов, *«Сегодня мы находимся в некоей знаковой точке, в которой необходимо сформулировать идеологию на ближайшие 7-10-15 лет не только в плане добавочной стоимости, но также и технологических решений, чтобы предложить их как отечественным автопроизводителям, так и зарубежным»*. Необходимо серьезно проанализировать предыдущее десятилетие и наметить шаги на перспективу. Одно из главных направлений, отметил чиновник, — увеличение добавленной стоимости в автопроме. И это априори предполагает развитие локального производства.

Нет промсборке

Сегодня в разработанной «Стратегии развития автопрома в РФ до 2025 года»

особое место уделено вопросам локализации систем управления автомобилем, двигателями, трансмиссиями, системам помощи водителю.

Как отметил Александр Морозов, такой институт развития автомобильной промышленности как «промсборка» вскоре закончит свое существование. В 2018-2019 гг. крайний срок, когда прекратят действие соглашения между Правительством РФ и автопроизводителями. Это касается соглашений как по условиям «промсборки-1», подписанными в 2005-2007 гг, так и соглашений по «промсборке-2», датируемых 2011-2012 гг. Далее Министерство промышленности и торговли РФ будет адресно работать с каждым автопроизводителем по увеличению производства добавленной стоимости.

Чиновник не слишком лестно отзывался о механизме «промсборки», как надежном инструментарии развития автомобильной промышленности страны. Отметив, что у нас на тот момент не было ни большого опыта, ни развитой нормативной базы, и что сам регулятор не был искушен в тонкостях этого механизма, поэтому были сделаны серьезные ошибки. По словам чиновника, никакой «промсборки-3» не будет, речи об этом в Стратегии-2025 не идет.

С начала действия на территории РФ соглашения о промсборке как первого,

так и второго изданий уже построено 18 предприятий по выпуску автомобилей. Созданный суммарный объем производственных мощностей позволяет выпускать на этих предприятиях до 3,4 млн автомобилей ежегодно. Это был мощный стимул по привлечению в страну инвестиций. Происходил некий размен: государство обнуляло пошлины на ввозимые компоненты для сборки автомобилей, а автопроизводитель обязался инвестировать, в том числе, и в автокомпонентное производство.

В 2005 году Правительство РФ впервые предложило иностранным автопроизводителям подписать соглашения о промышленной сборке в обмен на обнуление пошлин на автокомпоненты. Условиями заключенного соглашения должны были стать автосборочные производства мощностью не менее 25 тысяч автомобилей в год, а достигнутый уровень локализации — 30%, включая такие технологические операции как штамповку, окраску и сборку. Автопроизводитель после подписания соглашения должен был предоставить список сокращаемых ввозимых автокомпонентов. Но в реальности такого не происходило.

В 2011 году, в преддверии завершения переговоров о вступлении РФ во Всемирную торговую организацию (ВТО), Правительство РФ несколько ужесточает требования к автопроизводителям, предлагив подписать новые соглашения по «промсборке-2». На такие условия согласились только АвтоВАЗ и его партнеры Renault и Nissan, а также Volkswagen, Ford, General Motors. Согласно условиям «промсборки-2», к 2020 году необходимо выйти на мощности 350 тыс. автомобилей в год, а уровень локализации довести до 60%. При этом сегодня пришло понимание, что формула для расчета локализации была не продумана, она учитывала соотношение импортируемых автокомпонентов и закупаемых у местных производителей. Такое несовершенство расчетной формулы легко было обойти, создав и зарегистрировав в РФ предприятие, и впоследствии закупать у него узлы и детали, накручивая отечественный компонент.

Сегодня в России завершается переходный период, который был обусловлен при вступлении страны в ВТО. После чего Российская Федерация обязуется снизить ввозные пошлины на автомобили. Без этой защитной меры небольшое производство мощностью менее 50 тыс. автомобилей в год будет проигрывать импорту, учитывая такой факт, что производство на территории Российской Федерации обходится несколько дороже, чем в странах-соседах. Но с другой стороны, как отметил Александр Морозов, к этому сроку мы введем таможенные пошлины на импортируемые автокомпоненты. Правила ВТО это не запрещают. Сегодня же, согласно условиям «промсборки», для автопроизводителей,



работающих по таким условиям, таможенные пошлины обнулены на огромное число автокомпонентов. Таким образом, введение пошлин заставит их производителей выбирать: либо продолжать импортировать узлы и детали для автомобилей, либо инвестировать и строить производство на территории РФ.



Александр Морозов также отметил, что вопросы и задачи, связанные с развитием поставщиков автокомпонентов, в рамках предыдущих Стратегий не только не были выполнены, но и не были грамотно поставлены. Россия сегодня обладает низким показателем уровней локализации выпускаемых автомобилей из-за сравнительно недавнего выхода зарубежных автопроизводителей на отечественный рынок и недостаточно жестких требований к локализации производства.

После окончания действий соглашения о промсборке министерство промышленности и торговли РФ рассчитывает провести проверки автопроизводителей на предмет соблюдения ими договорных условий. Хотя чиновник тут же усомнился в действенности данных проверок. Возможно, что к ряду субъектов будут применены различного рода санкции.

Сегодня необходимо исповедовать другой подход, который прописан в Стратегии-2025. Необходимо в обмен на льготы

стимулировать автопроизводителей создавать ключевые технологические операции, которые должны быть реализованы ими на территории РФ. Если автопроизводитель выпускает на нашей территории двигатель, то необходимо, чтобы в дополнение к этому производству выпускались локально блок двигателя, головка блока цилиндров, поршневая группа. Если эта вся номенклатура производится, то у автопроизводителя должно быть оборудование. Можно в любой момент проконтролировать: какое оборудование установлено, как оно используется, и с помощью специалистов НАМИ определить показатель локализации. Если автопроизводитель получает помощь от государства, то он должен соблюдать данные условия. Это новые требования к инвестиционному процессу.

Видение будущего

Необходимость инновационного прорыва в автоиндустрии — важнейшая задача, которую также решает Стратегия развития автопрома до 2025 года. Сегодня, если не уделять внимания таким аспектам движения вперед, то можно безнадежно отстать от развитых стран, что хорошо видно на примере традиционного российского автопрома, а попытки догнать требуют неординарных шагов и подходов.

Минпромторг сейчас готовит предложения по внесению в техрегламент Таможенного союза ряда положений о системах, входящих в комплекс ADAS (Advanced drive assistance system — продвинутые системы помощи водителю). В ADAS вошли активный круиз-контроль, автоматическое переключение света с дальнего на ближний, система экстренного автоматического торможения перед препятствием или пешеходом.

Важно предусмотреть организационную работу по планированию внедрения данных положений не только в законодательство и нормативную базу Российской Федерации, но и в рамках техрегламента Таможенного союза и Евразийской промышленной комиссии. Это важно, потому что страны-партнеры, входящие в эти ор-

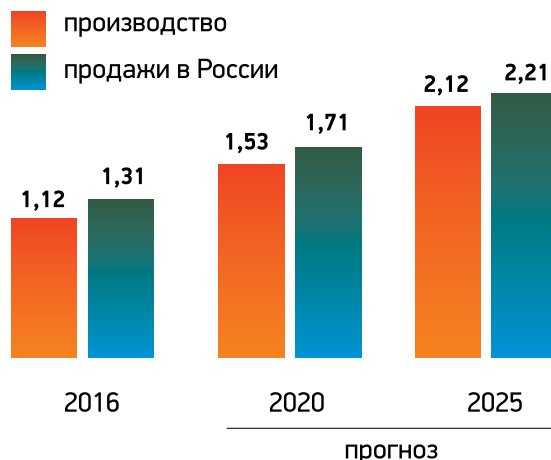
ганизации, заметно отстают по многим инновационным направлениям.

Также функции площадки по инновационному развитию выполняет и решает НТИ Автонет, которая де факто формирует «новое лицо» автомобильной индустрии. Стоит задача запустить на данной базе как можно больше проектов, а задача федеральных органов, как отметил Морозов, поддержать их.

15 ноября, как сообщил федеральный чиновник, в Правительство был внесен проект дорожной карты по изменению нормативной базы по поддержке инновационных технологий и разработок в автопроме. Чиновник также отметил, что данное направление может стать сильнейшим драйвером для развития всей отрасли. Но именно на этой основе происходит столкновение интересов, и возникают разногласия с Министерством транспорта РФ. Сегодня развитие технологий важнее, чем правила регулирования отрасли.

Морозов заострил внимание и на том факте, что из-за информатизации и электромобилизации сегодня наблюдается резкое снижение «порога входа» в автомобильную индустрию — он становится низким. Если несколько десятилетий назад вход в автоиндустрию заключался в том, чтобы автокомпания имела компетенции в производстве двигателей, трансмиссии и т.п., это были пороговые константы для входа в автопром, то в связи с появлением как новых технологий, так и электромобилей совсем не обязательно иметь все данные компетенции, чтобы стать автопроизводителем.

Заместитель министра привел примеры о том, что сегодня на площадке НАМИ проходят испытания и сертификацию городские электромобили, которые представляют не что иное, как автомобильный «конструктор». Такое «автоЛЕГО» можно собирать из следующих составных частей: четыре мотор-колеса, основа авто-



↑ Как будут выпускаться и продаваться легковые автомобили (млн.шт.).

Источник: проект стратегии развития автопрома до 2025 г.

мобиля – каркас из трубной конструкции, который можно обвесить композитными панелями. Также в структуре такого электромобиля питание в виде аккумуляторной батареи и программное обеспечение в виде электронных систем управления. Для такой машины не нужен громоздкий ДВС и сложная трансмиссия, по крайней мере, для движения по городу на скоростях 60-80 км/час, которое обеспечивается электродвигателями и аккумулятором. Для того, чтобы стать автопроизводителем, сегодня, в отличие от традиционного автопрома, инвестиций требуется в сотни раз меньше. Морозов пошутил, что вскоре автопроизводителем может стать любой из присутствующих. Может со временем сложиться удивительная ситуация, когда автомобиль можно будет получить по почте в нескольких посылках и собрать у себя в гараже. Впрочем, это касается только сити-каров. А вот существенный спектр узлов, таких как двигатель внутреннего сгорания, автоматические коробки передач, останутся в тяжелых грузовых автомобилях на достаточно длительное время, считает чиновник.

Кроме того, заместитель министра промышленности и торговли отметил, что в автомобилестроении центр инновационных разработок перемещается от механообработки к программному обеспечению. Сейчас надо перейти к такой парадигме, что городской легковой автомобиль – это не предмет обладания и владения, это услуга. Особенно в крупных мегаполисах.

Автомобиль как услуга порождает новую реальность будущего и существенно актуализирует и поднимает в разряд насущных проблемы безопасности и обобществления информационных данных. Здесь нужно будет избежать раздробления информации об автомобиле различными автопроизводителями и автовладельцами. Необходимо создать единое информационное пространство как в рамках РФ, так и Таможенного союза. Создать партнерство участников авторынков, обеспечивающее защиту каких-то личных данных о пользователе и т.п. Нам необходимо избежать тех тупиков, в которые сейчас попадают нормативные и регулирующие органы ЕС и США.

Еще один важный вопрос был поднят заместителем министра промышленности и торговли Александром Морозовым. Это безопасность автомобилей не только в информационном аспекте. Сегодня в стране за год в ДТП фактически погибает население небольшого города. Перед федеральными органами стоит задача полностью или почти полностью исключить смертность на дорогах.

В заключение своего выступления на Connected Car Summit-2017 чиновник отметил, что в следующем году планируется подписание с крупными мировыми производителями компонентов и систем для электромобилей специальных инвестиционных контрактов, которые позволят локализовать электродвигатели, аккумуляторы, системы управления. ■

ООО «Регата» - официальный представитель ведущих заводов-изготовителей

РАДИАТОРЫ. ОНВ, БЛОКИ, БАКИ, СЕРДЦЕВИНЫ, ОТОПИТЕЛИ, ПОДОГРЕВАТЕЛИ, ДОМКРАТЫ

г. Новосибирск, ул. Крамского, 35,
тел./факс (383) 264-09-29, 264-09-59,
264-09-69, 213-11-82, 213-12-74
www.regatansk.ru, e-mail: regatansk@ngs.ru



Iskra®

СВЕЧИ НАКАЛА

Компания АЕТ (Avto-Elektro Tolmin) была основана в 1955. Основной деятельностью компании стало производство малоизвестных металлических компонентов для электротехники. В начале 60-х годов компания параллельно с основной деятельностью начинает производство свечей зажигания.

В связи с ростом и потребностью в новых производственных и складских площадях АЕТ переезжает на новое место в том же самом городе Толмин.

В 1975 году компания АЕТ объединяется с корпорацией ISKRA и выступает уже на рынке как ISKRA AET – производитель свечей накаливания – и начинает первые поставки на конвейер PERKINS, который и до сегодняшнего дня остается партнером ISKRA.

После распада Югославии компания ISKRA AET начинает свою отдельную, независимую историю.

В 1998 Hidria Corporation становится основным владельцем и компания переименовывается в HIDRIA AET.

Сегодня HIDRIA AET является ведущим производителем деталей и систем холодного запуска двигателей. Основной ассортимент – это свечи накаливания, свечи накаливания для факельных устройств облегчения запуска, электромагниты, клапаны-соленоиды контроля подачи топлива и другое.

HIDRIA AET также производит и поставляет свечи накаливания под брендом ISKRA, предлагая своим клиентам 2 года гарантии. Свечи накаливания ISKRA производятся на оригинальных производственных линиях, обеспечивая высокое качество по доступной цене.

АССОРТИМЕНТ

постоянно расширяется. На сегодня покрывает более 98% парка дизельных автомобилей

ГАРАНТИЯ 2 ГОДА

КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА

наличие собственного производства и испытательных лабораторий позволяют поддерживать уровень ОЕ, контролировать каждую изготавливаемую свечу дважды



MADE IN SLOVENIA

Возрождение и рост

В современную историю становления цивилизованного автомобильного рынка Российской Федерации 2017 год войдет не только как год выхода из кризиса, но и как начало нового очередного цикла развития. Рост объемов продаж на авторынке стал реальностью, выраженной в цифрах. Наш корреспондент проанализировал статистические данные и сделал вывод о том, что ожидает в ближайшем будущем российский авторынок и какие тренды, возникшие в текущем году, будут продолжаться в ближайшей перспективе.

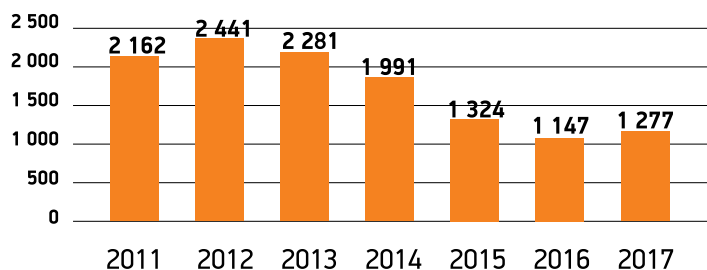


Сегодня положительная динамика и рост на автомобильном рынке Российской Федерации стали реальностью. Для этого сложились все объективные предпосылки. Но сначала о фактах и цифрах, которые позволяют оценивать ситуацию и сделать выводы.

Уже в течение трех кварталов подряд растут объемы продаж новых автомобилей. Вообще, в самом начале года автостатистика отмечала спад продаж. Тогда казалось, что текущий 2017 год будет очередным кризисным годом, очередным неудачным в череде последних лет. Однако в марте произошло невероятное. Тренды на отечественном автомобильном рынке изменились на 180 градусов. На-

чался рост, который продолжается до сих пор. По данным Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕБ), на отечественном рынке легковых и легких коммерческих автомобилей за 10 месяцев текущего года продано 1 277,9 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей. Это на 11% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Причем, показатель октября 2017 года (148,5 тыс.) выше аналогичного показателя октября 2016 (126,6 тыс.) на 17,3% и даже превзошел октябрь позапрошлого 2015 года (130,0 тыс.). В течение года ежемесячный рост объемов продаж характеризовался, в основном, двузначными показателями.

Впрочем, не стоит впадать в эйфорию. За прошедшие три кризисных года авторынок РФ настолько сильно провалился, что начавшийся в текущем году рост лишь отодвинул его от самой нижней точки условного «дна». Но то, что отечественный авторынок находится в начале нового цикла, сомнению не подлежит. Чтобы представить развитие ситуации на отечественном авторынке в системе координат «пик – спад – дно – новый рост», нами составлена диаграмма¹.



➊ **Диаграмма 1. Емкость авторынка РФ в 2011-2017 гг. (по итогам 10 мес.), тыс. авто**

Пока по итогам 10 мес. 2017 года уровень продаж прошлого года превышен, но перед дилерами стоит вопрос, а смогут ли они достигнуть уровень продаж 2015 года? Напомним, что по итогам позапрошлого 2015 года (по данным АЕБ) результат составил 1,6 млн легковых и легких коммерческих авто. Судя же по объемам месячных продаж результат текущего года может приблизиться к объемам позапрошлого года, но вряд ли будет превзойден. Обычно в декабре случается «взрывной» предновогодний ажиотаж. Но в текущих условиях, когда последствия кризиса еще сказываются во всем, в том числе и доходах населения, такого роста спроса перед новогодними каникулами может и не случиться.

Если отсечь от цифр Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕБ) продажи легкого коммерческого транспорта, который традиционно учитывается в составляемой ассоциацией статистике, то «чистые» продажи легковых автомобилей показали даже больший рост. Эти цифры предоставляет Аналитическое агентство «Автостат».

Согласно данным агентства, за 10 мес. 2017 года объем рынка новых легковых автомобилей в РФ составил 1 155 тыс. единиц, что на 15,4% выше, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Но и здесь есть интрига: смогут ли продажи легковых машин текущего года достигнуть уровня позапрошлого?

По всей видимости, показатели роста 2017 года «уйдут» на ликвидацию последствий спада прошедшего 2016 года, который, как оказалось, стал годом самой низкой точки кризиса.

Факторный анализ

Сегодня не подлежит сомнению тот факт, что на ситуацию на отечественном авторынке повлиял ряд благоприятных факторов. Именно они обусловили положительную динамику в текущем году.

Во-первых, как известно, определяющим фактором влияния на авторынок стала стабилизовавшаяся цена на нефть. В течение последних нескольких месяцев она подросла до уровня \$60 и выше. Аналитики давно выявили теснейшую связь между объемами продаж автомобилей и ценой бочки «черного золота». Поэтому отечественным авторынком давно «правит» формула: «Скажи мне нефтяную цену, и я скажу, на



G BRAKE

Тормозные
колодки

ORGANIC
FORMULA
ブレーキパッド



MX group

официальный дистрибьютор

☎ 8 800 100 0060

www.mxgroup.ru

каком уровне находятся объемы продаж автомобилей в РФ».

Во-вторых, за годы кризиса накопился значительный отложенный спрос. И сегодня он «выплеснулся» в автосалоны официальных дилеров. За четыре года кризиса те, кто не ушел на рынок подержанных автомобилей, решается на покупку нового автомобиля.

В-третьих, также стабилизирующую роль сыграли такие факторы как господдержка автопрома и авторынка, стабилизация курса валюты и кредитная политика банковского сектора. В целом, сложившийся благоприятный пул данных факторов стал катализатором положительной динамики на отечественном авторынке.

Анализируя текущую ситуацию, видно, что нет причин, по которым данные факторы перестанут действовать в следующем году. Но, учитывая некую шаткость макроэкономического и политического положения, не стоит исключать изменение или прекращение действия одного из них в ближайшем будущем. Впрочем, на днях Всемирный банк составил макроэкономический прогноз экономики РФ, где констатируется, что российская экономика выходит из кризиса, и в период 2018–2020 гг. темпы роста валового продукта будут положительными. Соответственно, если прогноз оправдается, то российский авторынок может в этот период рассчитывать на положительную динамику.

Регионы поехали вперед

Чем хороша статистика АА «Авто-стат», так это тем, что она позволяет проанализировать региональный срез российского автомобильного рынка. Так, в первую тройку за 10 мес. 2017 года входят Москва (168,1 тыс.шт.), Московская область (93 тыс.), Санкт-Петербург (79,3 тыс. шт.), на автосалоны которых приходится 30% всех российских продаж легковушек.

Среди нестоличных субъектов РФ в пятерке лидеров находятся Татарстан (56,5 тыс.), занявший четвертое место в общем зачете, и Краснодарский край (43 тыс. шт.). На шестом месте Башкортостан (43 тыс.). В первую десятку попадают Самарская (39,1 тыс.), Свердловская (34,9 тыс.), Ростовская (31,4 тыс.) и Челябинская (29,6 тыс.) области. А вот крупнейшие авторынки Зауралья в третьей и четвертой десятке. Примечательно, что объемы этих авторынков одинаковы с регионами с гораздо меньшим населением. Так, крупнейший за Уралом авторынок Красноярского края по объемам продаж за 10 мес. 2017 года немногим больше авторынка Белгородской области, хотя они

ТАБ.1 ТОП-10 МАРКОВ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В СФО (10 МЕС. 2017)

Марка	10 мес. 2017	Изменения к АППГ, %
Lada	12 700	21,5
Hyundai	8 300	42,9
KIA	7 860	36,2
Toyota	6 790	1,8
Renault	5 910	26,8
Nissan	5 090	10,7
Volkswagen	3 620	24,0
Chevrolet	2 780	7,8
UAZ	2 370	- 8,1
Lexus	1 860	11,4
Всего по округу	71 940	19,4

По данным АА «Авто-стат»

имеют двукратный разрыв по численности населения. Аналогично: большой разрыв в численности населения между Новосибирской и Тульской областью при практически равных объемах авторынка новых легковых машин в этих областях.

В крупнейших областных и республиканских авторынках отмечена положительная динамика. Причем только у двух из них этот показатель составляет менее 10% - у Москвы (+2,8%) и Воронежской области (+9,2%). В остальных же представленных регионах наблюдается двузначный рост, а самый наибольший - в Кемеровской области (+35,2%).

В целом по Сибирскому федеральному округу автомобильный рынок вырос на 19,4% — это больше, чем в любом другом округе РФ. Также высокую динамику имеют другие самые крупные региональные авторынки СФО: Новосибирская область (+20,8%), Красноярский край (+17,9%).

Также наиболее высокие темпы прироста показывают регионы Уральского федерального округа: Тюменская обл. (+26%), Ханты-Мансийский АО (+29%), Челябинская обл. (+30%), Свердловская обл. (+28%). Таким образом, те регионы, авторынки которых больше всех пострадали от кризиса, где наблюдался наибольший спад объемов продаж, быстрее восстанавливаются после обвала.

Масс-маркет и премиум

В период восстановления рынка наиболее высокими темпами растут продажи массовых брендов автомобилей. В подавляющем числе их динамика выше среднерыночных значений. Об этом говорят результаты у таких брендов как Lada, KIA, Renault, Volkswagen,

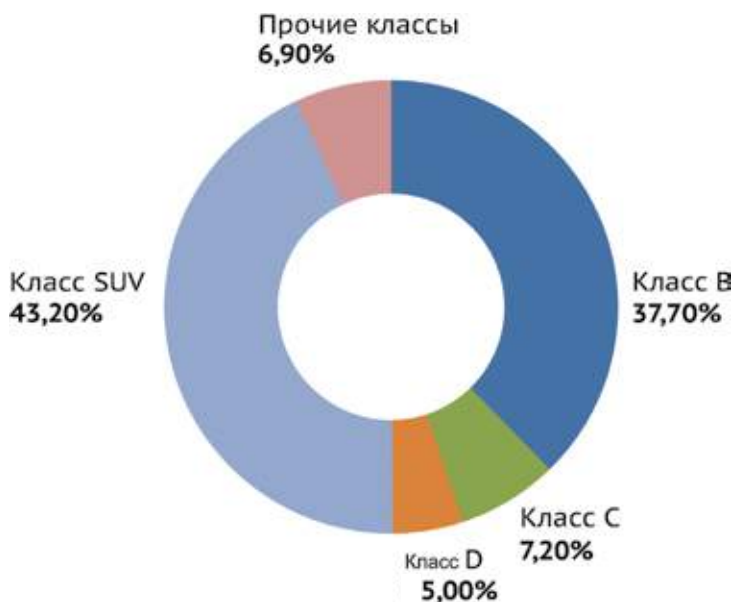
Ford, Mitsubishi, Mazda, Datsun. Они оказались выше среднерыночных. Таким образом, у небогатых покупателей просыпается интерес к рынку новых автомобилей. С другой стороны, по итогам 10 мес. показатели ниже рынка были у таких автопроизводителей как Toyota, Nissan, Mercedes-Benz, Chevrolet, BMW, Lexus, Audi, Land Rover, Subaru, Porsche, Suzuki и др. Примечательно, что именно премиум-бренды показали отрицательную динамику на фоне начавшегося роста автомобильного рынка, тогда как в период кризиса премиум-сегмент, наоборот, чувствовал себя довольно устойчиво и показывал рост.

В свою очередь, самыми популярными моделями российского авторынка остаются Kia Rio, Lada Granta, Lada Vesta, Hyundai Solaris и Hyundai Creta. При этом в текущем году отмечается очень сильное падение интереса покупателей к бестселлеру прошлых лет — корейской модели Hyundai Solaris: несмотря на смену поколений, модель оказалась на четвертом месте в общем рейтинге. Зато довольно сильно вырос интерес к корейскому кроссоверу Hyundai Creta, который теперь стал лидером автомобилей класса SUV, отодвинув на второе место в классе многолетнего лидера Renault Duster.

Также набирает популярность отечественная новинка Lada Vesta — автомобиль устойчиво обосновался в ТОП-3 российского авторынка. А с выходом на рынок универсала и универсала повышенной проходимости он может еще более упрочить свое положение.

Помимо вышеперечисленных моделей, 2017 год оказался удачным и для таких дебютных автомобилей как кроссоверы Renault Kaptur, Volkswagen Tiguan нового поколения, а также Lada Xray.

Что касается классов и типов автомобилей, то, согласно исследования АА «Автостат», в октябре на класс SUV пришлось 43,2% авторынка, на размерный класс В+ 37,7%. На третьем месте автомобили размерного класса С+ - 7,2% (диаг.2).



❶ Диаграмма 2. Структура отечественного авторынка по классам, октябрь 2017, %

Сибирь первое авто

Огромные различия между авторынками регионов страны обусловлены как различиями в уровне доходов проживающего населения, так и особенностями наличия дилерских сетей на их территории. Поэтому сколь бы ни были сильны тенденции выравнивая рынков, региональные особенности еще достаточно долго будут проявляться. Если на Северном Кавказе и в Поволжье особый интерес к продукции отечественного автопрома, то в других регионах потребители при выборе делают акценты на другие марки. Таким примером с региональными особенностями могут служить авторынки СФО и УрФО. Однако данные авторынки не статичны, и здесь происходят знаковые перемены. Это видно на примере показателей авторынка СибФО, который характеризуется несколько меньшими, чем в среднем по стране, доходами населения, а также недостаточно развитой дилерской сетью в городах региона. По итогам 2017 года вперед по темпам роста вырвались марки, основой модельного ряда которых являются бюджетные и недорогие модели (табл. 1).

Намного выше среднерыночных показателей растут продажи автомобилей Lada, Hyundai, KIA, Renault, Volkswagen. Одновременно, фактически не растут продажи такой марки как Toyota, хотя лояльность к ней сибиряков традиционно высокая. Ни на одном региональном рынке эта марка не имеет столь высоких позиций. Также как и премиум-бренд Lexus, много лет попадающий в топовый лист региона. ■



С фильтрами **MANN-FILTER** вы получаете качественную продукцию и широчайший ассортимент для всех типов транспортных средств.

Помимо первоклассных фильтров мы предлагаем обширную сервисную, информационную и маркетинговую поддержку в презентации и продаже наших продуктов.

MANN-FILTER
Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.ru
www.mann-filter-info.ru



Пора менять пружины!



Каждый день, открывая багажник или капот, автолюбители имеют дело с работой газовых пружин, однако мало кто обращает на них внимание. Мы задумываемся о них только тогда, когда они выходят из строя. Неисправная газовая пружина – это не только неудобно, но это ещё и опасно: падающие на руки капоты, бьющие по голове двери багажника.

Так что же представляет собой газовая пружина, и как обеспечить длительный срок её службы?

- Газовая пружина – это пневмогидравлический регулирующий элемент, который состоит из герметичного цилиндра, свободно перемещающегося поршневого штока с поршнем, масла, уплотнителей и прочих компонентов.
- Газовая пружина наполняется сжатым азотом, который действует с равнозначной силой на поршень штока. Площадь поршня со стороны штока меньше, чем с обратной стороны, вследствие чего создаётся толкающее усилие. Дополнительно поршень предохраняет шток от перекоса и обеспечивает демпфирующие свойства пружины.
- Уплотнители предотвращают утечки азота и обеспечивают герметичное перемещение штока.
- Масло является смазывающим элементом и обеспечивает дополнительные демпфирующие свойства пружины в конце хода штока.

- Установка штока в цилиндр. На данном этапе пружина принимает свои очертания.
- Проточка канавки в нижней части цилиндра для фиксации направляющей сальника и заглушки.
- Эпоксидная окраска пружины для дополнительной антикоррозийной защиты, а также нанесение информации о производителе на изделие.
- Наполнение пружины газом (азотом), тестирование и насадка концевых фитингов.

Преимущества газовых пружин Kilen

Газовые пружины Kilen имеют множество очевидных преимуществ.

- **Надёжная конструкция.** Пружины спроектированы с учетом максимальной потери силы в 10% после 40000 срабатываний при температуре в 20°C и идеальном крепеже. Такой большой ресурс обеспечивается специальной технологией обработки поверхности штока и идеально подобранным сальником цилиндра. Это сочетание обеспечивает минимальное трение между штоком и сальником и в то же время препятствует выходу газа при открытии/закрытии пружины.
- **Высокое качество продукции** гарантируется современными производственными процессами и сертифицированной системой контроля качества ISO 9001 и TS16949. Используя передовые технологии, Kilen производит полный ассортимент газовых пружин, соответствующих или превосходящих качество оригинальных пружин.
- **Высококачественные материалы.** Из-за физических свойств азота внутри пружины сила действия газовой пружины уменьшается на 3,5% при каждом падении температуры на 10°C, и увеличивается, соответственно, при увеличении температуры.

Тонкости производства

Несмотря на достаточно простой внешний вид и принцип действия пружины, процесс её изготовления непростой и многоступенчатый.

- Нарезка цилиндров по заданной длине. Процесс нарезки происходит на специализированном автоматическом станке, с последующей очисткой цилиндра от смазочно-охлаждающей жидкости - для максимально качественной сварки.
- Автоматическая сварка блокирующей заглушки с резьбой для концевого фитинга с концом цилиндра. Данная заглушка будет удерживать газ и масло внутри пружины.
- Заполнение маслом для обеспечения демпфирующих свойств.
- Сборка штока: на заготовленный шток насаживаются направляющие, сальники и заглушка, которая будет удерживать газ и масло внутри пружины, а также направлять шток при движении. После насадки компоненты штока закрепляются.



ПОЭТОМУ ОЧЕНЬ ВАЖНО ПРОВЕРИТЬ СОСТОЯНИЕ ГАЗОВЫХ ПРУЖИН ПЕРЕД НАЧАЛОМ ХОЛОДНОГО ЗИМНЕГО СЕЗОНА.



Замена газовых пружин

Как и прочие компоненты, пружины необходимо менять парами. Вес капота либо двери багажника, как правило, поддерживается двумя

пружинами, которые делят нагрузку между собой. Если первая пружина плохо держит нагрузку, то вторая пружина вынуждена принимать на себя нагрузку большую, чем та, под которую она была спроектирована, что может

привести к некорректной работе механизма работы капота или багажника. Замена обеих пружин обеспечит безопасность и улучшит подъемные характеристики.

АССОРТИМЕНТ KILEN НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 1500 НАИМЕНОВАНИЙ, ПОКРЫВАЯ ПОЧТИ ВСЕ ЕВРОПЕЙСКИЕ И АЗИАТСКИЕ БРЕНДЫ АВТОМОБИЛЕЙ. НОВЫЙ КАТАЛОГ ГАЗОВЫХ ПРУЖИН ЗА 2017 ГОД ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ БОЛЕЕ 150 НОВЫХ ЕДИНИЦ ПРОДУКЦИИ.



Специалист по пружинам



винтовые пружины



рессоры



газовые пружины



спортивные пружины

Поставщик полного ассортимента пружин качества оригинала

Полный ассортимент, Доступность, и Сервис

www.kilen.ru

Новые технологии во фрикционных материалах*



F510™ - новое решение по фрикционному материалу для использования в сложных температурных условиях при эксплуатации сцепления

- Стройки,
- Высокий уровень загрузки,
- Частая смена водителей,
- Вождение на крутых склонах и подъемах.



OE
качество



Качество фрикционного материала **F510™** помогает вашему автопарку делать свою работу



Онлайн каталог «My Valeo Parts»



*Использование фрикционных материалов по новым технологиям поможет снизить расходы по содержанию автопарка

Valeo

Ускорение на победу



РЕКОМЕНДОВАНО ДЛЯ
РОБОТИЗИРОВАННОЙ
ТРАНСМИССИИ



Наведи!
+ видеоматериал.
Подробнее на стр. 6.



Фрикционный материал F830™ для большого пробега

- Мягкое переключение передач (без вибраций, без проскальзывания),
- Непревзойдённый коэффициент сцепления,
- Высокое сопротивление износу.



БЕЗ
АРАМИДА

Артёмов 999161

OE
качество



Качество
фрикционного
материала F830™
помогает вашему
автопарку делать
свою работу

000 «ВСП» <https://ru.valeoservice.com/ru>
107140, г. Москва, ул. Русаковская, 13, оф. 6
Тел.: +7 495 984-06 96, факс: +7 495 787-59 92
E-mail: vsr.info.mailbox@valeo.com
Горячая линия Валео в России: 8 800 555 52 50



Онлайн каталог
«My Valeo Parts»



Valeo

▶▶▶ FIT SERVICE ЗАПУСТИЛ ВСЕРОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕТСКИХ АВТОГОРОДКОВ

Федеральная сеть автосервисов FIT Service запустила Всероссийский марафон безопасности детей на дороге «Зебра». По итогам этого социального проекта, который продлится до 10 декабря, будут собраны средства для строительства детских учебных автогородков. Благотворительный марафон в 2017 году охватит 42 города России. В регионах его поддерживают ГИБДД и общественные организации.

Всероссийский марафон «Зебра» — это комплексный социальный проект, направленный на заботу о безопасности детей на дорогах. Он призван обратить внимание автомобилистов на проблему детского травматизма, а родителей — на то, как важно обучать своих детей безопасному поведению на проезжей части. Марафон охватит 42 города страны: от Москвы до Владивостока. Ожидается, что в нем примут участие более 2000 человек.

В рамках марафона автомобилистов приглашают пройти диагностику тормозной системы — узлов, которые напрямую влияют на безопасность не только водителей, но и пешеходов. Все собранные средства будут направлены на строительство нескольких детских учебных автогородков, где дети и подростки смогут на практике изучать правила дорожного движения и отрабатывать навыки безопасного поведения на проезжей части. Автогородки планируются оборудовать светофорами, дорожными знаками, перекрестками и разметкой.

Поучаствовать в марафоне «Зебра» может каждый человек, вне зависимости от наличия автомобиля. Можно рассказать в своих социальных сетях, как вы учите своих детей безопасности на дорогах, и поставить хештег #марафонзебра. Либо пройти диагностику тормозной системы на любом автосервисе FIT Service. Узнать



больше о марафоне безопасности «Зебра» можно на сайте зебра.дети.

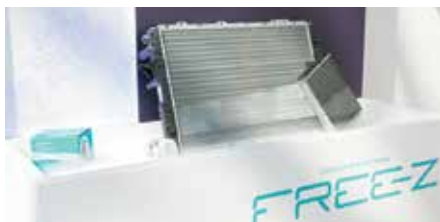
— Марафон «Зебра» — это ежегодный проект, который будет развиваться. Помимо строительства учебных автогородков мы планируем обеспечивать школы и детсады одеждой со светоотражающими элементами, — говорит директор сети FIT Service Данил Соловьев.

▶▶▶ ВОДЯНЫЕ НАСОСЫ FREE-Z ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Немецкая компания Carberry GmbH, поставляющая на российский рынок радиаторы для систем охлаждения под торговой маркой FREE-Z, расширила ассортимент для рынка aftermarket.

Новая товарная группа — водяные насосы — включает в себя свыше 90 артикулов. Среди новинок помпы для популярных моделей отечественного авторынка, таких как Ford Focus, Hyundai Solaris, Kia Rio и других моделей ведущих зарубежных автопроизводителей.

Важнейшую роль в работе всей системы охлаждения двигателя играет именно помпа. До 50 процентов отказов автомобилей связано со сбоями в работе системы охлаждения. Перегрев двигателя, падение компрессии, появление



шумов и, в конечном итоге, сокращение ресурса двигателя — вот лишь неполный перечень неприятнейших последствий нарушений теплового режима двигателя. Поэтому появление на рынке автокомпонентов для постгарантийных автомобилей качественных водяных насосов представляет вполне определенный интерес для самого широкого круга автовладельцев.

Вся продукция FREE-Z полностью отвечает требованиям безопасности дорожного движения и европейским стандартам качества, что подтверждается соответствующими сертификатами. Гарантия производителя на всю продукцию — 1 год. Помимо этого, существует целый ряд конструктивных особенностей и инновационных решений, выгодно отличающий помпы производства компании Carberry от аналогичной продукции других поставщиков. Это, например, усиленный подшипник вала, значительно увеличивающий срок службы помпы, а также позволяющий увеличить «угол атаки» лопастей крыльчатки и количество прокачиваемой охлаждающей жидкости.

▶▶▶ NGK ВЫВОДИТ НА РЫНОК ПЯТЬ КАТУШЕК ЗАЖИГАНИЯ ДЛЯ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ АВТОКОНЦЕРНОВ PSA И GM

Компания NGK Spark Plug расширила ассортимент катушек зажигания пятью новыми типами, предназначенными для последних моделей General Motors, Peugeot-Citroën, Land Rover и Ford.

Новые позиции относятся к типу индивидуальных катушек зажигания, причем четыре из них предназначены для моделей не старше четырех лет.

Новая катушка зажигания NGK U5331 выпущена для малообъемных двигателей GM B10 и B14, например, Opel Adam 1.0 и Opel Astra 1.4. Появление этой позиции в каталогах NGK позволило увеличить охват модельного ряда концерна General Motors комплектующими этого типа до 95%.

Катушки NGK U5332 и NGK U5334 для малообъемных моторов серий EB2 и EB0,

производимых Peugeot-Citroën, разработаны для автомобилей Peugeot 5008 и Citroën C4 Cactus. С их появлением 92% моделей PSA будут обеспечены комплектующими NGK Spark Plug для рынка вторичной комплектации.

Катушка зажигания NGK U5333 адаптирована к конструкции двигателей семейства Ford EcoBoost — в частности, она предназначена для автомобилей Ford Focus RS 2.3. Также она может быть установлена на Range Rover Evoque 2.0.

Пятая новинка — катушка зажигания NGK U5182 — адресована моделям Ford, распространенным преимущественно на северо-американском рынке и для пикапов Ford F-Series, внедорожника Ford Explorer и маслака Ford Mustang.



«Запуск пяти новых катушек зажигания укрепляет наши позиции поставщика всего спектра комплектующих для автомобильных систем зажигания на рынке вторичной комплектации», — комментирует Дэвид Лой, директор по маркетингу NGK Spark Plug Europe.

OSRAM NIGHT BREAKER®

10
ЛЕТ

БОЛЬШЕ БЕЗОПАСНОСТИ.
БОЛЬШЕ ВИДИМОСТИ.
БОЛЬШЕ СВЕТА.



Укроти ночь вместе с OSRAM NIGHT BREAKER®
10 лет безопасного вождения



Свет – это OSRAM

OSRAM

Ремонтные комплекты LuK RepSet 2CT концерна Schaeffler

доступны теперь для автомобилей Ford, Hyundai, Kia и Renault

Компания Schaeffler, являясь новатором в области разработок систем сцепления, представляет инновационные ремонтные комплекты и специальный инструмент для замены двойного сухого сцепления. Наш ассортимент продукции для независимого рынка автозапчастей продолжает расти. Новинкой, представленной нашими инженерами, стали комплект LuK RepSet 2CT и специальный инструмент для автомобилей Hyundai и Kia, а также для новых моделей Ford и Renault.

Компания Schaeffler выпустила ремонтные комплекты LuK RepSet 2CT в трех новых исполнениях, для шестиступенчатых трансмиссий автомобилей Ford (DPS6, 1,0 л), Hyundai и Kia (D6GF1), а также Renault (DC4, бензиновые двигатели). «С момента выхода комплектов LuK RepSet 2CT на рынок, а именно, с их презентации на выставке Automechanika 2012, мы являемся единственным производителем, который предлагает подобное техническое решение для ремонта двойных сухих сцеплений. Благодаря последнему расширению ассортимента, наш охват рынка составляет сейчас 80 процентов. Таким образом, мы уже хорошо подготовлены к будущим изменениям в сфере обслуживания транспортных средств – даже к росту мирового рынка с сегодняшних 17 миллионов автомобилей в год до 40 миллионов в 2025 году», – говорит Рувен Даниэль (Rouven Daniel), директор по маркетингу и коммуникациям компании Schaeffler Automotive Aftermarket.

Помимо собственно узла двойного сцепления в комплект включены все компоненты, необходимые для замены системы двойного сухого сцепления автомобиля той или иной модели. Здесь Вы найдёте направляющие втулки, стопорные кольца и зажимные винты, а также приводные компоненты сцепления (рычаг и подшипник).

С новым модульным комплектом инструментов LuK ремонт систем двойного сцепления автомобилей Ford, Hyundai, Kia и Renault становится вдвое проще. Дополнительные комплекты инструментов, разработанные для конкретных моделей автомобилей, предназначены для совместного использования с базовым комплектом. Новый комплект инструментов приходит на смену тому, что до сих пор выпускался для двойного сцепления коробки переключения передач Renault. Однако для неё теперь выпускается и новый дополнительный комплект, который можно объединить с предыдущим и использовать, как прежде.

К каждому ремонтному комплекту LuK RepSet 2CT и комплекту инструментов прилагается USB-носитель с подробной информацией на восьми языках о технических особенностях продукции и о порядке ее установки.

Ремонтные комплекты LuK RepSet 2CT теперь доступны для автомобилей Ford, Hyundai, Kia и Renault. Каждый комплект содержит все компоненты соответствующих узлов и все необходимые для профессионального ремонта крепежные элементы.



Дополнительные комплекты инструментов разработаны для конкретных моделей автомобилей Ford, Hyundai, Kia и Renault. Они выпущены на смену базовому комплекту для автомобилей Renault, с которым, однако, их можно совместно использовать.



Базовый комплект специального инструмента – основа предлагаемого нами модульного решения. Его можно использовать совместно с любым дополнительным комплектом для автомобиля той или иной марки и модели.



Комплект монтажных инструментов используется, когда необходимо установить обратно после демонтажа узел двойного сцепления и транспортировочное крепление.



РЕМОНТНЫЕ КОМПЛЕКТЫ LUK REPSET 2CT ДОСТУПНЫ ДЛЯ СЛЕДУЮЩИХ МАРК И МОДЕЛЕЙ

Марка	Двигатель	Трансмиссия	Артикул	
Alfa Romeo, Fiat		6-ступенчатая коробка передач C635	602 0003 00	
Audi, Seat, Skoda, VW		7-ступенчатая коробка передач 0AM	602 0001 00	
			602 0002 00	
			602 0006 00	
Ford	1,0 л	6-ступенчатая коробка передач DPS6	602 0014 00	новинка
	1,6 л / 2,0 л	6-ступенчатая коробка передач DPS6	602 0008 00	
Hyundai, Kia		6-ступенчатая коробка передач D6GF1	602 0014 00	новинка
Renault	бензиновый	6-ступенчатая коробка передач DC4	602 0013 00	новинка
Renault	дизельный	6-ступенчатая коробка передач DC4	602 0005 00	

КАЖДЫЙ КИЛОМЕТР ВЫГОДНЕЙ С SHELL RIMULA

**ИЗ ЧЕГО
СКЛАДЫВАЮТСЯ РАСХОДЫ
НА ОБСЛУЖИВАНИЕ
ГРУЗОВОГО АВТОМОБИЛЯ**



КАК СОКРАТИТЬ ГЛАВНЫЕ РАСХОДЫ

**МОТОРНОЕ МАСЛО
SHELL RIMULA R6 LME 5W-30
С ТЕХНОЛОГИЕЙ DYNAMIC
PROTECTION PLUS***

* усиленная динамическая защита



МЕНЬШЕ РАСХОДЫ НА ТОПЛИВО:

- Снижение расхода масла на долив
- Снижение внутренних потерь на прокачку масла
- Ускоренный запуск двигателя в морозы



МЕНЬШЕ РАСХОДЫ НА ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ:

- Увеличение интервалов замены
- Сокращение времени простоя техники



МЕНЬШЕ РАСХОДЫ НА РЕМОНТ:

- Предотвращение износа деталей двигателя
- Защита от коррозии, отложений и окисления

Заработать на ОСАГО можно

Вы думаете, на ОСАГО нельзя заработать? Вы ошибаетесь. Мы не обещаем «золотые горы», но то, что ОСАГО способно не только окупаться, но и приносить стабильную (стабильную – ключевое слово) прибыль при правильной организации процесса, – совершенно точно. О том, как этого добиться, читайте в данном материале.



Давайте сразу уясним себе: ОСАГО это объективная реальность. Ее нужно научиться подстраивать под себя, потому что от нее никуда не уйти. Не стоит тешить себя иллюзиями, что по ОСАГО начнут платить с учетом износа – не начнут. Очередные поправки в закон по этому поводу в очередной же раз были шумно отклонены – слишком мощное лобби имеет страховой бизнес в законодательных учреждениях, чтобы его можно было так просто перебороть. А потому давайте исходить из того, что есть, тем более, что, как мы уже сказали, и в существующих условиях при правильной организации дела можно нормально зарабатывать, повысив средний заказ-наряд на 20-30%.

И прежде всего ответьте себе на такой несложный вопрос: кто приносит станции экстрэ деньги при работе по ОСАГО? Маляр? Жестянщик? Мастер-приемщик? Да, эти люди приносят деньги – они зарабатывают для станции, вне всякого

сомнения, но действительно дополнительную прибыль способен получить тот сотрудник, который занимается взаимодействием со страховыми компаниями. Тот, кто проводит калькуляцию, выполняет согласования и т. д. На разных СТО его должность называется по-разному: менеджер, мастер, даже инженер, но по сути это расчётчик. И эта работа далеко не из самых простых. На такую должность нельзя брать «человека с улицы», с «тремя классами образования». Это не может быть «красивая девочка», освоившая Microsoft Office и умеющая разве что изящно нажимать на клавиши. Это должен быть хорошо подготовленный специалист, разбирающийся в нюансах современных программных комплексов, осуществляющих подсчет убытка. Только такой человек имеет возможность выбить для станции дополнительные деньги чуть ли не из воздуха.

В настоящий момент можно выделить две модели взаимодействия страховых



компаний и СТО. **Первая модель** — это «Ренессанс», «АльфаСтрахование» и «Росгосстрах». Они в направлении на СТО уже включают первичную калькуляцию. Станция получает эту калькуляцию, осматривает машину, добавляет скрытые дефекты, согласовывает со страховой и формирует заказ-наряд. Вторая модель — «Ингосстрах», «Югория», «Согласие». Они выписывают в чистом виде направление, станция осматривает машину, составляет расчет и потом согласует его с СК, но не сумму в целом, а буквально по позициям — это делаем, а это нет.

Данные модели прочно прижились на благодатной почве ОСАГО, и третьей, скорее всего, не возникнет. Даже несмотря на то, что обе модели имеют серьезные недостатки.

Практически все расчеты СТО и страховых компаний сегодня производятся через программные комплексы Audatex и DAT, слесарку чаще всего калькулируют в Autodata (которая с недавних пор принадлежит «Аудатексу»). Люди, работающие с этими программами с той и с другой стороны, уверены, что они отлично знают эти платформы и разбираются в их мельчайших нюансах. Однако мало кто понимает, что программа — это только инструмент. Инструмент со своими строго обозначенными возможностями и определенным функционалом. Да, это абсолютно адекватные современные программные комплексы, производящие точный расчет в автоматизированном режиме, но очень часто корректно выполнить этот расчет без человеческого вмешательства просто невозможно. И производители IT-решений этого не скрывают. Они постоянно дают подсказки, пишут комментарии, вот только на эти подсказки и комментарии расчетчики и в страховых компаниях, и на СТО, как правило, не обращают внимания. А обращать внимание надо, надо очень четко следить за рекомендациями

производителя программного комплекса и всегда их выполнять. Кроме того, нужно учитывать требования автопроизводителя в отношении ремонта его автомобиля. Только тогда ОСАГО из убыточной обузы превратится в прибыльное направление бизнеса.



Чтобы не быть голословными, приведем примеры. Ford Mondeo, замена капота, переднего крыла и передней панели. Цвет Ice White (code 9VME5ZA). Просто автоматический расчет окраски, как говорится, в лоб, дает 5720 руб. (нормо-час — 1300 руб., норматив 4,4 нормо-часа). В целом так себе. Прибыли тут уж точно нет. Но! Составители калькуляции просто не учли, что Ice White (code 9VME5ZA) — это, оказывается, сложный цвет, и при таком цвете надо обязательно использовать метод плавного перехода — по требованию автопроизводителя, — который добавляет 0,5 часа на каждую деталь. В подсказках программы это есть, но, повторимся, кто у нас разменивается на такую мелочь, как посмотреть подсказки? А надо бы, потому что добавление этого времени возможно только в ручном режиме, автоматически ни Audatex, ни DAT это время не добавляют — это просто невозможно.

Если страховщики артачатся и не хотят добавлять, попросите у того, кто вам считает со стороны страховой его сертификат на работу с данным программным обеспечением. Сейчас такой сертификат дается на год, поскольку ежедневно вносятся сотни и тысячи изменений. Что в DAT, что в Audatex. Только самым отъявленным специалистам-отличникам его дают на 3 года.

В итоге из-за незнания только на трех работах станция теряет в данном случае почти 2000 рублей. А это треть от общей первоначально заявленной суммы.

Идем дальше: замена порога на Chevrolet Cruze. Очень часто, когда вы выбираете «комплексную работу», которая по идее должна включать все операции, оба программных комплекса выдают неполный список. Просто потому, что полный список на все очень сложно сделать. Представляете, сколько марок и моделей со всевозможными модификациями и комплектациями появилось за последние даже 10 лет? А если взять более глубокую ретроспективу? Из-за огромного массива данных, который чрезвычайно сложно подготовить и обработать, программы не на все марки и модели содержат полный список «комплексных работ», включающий все регламентированные операции. Как показывает практика, лучше обстоит дела с Большой немецкой тройкой: Mercedes, Audi, BMW. С другими европейцами очень по-разному, с корейцами хуже. Поэтому всегда проверяйте рекомендации и опять же смотрите подсказки, внося не попавшие в список операции в ручном режиме. В частности в озвученном нами примере по замене порога Chevrolet Cruze работы по нанесению антигравийного покрытия не включены в основной норматив и потому должны учитываться дополнительно. А это рублей 500-700, в зависимости от стоимости нормо-часа. Или даже больше.

Далее. Toyota Land Cruiser 150, замена переднего бампера. Окраска при стоимости нормо-часа 1400 рублей стоит 3080 руб., опять же, при прямолинейном автоматическом расчете, выдающем 2,2 н/ч на все. Однако, в руководящих документах автопроизводителя черным по белому написано, что в норматив по окраске смешивание краски не входит, поэтому надо вручную добавлять наценку на образец цвета и надбавку времени на смешивание краски. Это надо обязательно добавлять, поскольку это дает сверху еще 0,6 н/ч, то есть в озвученных ценах – 840 руб.

Чувствуете, как прибыль уже торопится к вам? Вот что способно сделать знание требований автопроизводителей и возможностей программных комплексов, умение правильно работать с программным продуктом

Нам могут возразить, мол, к технической документации автопроизводителя у независимых станций доступа нет. Действительно, официального доступа в нашей стране, к сожалению, нет, но вы же в России живете и отлично понимаете, что определенные ходы всегда существовали и будут существовать. К тому же много информации есть в тех же Audatex, DAT, Autodata. Просто не ленитесь, покопайтесь в них, пройдите надлежащее обучение, задайте вопросы – вам всегда все пояснят.

Знали ли вы, например, что на автомобилях Renault при появлении ошибки подушек безопасности после удара, даже если подушки не сработали, необходимо в обязательном порядке поменять блок? А то, что компании Ford, General Motors и Toyota требуют применять при окраске технологию плавного перехода на сопрягаемую деталь? Вряд ли. Ну тогда вот вам еще в копилку.

На автомобилях BMW 5-й серии автопроизводителем запрещено восстанавливать геометрию колесных арок. Поэтому, что бы там ни говорили в страховой, тянуть арки не соглашаемся ни за что на свете. Только замена, в соответствии с требованием завода-изготовителя. Это безопасность дорожного движения. Если страховщики не согласны – пусть пишут в российский офис BMW, в Мюнхен, да куда угодно – так делать просто нельзя и точка.

При применении окраски методом плавного перехода при использовании методики AZT в случае окраски съемных деталей код окраски Y8 следует заменить на Y7, что даст значительное увеличение подготовительного времени. На одной детали гарантированно получается плюс 1,6 нормо-часа.

На всех моделях Mercedes-Benz при ремонте или замене/частичной замене деталей в области топливного бака руководитель должен определить необходи-



мость снятия топливного бака. Это ваша ответственность! Это безопасность проведения работ – если, не дай Бог, что-нибудь случится, страховая компания вам этого не компенсирует. Поэтому будьте очень аккуратны с подобными вещами, лучше лишний раз перестраховаться, чем потом получить колоссальный ущерб и несчастный случай. И уж, коль скоро речь зашла о подобных вещах, требуйте от страховых компаний дополнительного времени на слив/заллив топлива перед окраской в окрасочно-сушильной камере. Это тоже производственная безопасность, и, как показывает практика, во многих случаях СК согласуют на это дополнительный норматив. Поэтому смело заявляйте.

Все элементы экстерьера Ford, крепящиеся на собственную клеевую основу, являются однородными (только в нашей стране по этому поводу вышло специальное техтребование завода-изготовителя в связи с «неблагоприятными условиями эксплуатации») и в случае демонтажа должны быть заменены.

А теперь об основных ошибках

Вот, например, вам нужно поменять дверь на автомобиле. Вы обращаетесь к программе и вводите код замены (E – в Audatex). Но чтобы поменять дверь, вам нужно мало того, что демонтировать старую, вам нужно ее еще и разобрать – снять обшивку, вынуть стеклоподъемники, вынуть стекло и т. д. А потом все это хозяйство установить в новую дверь – это тоже работа, это тоже трудозатраты. В этой связи учтите – операция «замена» ни в одной программе ничего такого не подразумевает! Операция «замена» это только снять-поставить и никаких больше работ. Поэтому в подобных ситуациях всегда действуйте через код «разборка-сборка» (N – в Audatex). Иначе вы

опять же теряете деньги, весьма существенные деньги.

Обращайте внимание на пересекающиеся работы, особенно при проведении ремонта или замене внутренних полостей автомобиля. Все работы по разборке, связанные с внутренними полостями, требуется вносить вручную.



Обязательно проверяйте необходимость добавления подбора цвета и выкраса образца: если эта работа доступна для выбора, значит, она не включена в подготовительное время для окраски и должна учитываться дополнительно. В среднем вам гарантирована потеря 0,6 н/ч на заказ-наряде. При подсчете по методике AZT в ОСАГО или КАСКО подбор цвета и окрашивание тест-пластины необходимо назначать дополнительно.

А теперь немного абстрагируемся от страховщиков. Скажите-ка на милость, сколько у вас в среднем стоит в отстойнике автомобиль при среднем убытке, скажем, 50 тыс. рублей? Скорее всего, два-три дня. И что, просто так стоит? Поздравляем – вы снова теряете деньги, хотя могли бы заработать.

Как говорят иностранные коллеги, на подобные ситуации у станции априори должен быть подготовлен прайс-лист из 50 позиций! Как показывает практика –

10% услуг клиенты обязательно возьмут. И не надо ничего навязывать автоладельцам. Просто потрудитесь поподробнее изучить машину, провести легкую, но всестороннюю диагностику. Проверьте колодки – сколько им еще жить осталось – и перезвоните клиенту загодя, за какое-то время до срока, когда по вашим прикидкам колодки нужно будет менять.

Пробегитесь сканером по блокам – почитайте коды ошибок, и когда клиент придет, без всякого давления, как бы невзначай, предъявите ему их. Пусть подумает. Обозначьте критические моменты. Проверьте лампочки, натяжение ремня ГРМ, уровень масла и других технических жидкостей и т. д.

У вас в руках огромный капитал потенциального заработка – возьмите его. Вы платите за привлечение клиентов, а они у вас бездарно пропадают под окном. И еще раз – главное, ничего не навязывать. Продайте клиенту будущую услугу, которая ему, как вы поймете по результатам диагностики, в любом случае понадобится. На каждую машину составляйте карту будущего ремонта!

И несколько слов о так называемых «автоюристах». Вот мы все правильно сделали, красиво посчитали, отдали клиенту машину, он доволен, а через месяц приходит к вам на пару с автоюристом и начинает предъявлять претензии. Что тут делать?

Первый вариант – страхование профессиональной ответственности СТО. Такая услуга сейчас есть на рынке. Стоит не очень дорого. Страхуемый риск: причинение вреда имуществу юридических и/или физических лиц (потребителей работ, услуг) вследствие недостатков выполненной Страхователем работы при ремонте автотранспортных средств по направлению на СТО Страховыми организациями. Вам вообще не придется ничего делать или оправдываться. Пришел юрист, начал грозить – вы со всем соглашаетесь и получаете страховое возмещение. Элементарно, просто.

Второй вариант – введение должности специалиста по качеству. Вообще, строго говоря, сегодня становится все важнее иметь на станции специалиста по качеству – в самом ближайшем будущем без него будет реально невозможно работать. С одной стороны, он позволит принять больше автомобилей от страховщика. С другой – будет вашей надежной защитой при спорных ситуациях, поскольку сейчас заказ-наряд по ОСАГО это пшик, не имеющий никакой юридической силы. Юридическую силу имеет только экспертное заключение, и если у вас будет свой эксперт в должности пускай даже не «специалиста по качеству», а напрямую «эксперта по качеству», вам будет в разы проще ре-



шать возникающие в процессе взаимодействия с контрагентами щекотливые ситуации.

Очень часто расчеты страховой компании и СТО различаются. Чтобы обоснованно объяснить страховщикам, что они не правы, и получить с них большую сумму, необходимо экспертное заключение. Такое заключение может дать свой эксперт. И тогда согласование пройдет гораздо проще.



Другой момент. Принимать и сдавать автомобили так, как вы всегда это делали, в настоящее время уже нельзя. Это как раз на тот случай, когда вроде бы довольный ремонтом клиент через неделю-две возвращается под ручку с автоюристом и заявляет, например, что из-за ДТП у него не работает коробка, а вы ему ее не починили. Вы, конечно же, тотчас в страховую, а там отвечают: дело закрыто – это ваша проблема, что вы не согласовали скрытый дефект, те-

перь уже поздно. И вы остаетесь один на один, по сути, с мошенниками.

С этим поможет бороться только знание закона и наличие в штате грамотного эксперта/специалиста по качеству. По неофициальной статистике, армия «черных автоюристов» достигла уже почти 3000 человек. Они постоянно учатся, приобретают, в том числе, и технические знания. В следующие годы их основная масса переключится на автосервисы в связи с реформой ОСАГО.

Поэтому уделяйте больше внимания приемке и сдаче. Не менее чем по полчаса. Проверяйте все, вплоть до ошибок блоков управления, чтобы потом вам не предъявляли вышедшие из строя коробки. И естественно, по максимуму все протоколируйте, чтобы придраться было невозможно.

А также всегда помните, что сроки ремонта – жесткие. Строго 30 дней. Запчасти могут идти неделями. Поэтому, чтобы избежать неприятностей в дальнейшем, при первом появлении клиента с направлением от СК заказ-наряд не открывайте, ничего на направлении не подписывайте, никакие печати не ставьте. Просто приняли, осмотрели, записали, поблагодарили. Клиенту объяснили: как придут запчасти, мы с вами сразу свяжемся. И только после того, как запчасти пришли, снова его вызываете и лишь тогда открываете заказ-наряд. Даже если вы напишете, что провели осмотр такого-то числа, уже эту дату ушлый автоюрист может привязать к началу отсчета срока ремонта. Поэтому еще раз повторим – ничего не подписывайте до прихода запчастей. В противном случае вы рискуете попасть на штрафы и жалобы. ■

▶▶▶ ЗАРЯДНЫЕ УСТРОЙСТВА С УПРАВЛЕНИЕМ ПО WI-FI СОРОКИН®

Зарядные устройства Торгового Дома СОРОКИН® предназначены для обслуживания и зарядки 12-вольтовых аккумуляторных батарей, используемых в легковых автомобилях, мотоциклах, садовой технике и т.п.

Устройства автоматические, имеют поэтапный режим зарядки в 9 стадий, программу быстрого и бережного заряда, а также память последнего режима заряда при отключении питания. Устройство безопасно для электроники транспортного средства и может быть подключено к ак-

кумуляторной батарее, установленной на транспортном средстве, в течение длительного периода времени.

Особенностью данного зарядного устройства является возможность использования его с помощью беспроводного интерфейса (Wi-Fi), обеспечивающего управление зарядного устройства с экрана Вашего смартфона. Для этого необходимо скачать и установить приложение по ссылке (QR-код) на смартфон.

Цена от 3 499 рублей.



▶▶▶ ОГОНЬ ГОРИТ, А ДОМА НИКОГО

Владельцы BMW 750i, выпущенных в 2010 г., могут жаловаться на то, что подсветка комбинации приборов не гаснет после выключения зажигания. Эта проблема проявляется на автомобилях, оснащенных опцией 6WB (dynamic digital instrument cluster – цифровая динамическая комбинация приборов). При этом в памяти блока управления не возникает ни одного кода ошибки.

Причиной данной проблемы является исключительно ошибка программного обеспечения. Поэтому заменой компонентов/узлов ее не решить.



1. Произвести тестирование транспортного средства, используя последнюю версию диагностического программного обеспечения ISTA. Полностью выполните все тесты, касающиеся комбинации приборов.

2. Проведите репрограммирование с применением ISTA/P 2.51.2 или более свежей версии (новый уровень интеграции F001-13-11-503 или выше).
3. До перепрограммирования всегда подключайте одобренное BMW зарядное

устройство. Обратите внимание на то, что ISTA/P будет автоматически перепрограммировать и кодировать все программируемые модули управления, не имеющие последней версии программного обеспечения.

▶▶▶ НАДО МЕНЯТЬ

Владельцы автомобилей Jeep Wrangler, оснащенных двигателем объемом 2,8 л, выпущенных в интервале между 4 января 2011 г. и 7 января 2011 г., могут жаловаться на то, что компрессор недостаточно охлаждает воздух в салоне. Если это произошло, проверьте серийный номер компрессора кондиционера. Он располагается в задней части компрессора.

Все компрессоры, серийный номер которых начинается с «010», должны быть немедленно заменены. Никакой ремонт не может вернуть их к исправному функционированию, поскольку проблема обусловлена, скорее всего, серьезным повреждением вала компрессора (глубокие царапины, сколы, выкрошения и т. д.) в месте уплотнения.

Только замена компрессора в сборе позволит устранить данную неисправность.



Артикул	Наименование
55111401AF	Компрессор кондиционера
82300101AB	Хладагент «R-134a A/C Refrigerant»
05114554AB	Масло для кондиционеров «VC-PAG 46 A/C Compressor Lubricant», 210 мл

PARTS-MALL

PARTS-MALL

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

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



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

PME

FILTER

BRAKE PAD

PME

AUDI

A3 96-03
A4 B8 01-06
A6 C7 12-

BMW

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

Nissan

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

Suzuki

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

M-Benz

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

Honda

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

Toyota

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

Renault

FLUENCE 09-
MEGANE 02-08
SANDERO B0 07-

Peugeot

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

Opel

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

Mitsubishi

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

Chevrolet

TRAILBLAZER(T360) 02-09

Skoda

OCTAVIA 96-10

Volkswagen

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

Ford

EXPLORER B 91-01
FIESTA 08-
FOCUS 11-

Mazda

2 DE 07-

FORD

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

Honda

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

Mazda

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

Mitsubishi

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

Nissan

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

Opel

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

Peugeot

206 96-10

Renault

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

Suzuki

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

Toyota

AURIS(E150) 06-
AVENSIS VERSO 01-09
CAMRY(XV30) 01-08
CAMRY(XV40) 06-11
COROLLA(E120) 00-
COROLLA(E140) 06-
HIACE(H200) 04-
HILUX(7) 05-10
LAND CRUISER PRADO (J120) 02-09
PRIUS(XW30) 09-
YARIS(YARIS2) 05-

Volkswagen

CADDY 04-

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



PARTS-MALL
CORPORATION

PME

brings you success!

Великая французская автосервисная революция

Все-таки есть у французов что-то революционное в крови. Не слабеют духом потомки санкюлотов, и спустя даже двести с небольшим лет они готовы совершить новую революцию. Правда, уже не такую глобально-социальную, а распространяющуюся только на одну отрасль – отрасль послепродажного обслуживания автотехники, – но, тем не менее, способную иметь самые решительные последствия по всему миру.



Впрочем, обо всем по порядку. Итак, Франция. Современная Франция, отнюдь не лидер европейского автомобильного рынка. Конечно, она не в аутсайдерах, у нее, скажем, так твердые средние позиции (учитывая масштабы государства и уровень экономического развития) с парком более 31 млн автомобилей (здесь и далее, если это не оговорено отдельно, данные ZePros) и плотностью 58,46 автомобилей на квадратный километр. По этим параметрам она уступает своим соседям — Германии, Великобритании и даже Италии. Хотя, что там говорить про Италию. В Бенилюксе «на троих» плотность парка примерно в три раза выше, чем во Франции, а количественный состав лишь наполовину меньше. Испания уже дышит в спину, Польша стремительно нагоняет.

И что же Франция? Франция, скажем так, в раздумьях. А как же иначе? Судите сами. Во Франции один из самых молодых парков – средний возраст автомобилей 8,8 лет (только в Великобритании и России парк моложе). При этом люди ездят довольно много, наматывая в среднем за год 13100 км. На запчастях по европейским меркам тратят немного (парк-то молодой) – в среднем 390 евро в год. Поэтому и обороты рынка послепродажного обслуживания так же умеренные: 14,5 млрд евро оборот аптекаркета, 12 млрд оборот автокомпонентов. Соотношение независимого сегмента к официальному: 65% к 35%.

Но автосервисных станций во Франции огромное количество – 36 000. Больше только в Испании (37300). Причем разница



в количестве независимых СТО и дилерских центров минимальная – 21000 против 15000. В той же Испании независимый сектор однозначно превалирует с огромным перевесом – 32000 против 5300. Естественно, в такой обстановке конкуренция даже не между секторами, а вообще всех против всех (взвесьте еще раз все факторы: парк, плотность, оборот и т. д.) — обострена до предела. Добавьте сюда то, что самые популярные в стране марки, конечно же, французские (по доле в парке): Renault, Peugeot, Citroen. И вы поймете, что революционная ситуация, как говаривали классики, вне всякого сомнения назрела.

Автобизнес Франции сейчас подобен шахматной доске, на которой разыгрываются очень сложные партии гроссмейстерами международного уровня. В очень интенсивной и длительной битве свои пешки уже разменяли и автопроизводители, и производители автокомпонентов. Но им удалось четко обозначить линию, отделяющую OES от IAM, введя территорию оригинальных и неоригинальных запчастей. Казалось бы, ситуация стабилизировалась, но затишье или



скорее паритет, продлились недолго. После нескольких лет отстаивания своих позиций дилеры и автомобильные бренды вдруг выказали серьезную заинтересованность в неоригинальных запчастях. В 2014 году Volkswagen реструктурировал свою логистику. В результате достигнута почти мгновенная доступность деталей через сеть из 850 дилеров, а доля удовлетворения клиентских заявок (так называемый service gate) приблизилась к 96%.

Но основной сыр-бор начался, когда в 2016 году группа PSA открыла во Франции 40 региональных центров и запустила складской комплекс для вторичного рынка в городке Везуль. Здесь теперь содержатся запчасти восьми OEM-производителей, отобранных PSA для своего каталога послепродажного обслуживания и для дистрибьютора автокомпонентов Mister-Auto, приобретенного еще в 2015 году. PSA не исключает возможности прохождения через сеть своих региональных центров продукции IAM (независимого рынка), если того требуют сроки поставки автозапчастей. Смелый подход, считают эксперты, но он вполне оправдан, когда идет речь об обеспечении доставки автокомпонентов СТО до трех раз в день, в течение 90 минут. В свою очередь Renault, переосмысливая свою логистику с целью ее улучшения, предпочла воспользоваться уже существующей сетью дистрибуционных центров, купив 35% долю в известном дистрибьюторе Exadis (9 территориальных складских локаций), принадлежащем независимой группе Laurent.

Laurent занимает второе место в рейтинге Top 100 Parts Distributors France с оборотом в 136 миллионов евро в 2015 году. Автопроизводитель и компания Ciscag, торговое подразделение дилерской группы Renault, получили 23,5% и 11,5% соответственно (всего 35%). Весомые преимущества от данной сделки надеются получить все стороны. Группе Laurent инвестиции со стороны Renault позволят оптимизировать свою логистическую структуру для улучшения предоставляемых услуг и расширения географического охвата.

Renault намеревается использовать возможности дистрибьютора для реализации своих мультибрендовых (то есть для автомобилей разных марок под фирменным брендом Motrio) автозапчастей.

Примечательно то, что чуть раньше в Италии был выкуплен другой независимый оптовик – компания Pivi Ricambi.

Автодилеры, видя все эти тектонические телодвижения в стане «больших фигур» – своих вендеров, тоже решили включиться в процесс, выстраивая определенные стратегии. Так в летом 2016 г. PGA Motors – один из ведущих французских автохолдингов с оборотом 3,9 млрд евро, продавший в 2015 г. 109485 новых и 106749 подержанных автомобилей – приобрел контрольный пакет акций Aurillis Group (Flauraud). У Aurillis 21 торговая точка и большой складской комплекс площадью 16000 м², а также две дочерние компании в Испании и Италии. Таким образом, руководство PGA Motors собирается в условиях все более концентрирующейся бизнес-среды обеспечить более высокий уровень обслуживания клиентов, предоставляя им расширенный сервис и услуги.

После таких действия PSA стремительно активизировала свое вторжение в независимый сектор, а Renault во всеуслышание заявила том, что автопроизводители могут корректировать правила игры и интегрироваться в IAM (независимого рынка) – такая стратегия полностью отвечает их интересам.

На этот шаг оппонентов независимые дистрибьюторские группы пока никак не отреагировали. Они слишком поглощены внутренними процессами слияний и поглощений в борьбе за увеличение рыночной доли на фоне продолжающейся консолидации.



Революционным с нашей точки зрения можно назвать прямое вхождение автопроизводителей в IAM (независимого рынка), не то что бы на равных правах, конечно же, с существенным перевесом – это как раз очень и очень нетривиальное явление.

Автопроизводители и прежде заигрывали с постгарантийным сегментом.

Одни, как например Ford, создали отдельную линейку запчастей и уникальный бренд для нее. Другие, в числе которых Mitsubishi, Suzuki и проч., кардинально снизили цены (на 25-30%), но что бы вот так вот глубоко внедриться в IAM со своими мультибрендовыми запчастями, со своей дистрибуционной сетью – такого еще нигде в мире прежде не было. На такое способна только Франция, на такое способны только французы!

Чем все эти процессы в итоге грозят независимым СТО? На поверхности, конечно же, идет усиление конкуренции, причем, как мы говорили выше, всех против всех. Но с другой стороны, это и дополнительные возможности для развития и расширения бизнеса посредством выхода в новые сегменты, налаживания сотрудничества с новыми партнерами. В этой связи, безусловно, огромное значение приобретает эффективность взаимодействия с поставщиками запчастей. Все большую важность получает сотрудничество с крупными структурами, с торгово-закупочными группами, способными обеспечить потребности СТО и удовлетворить все их запросы в полном объеме. На первый план выходит профессионализм мастеров, уровень технического оснащения станций, способность справляться с самыми сложными и нетривиальными задачами. И тут опять мы упираемся в поддержку, которую СТО может предоставить только Группа, обладающая потенциалом всех своих участников – производителей запчастей премиального качества, аккумулирующая его и транслирующая партнерским станциям.

Кстати, использование именно премиальных запчастей тоже становится принципиальным фактором, поскольку только они могут служить залогом качественного, не вызывающего нарекания ремонта. Словом, все конкурентные преимущества обретают новое, еще более сильное звучание, и потому поддержка СТО мощными группами становится, как никогда, актуальной.

Как быстро подобные изменения придут в Россию? Сложно сказать, но то, что российский рынок развивается в русле общеевропейского, – очевидно. И потому перемен нам с вами ждать недолго, мы стремительно догоняем Европу. А значит, уже сегодня нужно думать о завтрашнем дне, очевидно, с общеевропейскими чертами и особенностями. ■

Конфликтология в автосервисе

Высокая репутация автосервиса среди клиентов — важнейший фактор стабильной работы и устойчивого финансового состояния сервисного предприятия. Сегодня необходимо дорожить каждым клиентом. При некачественном ремонте или обслуживании автомобиля у посетителя остается негативный «осадок». Этот негатив он может выплеснуть в интернет, в социальные сети, где этот убийственный для репутации предприятия случай может «подвиснуть» на несколько лет. Наш материал о том, какой алгоритм приемлем при возникновении конфликта и как предупредить зарождение спорных ситуаций.

Эксперты статьи:

Дмитрий Макаров,
директор СТО (г.Серпухов)

Геннадий Чикирев,
директор СТО (г.Калуга)



Клиент всегда прав

Исходный посыл состоит в том, что оценка качества работы сервиса с точки зрения клиента не всегда совпадает с представлением, которое складывается у владельцев и сотрудников СТО. Крайний случай – это открытый конфликт между клиентом и сотрудниками и руководителями сервисного предприятия.

Каждая компания стремится создать такую модель отношений с клиентом, чтобы он надолго оставался лояльным, для чего необходимо наладить доверительные отношения. При этом одной из самых распространенных ошибок в автосервисах, которая приводит к потере постоянных или потенциальных клиентов, является неспособность менеджеров или мастеров-приемщиков провести необходимые разъяснения, что в конечном итоге подрывает доверие к сервису. Главный принцип, который должны донести руководители до сотрудников автосервисов: чем честнее и порядочнее работает исполнитель, тем меньше у автосервиса проблем с клиентами. Как правило, основными факторами (причинами) конфликтных ситуаций являются некачественный ремонт, брак в работе. Другая причина возникновения конфликтной ситуации – завышенный ценник: стоимость ремонта оказалась более высокой, чем озвученная вначале. Третья причина, наиболее часто повторяющаяся, — несоблюдение предприятием установленного

срока ремонта. Значительно реже причиной конфликта становится повреждение автомобиля в автосервисе. Например, появились новые царапины на кузове и т.д. Бывают и совсем нестандартные случаи.

И еще. Как правило, в подавляющем числе СТО коллектив состоит из 5-10 специалистов. Это в основном технический персонал, не всегда культурный, часто не знакомый с правилами и стандартами обслуживания. Они не умеют оформлять документы, не понимают, что такое юридическая ответственность. От этого тоже возникают недовольство, конфликтные ситуации, нарушения. И здесь должны вступать в свои права технологии. Как действовать, чтобы погасить конфликт? Как удержать клиента, чтобы он не ушел к конкуренту? Проще говоря, как разобрататься с последствиями и вернуть утраченную репутацию?

Клиентоориентированное конфликтоведение

Как правило, в конфликтных ситуациях, когда от недовольного клиента исходит негатив и он готов «взорваться», необходимо, чтобы сотрудник автосервисного центра сделал все от него зависящее, чтобы конфликт не набирал обороты. В такой ситуации нужно знать и применять профессиональный подход по «гашению» конфликта. Нельзя начинать спорить с возбужденным клиентом, пре-

рывать его, надо позволить сначала ему выговориться. Да, в это время заказчик раздражен и попросту не станет слушать аргументы противоположной стороны. Лишь после того, как заказчик выговорился, следует дать понять, что его претензии воспринимаются сотрудниками сервиса всерьез. Необходимо показать, что к его ситуации относятся с сожалением, выразить его открыто, но при этом нельзя обвинять подчиненных в халатности или неопытности (у клиента может сложиться впечатление, что специалисты СТО малоопытны и некомпетентны). Это лишь придаст уверенность автовладельцу в том, что в следующий раз надо выбрать другую СТО.

После того, как клиент высказал претензию, надо задать уточняющие вопросы, чтобы пришло понимание, чем именно недоволен клиент. На этом этапе важно показать заказчику, что противоположная сторона разделяет его чувства, что автомобилист в лице переговорщика от СТО находит понимание. Не стоит также сразу выказывать клиенту свою правоту. Обязательно следует перед ним извиниться.

Желательно предложить клиенту несколько способов выхода из конфликтной ситуации. Предоставленный ему выбор направит заказчика на конструктивный путь решения возникшей проблемы.

Как правило, тот, кто «разруливает» конфликт в автосервисе, должен вести разрешение проблемы до конца, контролировать исполнение работы. Нельзя перепоручать другому сотруднику решение проблемы клиента. И в заключение необходимо убедиться, что проблема заказчика решена. Данный алгоритм решения конфликта позволит превратить клиента из недовольного в лояльного. Вообще, в большинстве случаев решение вопроса в пользу клиента экономически выгодно.

И наконец, сотрудник автосервиса, который работает с недовольным клиентом, должен быть внутренне спокоен. Если нет внутреннего спокойствия, то лучше призвать другого сотрудника для разрешения конфликтной ситуации.

Конфликт в интернете

Сегодня, в век развития электронных технологий, появился новый способ обнародования конфликтов - негативная ситуация может выплеснуться во всемирную паутину. Поэтому руководителям и специалистам СТО необходимо быть готовыми «гасить» возникающий конфликт в виртуальном пространстве. О том, что конфликтная ситуация, выплеснутая клиентом СТО в Интернет, может принести немалые убытки и нанести урон репутации сервиса, говорить не приходится. Поэтому контроль репутации автосервиса в Интернете приобретает важное значение и превращается в новое направ-



ление деятельности руководителей и сотрудников СТО.

Как правило, у независимых СТО нет большого опыта и ресурса для проведения такой политики, поэтому необходимо придерживаться ряда правил и принципов, чтобы демпфировать такие риски.

Необходимо помнить, что негативный отзыв – это не «смертельный приговор» для автосервиса. Нужно просто посмотреть на ситуацию под двумя разными углами.

Что же необходимо предпринять для того, чтобы нивелировать или даже избежать подобного негативного развития событий? Во-первых, надо понимать, что клиент может не только устно высказать претензии работникам автосервиса, но и то, что негативный отзыв может появиться спустя какое-то время, когда клиент покинет станцию. Можно просто решить и удалить запись недовольного клиента, но такой путь возможен на сайте автосервиса, но это не является конструктивным подходом. Если же запись появилась на флампе либо других интернет-ресурсах, то необходимо принять меры, написать ответ, что данный случай не останется без внимания и т.д.

На самом деле руководителю СТО необходимо искать отзывы, следить за тем, как часто упоминается автосервис в сети. Если у руководителя нет времени заниматься этим, то данный функционал можно поручить сотруднику, который принимает входящие звонки. Самый простой способ исследования отзывов об автосервисе – набрать в поисковике название и знакомиться с содержанием того, что выдаст поисковик. Это ценный пласт информации, который покажет мнение клиентов об автосервисе, о его сотрудниках, о проведенном ремонте или обслуживании, а также о степени удовлетворенности в целом. Проанализировав оценки со стороны клиентов, можно начать работу по восстановлению репутации, если она пострадала.

Для этого, во-первых, надо поблагодарить клиента, даже если он анонимен

или «спрятался» под каким-либо ником. Далее, не стоит ограничиваться только лишь абстрактным обещанием принять меры. Для чего следует задавать вопросы: когда, в какое время произошел конфликт, кто из сотрудников работал с данным клиентом и т.п. Такой подход поможет разобраться в ситуации. Необходимо также знать, что в сети есть так называемые тролли, и уточняющие вопросы помогут их отлавливать. Главное, на данном этапе показать другим пользователям заинтересованность в разрешении конфликтной ситуации.

Не помешает также просьба к лояльным клиентам оставлять положительные отзывы о сервисе. Очень эффективными могут стать отзывы от тех клиентов, с которыми возник конфликт, но который удалось разрешить. Поскольку данная информация создаст положительный образ СТО, которому удалось не только решить возникшие по вине сотрудников проблемы, но и конструктивно, с пользой для обеих сторон восстановить отношения.

Поскольку у многих автосервисов имеются собственные сайты, для улучшения репутации СТО необходимо поместить несколько материалов о том, как предприятие борется с конфликтными ситуациями, как разрешает их. Также необходимо иметь инструкцию для посетителей, где сказано о тех шагах, которые нужно сделать, если он не получил нужных услуг в полной мере. Таким образом, такая обратная связь с клиентами поможет созданию образа клиентоориентированного предприятия.

Мнение экспертов

Дмитрий Макаров,
директор СТО (г.Серпухов):

— Традиционно главным конфликтом, который возникает между клиентом и сотрудниками СТО, становится некачественно оказанная услуга. Намного реже происходят случаи, когда клиента не устраивает ценник. Встречается также

особая «каста» клиентов, которые предъявляют какие-то завышенные требования. В таких случаях, конечно, приходится идти на разговор с клиентом и убеждать его. Недоговоренность, недопонимание также являются причиной возникновения конфликтов, но это происходит достаточно редко.

У нас организация небольшая, поэтому приходится мне самому выступать переговорщиком с недовольным клиентом.

На сайте нашего автосервиса есть раздел, где недовольный клиент может высказать свои претензии. При появлении такого отзыва сразу пытаюсь ответить на него. Отзывы часто бывают необъективными, не подкрепляются никакими фактами, но тем не менее, он «висит», другие клиенты его читают и могут сделать свои выводы. И чтобы такие выводы были положительными, не портили репутацию нашего автосервиса, лучше не оправдываться, а признавать ошибку и показывать готовность компенсировать затраты. Правда, бывают и другие случаи — когда мы не можем согласиться с предъявленной претензией. Здесь не следует оскорблять клиента, потому что часто претензия бывает вызвана непони-

манием технической части вопроса обслуживания автомобиля. Для снятия остроты конфликта применяем такие инструменты как скидка. Это действует как весомый аргумент для клиента.

Геннадий Чикирев, директор СТО (г.Калуга):

— Когда возникают конфликтные моменты, то приходится руководствоваться правилом: клиент всегда прав, но, как показывает практика, клиент часто бывает не прав. Прилагаем все усилия и стараемся разрешить ситуацию. С недовольными клиентами работает мастер-приемщик. Но если ему не удастся «погасить» конфликтную ситуацию, то тогда приходится мне подключаться к решению вопроса.

Часто бывает недоговоренность, заказчик не до конца понял, не разобрался. Он - не специалист, поэтому у него возникают вопросы. В такой ситуации важно рассказать, объяснить ему, развернуть полную картину, и тогда конфликта не произойдет.

Поэтому если в процессе ремонта возникают какие-либо дополнительные

работы, важно, чтобы все они были согласованы с клиентом.

В качестве способа сглаживания острых ситуаций мы идем навстречу клиентам, делаем скидку на запчасти, на ремонтные работы и т.п. На интернет-сайте нашего автосервиса есть раздел, где клиенты могут связаться с нами. Кропотливая работа с недовольным клиентом приносит определенные плоды. Часто он бывает обиженным, а затем снова и снова приезжает к нам на обслуживание.

За все время работы у нас было лишь два случая обращения клиента в судебные инстанции. Нужно учитывать, что часто суды встают на сторону клиента, руководствуясь принципом «клиент всегда прав». У нас был в практике один случай, когда клиент после ремонта не следовал рекомендациям, в результате произошла поломка двигателя. Он подал на нас в суд. Пришлось отстаивать свою правоту, заказывать экспертизу, которая подтвердила вину клиента. Суд встал на нашу сторону. ■

ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

Тормозные колодки

WIPER CTR
FIT

Тормозные системы

Sachs **K&K**

Детали подвески

RBI CTR
JIKIU Lm

Подшипники

NSK Koyo BEARINGS

Фильтры

FIZUMI ZAKUSA
JS Lm

Амортизаторы и стойки

TOKICO

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

www.autooptima.ru

АВТО ОПТИМА

прямые поставки от производителей

г. Новосибирск, ул. 2-й Воинский проезд, 42/2, к1, тел. +7(383) 256-00-88, 213-89-89

ОТДЕЛ ПРОДАЖ: +7(383) 262-50-08 optimatorg1@gmail.com

Ремни

DECOO

Свечи зажигания

SUN NGK

Гофры

АТИНО

Пружины

N.B.K

Радиаторы

SAKURA

Ремкомплекты и прокладки

Centec

▶▶ БЕДА С ПАРАМИ

В памяти блока управления автомобилей Toyota Yaris, выпущенных в 2008 г., могут появляться некоторые ошибки, связанные с эффективностью системы улавливания паров топлива (EVAP).

Если присутствуют ошибки P0456 или P0455 и P0441, обратитесь к процедуре А. В случае наличия ошибок P043E, P043F, P2401 и P2419 – к процедуре В.

ПРОЦЕДУРА А

1. Визуально проверьте крышку топливозаливной горловины, все линии системы улавливания паров топлива и соединения на наличие утечек.
2. Отсоедините дренажный шланг топливного бака (между топливным баком и фильтром) от угольного фильтра.
3. Закупорьте соединение вентиляционного шланга топливного бака с угольным фильтром, чтобы изолировать сторону фильтра.
4. Сотрите все ошибки из памяти и снова запустите автоматический тест системы EVAP. Если появляются коды DTC P0456 или P0455 и P0441, утечка находится на стороне фильтра. Если коды отсутствуют – утечка находится на стороне топливного бака.

Обратите внимание: сторона фильтра состоит собственно из угольного фильтра, линии продувки и канала VSV. Сторона бака состоит из топливного бака, крышки топливозаливной горловины и топливозаливной горловины. Продуйте систему улавливания паров топлива свежим воздухом с помощью тестера EVAP и адаптера SST (SST: 00002-6872A / 00002-6872A-ADP2).

ПРОЦЕДУРА В

1. Выполните активный тест, используя Techstream (вакуумный насос).
2. Во время этого теста измерьте напряжение проводов датчика обнаружения утечки. Обратитесь к руководству по ремонту для уточнения нормативного (корректного) значения напряжения. **ПРИМЕЧАНИЕ.** Проверьте наличие утечек с подключенным электрическим разъемом. Цвета проводов и номера контактов могут различаться в зависимости от автомобиля.
3. Если напряжения нет, диагностируйте неисправность электрической цепи.



Переходите к следующему шагу, если напряжение присутствует.

4. Проверьте линии EVAP, особенно все места соединений, на предмет проникновения жидкости.
5. Замените узел угольный фильтр + вакуумный насос, если обнаружено проникновение жидкости. **ПРИМЕЧАНИЕ.** Если автомобиль оснащен отдельным модулем вакуумного насоса и угольного фильтра, замените только вакуумный насос. Замена фильтра необходима только в случае проникновения жидкости.
6. Сотрите все коды DTC и запустите автоматический тест EVAP, для того чтобы убедиться в устранении неисправности.

СОРОКИН®

ИНСТРУМЕНТ С ИМЕНЕМ

www.sorokin.ru
8(800)333-40-40
 бесплатный звонок на территории России

Ручной инструмент в ассортименте

Сварочные аппараты

Стеллажи

Домкраты гидравлические

Домкраты надувные

Цепи и браслеты противоскольжения

Пускозарядные устройства

Верстаки модульные

Лебёдки электрические

Сиденья

Мойки высокого давления

Мотоподкаты

Прессы гидравлические

Компрессоры автомобильные

Канистры

Компрессоры поршневые

Лежаки

Компрессоры автомобильные

Канистры

Компрессоры поршневые

Лежаки

Компрессоры автомобильные

Канистры

Компрессоры поршневые

Наведи!
+ видеоматериал.
Инструкция на стр. 6.

Фирменные магазины:

- Челябинск, пр-т Победы, 3826
- Хабаровск, Амурский б-р, 9
- Новосибирск, ул. Короленко, 25
- Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 116
- Кемерово, Советский проспект, 23
- Екатеринбург, ул. Бакинских комиссаров, 95

Magneti Marelli — больше для «больших»

Компания Magneti Marelli Aftermarket — один из основных поставщиков итальянского автопрома прочно ассоциируется с запчастями для элегантных легковых автомобилей. Однако при детальном рассмотрении ассортимента марки выясняется, что и для больших машин: тягачей и грузовиков, автобусов и спецтехники — у Magneti Marelli Aftermarket более тысячи важнейших позиций: в основном для европейской техники, и, что важно, в подавляющем большинстве это компоненты европейского же производства. Кроме того, производитель предлагает и оборудование для работы грузовых автосервисов.



www.magnetimarelli-aftermarket.ru

Поскольку оборудование **Magneti Marelli Aftermarket** пригодится при ремонте и обслуживании любых марок коммерческой техники, независимо от страны производства, с него и стоит начать. Прежде всего, как один из ведущих производителей светотехники, компания предлагает широкий спектр инспекционных и рабочих ламп для СТО. Для грузовых сервисов наличие такого оборудования особенно актуально, поскольку станции обычно отличаются большими размерами помещений, хорошо и полностью осветить которые стационарным светом сложно, да и дорого.

Качественное и удобное освещение не только облегчает жизнь механикам, позволяя быстрее и точнее осуществить диагностику и снизить вероятность ошибки при выполнении работ. Оно позволяет не забыть в машине инструмент — особенно там, где его быть не должно. Посчитайте, сколько было, к примеру, за год, потеряно инструмента: насадок, головок, ключей... Не лучше ли сразу обеспечить механиков хорошими лампами, чтобы потом не выслушивать оправданий по поводу забытых впотьмах предметах?

Компания Magneti Marelli Aftermarket давно и успешно занимается как автомобильным освещением, так и оборудованием для СТО. Поэтому разработчики, будучи хорошо знакомы с потребностями автомехаников, обеспечили как хороший свет, так и необходимую в работе СТО функциональность и эргономику. Ассортимент ламп Magneti Marelli Aftermarket относительно небольшой, при этом в нем представлены все необходимые виды осветительных устройств. Это позволяет, избежав мук выбора, полностью укомплектовать СТО продуктами одного производителя. Для каждого — от мастера-приемщика до ходовика или моториста — у Magneti Marelli Aftermarket есть подходящий фонарь.

Все лампы Magneti Marelli Aftermarket выполнены из прочных материалов, рассчитанных на эксплуатацию в условиях автосервиса. Качественные светодиоды гарантируют долгий срок службы. Гарантия производителя на лампы — два года. Хотя очевидно, что служить они должны намного дольше, постоянно оберегая СТО



от рекламационных случаев, допускаемых по недосмотру.

Для первого осмотра предназначена **карманная лампа большой мощности**, которая от всех остальных отличается типом питания — она не аккумуляторная, а на батарейках типа ААА. Это удобно именно для работников, которые большую часть времени проводят не под автомобилем и используют фонарь не постоянно — алкалиновых батареек хватит надолго. Впрочем, можно использовать и перезаряжаемые мини-пальчиковые аккумуляторы. При потреблении всего 1.3 Вт лампа выдает 80 люменов света. Верхняя часть лампы шире, что позволяет надежно удерживать ее в руке, в том числе в перчатках. Если же вдруг понадобятся обе руки, у лампы есть зажим/крюк, поворачивающийся на 360 градусов.

Для ходовика, к примеру, будет удобна **лампа на 2,5 Вт со складной ручкой**



подставкой, в которой есть мощный магнит. Также имеется и вращающийся на 360 градусов убирающийся крюк. Класс защиты лампы – IP54, что весьма кстати: мало ли что может политься из автомобиля. Свет регулируемый – от 70 до 230 люмен. Время непрерывной работы лампы на одной зарядке 3-4 часа. Вход кабеля зарядки мини-USB позволит использовать вместо штатной зарядку от смартфона (и наоборот).



Традиционная шарнирная лампа с основным светом на 3 Вт или 240 люмен – также есть в вариантах: как с обычным торцевым фонарем направленного света, так и с ультрафиолетовым. Максимальную же мощность направленного света из «ручных» ламп дает лампа с основным блоком светодиодов на 50 люмен и торцевым фонарем на 300 люмен (возможен выбор половинного режима – 150 люмен). Эта лампа высокого класса пыле-влагозащиты IP54. Съемные обратные крюки с интегрированными

магнитами – на обоих концах лампы. Кроме того, такой крюк хорошо держится в кармане или на поясе.

Самое крупное изделие в линейке Magneti Marelli Aftermarket – мечта моториста – **подкапотная лампа**. Есть как в аккумуляторном варианте, так и с кабелем. Максимальная мощность света в 2000 люмен соответствует как минимум двум традиционным «соткам». А специалистам по системе кондиционирования должна приглянуться лампа МИНИ с УФ-фонариком. Передний монолитный блок светодиодов мощностью 0.9Вт дает 90-110 люменов света. Ручка имеет утолщение на конце, поэтому не выскользнет. Крючки есть как сверху, так и снизу. Лампа очень компактная, сравнимая по размеру с «пенлайтами», но при этом гибкая, поэтому с ней легко искать утечки в труднодоступных местах. Для тех, кто не имеет дела с УФ-красителями, такая же лампа есть и в варианте с обычным торцевым фонариком вместо ультрафиолетового.

Раз уж зашла речь о работах с системой кондиционирования, нельзя обойти вниманием соответствующее оборудование Magneti Marelli Aftermarket. Для станций, часто работающих с крупным транспортом, предназначена **автоматическая станция ALASKA BUS**, также позволяющая проводить ручное и автоматическое обслуживание. Станция отличается, прежде всего, большим баллоном на 25 Кг фреона R134a, мощным вакуумным насосом производительностью 226 л/мин и компрессором с рабочим объемом 14 куб/см, обеспечивающим скорость заправки 500 г/мин. Также на работу с большими ТС рассчитаны 5-метровые шланги.

Станция позволяет проводить не только стандартную проверку вакуумом, но также проверку азотом под

давлением 15 Атм. Такая проверка предпочтительнее, поскольку полностью воссоздает условия заполненной системы и позволяет обнаружить утечку, которая может остаться невыявленной. Ведь при вакууме разница давлений между системой и средой составляет порядка одной атмосферы, плюс давление это направлено в противоположную сторону – извне вовнутрь.

Максимальную функциональность обеспечивает станция **ALASKA PREMIUM**, также с баллоном на 25 кг, в которой проверка азотом осуществляется с помощью встроенного датчика давления. Также встроена и функция промывки системы. Есть отдельные емкости для нового и отобранного из системы масла, как и быстросъемная емкость для масла POE. Добавление масла осуществляется автоматически по весу, с точностью измерения +/- 1 грамм. Еще одно отличие станции – расположение вентилятора с регулируемыми оборотами в нижней части системы, что позволяет отводить неконденсируемые газы с помощью системы вентиляции СТО.

Баллон для хладагента оснащен датчиком давления – для сигнализации о его превышении. А для предупреждения таких ситуаций предусмотрено дополнительное активное охлаждение баллона (встроенным кулером с вентилятором). С другой стороны, станция комплектуется и обогревающим поясом, обеспечивающим работу при низких температурах. И что очень важно – станция ALASKA PREMIUM может быть конвертирована под работу с новым хладагентом R-1234yf, поэтому является хорошей инвестицией на будущее. Обновление ПО станций ALASKA PREMIUM легко осуществляется через USB-интерфейс. Информация выводится на большой



LCD-дисплей, а термопринтер уже включен в комплектацию.

Для грузовых СТО Magneti Marelli Aftermarket предлагает также «промышленную» версию своего озонатора. **Озонатор M-MX4000** генерирует озон, проникающий в самые труднодоступные места внутри автомобиля и системы кондиционирования и обладает сильными дезинфицирующими свойствами (сильнее хлора). Также озон очень эффективно нейтрализует запахи, что весьма актуально для эксплуатантов междугородних автобусов – особенно таких, которым по 10 и более лет. Благодаря высокой производительности (свыше 4000 мг/ч), устройство прекрасно подходит для автобусов и транспортных средств с большой кубатурой салона, а также позволяет очень быстро обеззараживать салоны легковых автомобилей.

Что же касается запчастей, то естественно, что Magneti Marelli Aftermarket предлагает широчайший ассортимент светотехники **для европейских автомобилей и автобусов**: MAN, IVECO, RENAULT, VOLVO, FIAT, MERCEDES BENZ, SCANIA, SETRA EVOBUS. Представлены как головные фары, так и противотуманные, и сигнальные фонари. Кроме того, есть важные компоненты оптики: коннекторы, линзы и рефлекторы, блоки управления освещением. Страны производства: Италия, Чехия, Польша, Германия.

Полный ассортимент автоламп всех востребованных типов является отличным дополнением к светотехническому сегменту продукции Magneti Marelli Aftermarket. 24-вольтовые лампы в цоколях H4, H1, H7, P21W, P21 5W, PY21W, R10W, R5W, R5W представлены как в стандартном, так и в HD (повышенной устойчивости) исполнении. Также есть лампы H3, H424V100.90W, R2, HR2V, H21W, EBS R4, PBT5 1W, T4W, T3W, T5 1,2W, PB5 1,2W, PB3 1,2W, W3W, W5W, PY21W, P21W, P21 5W, C5W, C10W, C10WL.

Дневные ходовые огни Magneti Marelli Aftermarket, совместимые с 24В электросистемами, имеют европейскую омологацию, просты в установке, надежны и долговечны даже по меркам коммерческой эксплуатации — благодаря применению качественных светодиодов (около 100 000 часов беспереывной работы). Система STANDBY автоматически включает ДХО при запуске двигателя и отключает при включении фар ближнего света или ПТФ.



На стыке компетенций в оптике и электротехнике Magneti Marelli Aftermarket предлагает **более 250 разновидностей зеркал для грузового транспорта**. В ассортименте всевозможные типы зеркал: с фиксированным углом, ручной настройкой и с электрическим приводом, обзорные и панорамные, с обогревом, складывающиеся. Применимость — в основном автомобили «большой семерки», но также есть и универсальные зеркала.

Как один из ведущих производителей электротехники, Magneti Marelli Aftermarket может предложить многое в таком важном сегменте как **компоненты стартера**: втягивающие реле стартера, бендиксы, щеточные узлы и комплекты угольных щеток, диодные мосты и регуляторы напряжения. Есть также альтернаторы (генераторы переменного тока) в сборе – как новые, производства в основном Испании, так и восстановленные в Германии.

Также представлены **погружные топливные насосы, датчики (переключатели) давления масла, всевозможные переключатели**: света фар (головного освещения), переключатель рулевой колонки. А также электро-стеклоподъемники с моторами и механизмы электрического стеклоподъемника. Собираемые из высококачественных компонентов, 24 В аккумуляторы Magneti Marelli Aftermarket представлены в нескольких вариантах, включая AGM, как в OE-исполнении, так и в HD и Super HD.

Однако категориями оптики и электротехники в Magneti Marelli Aftermarket не ограничились. В предложении производителя **большое количество газовых упоров для европейской техники**. А также пневморессоры, за редчайшим исключением – итальянского производства. Не обошли вниманием и систему охлаждения: есть водяные насосы и термостаты, радиаторы отопителя и вентиляторы кабины, фильтры салона. Воздушные, топливные (дизельные) и масляные фильтры так же в наличии, и что характерно – сплошь итальянского производства.

Тормозные диски представлены в основном для моделей DAF, MAN, MERCEDES и RENAULT. А вот щетки стеклоочистителя в эквивалентном OEM качестве и исключительно европейского производства подойдут как для широкого спектра европейских тяжелых машин и автобусов, так и для ISUZU.

Наконец, **обзор ассортимента** можно завершить рабочими и главными цилиндрами сцепления, роликами и натяжителями приводного ремня и ремнями ГРМ — также в основном для «европейцев» и европейского происхождения.

Таким образом, для грузовых СТО Magneti Marelli Aftermarket предлагает и то, что подлежит замене, и свет для ее корректного выполнения, и другое оборудование. И, конечно, европейское качество всего, что фирма отмечает своей маркой с почти столетней историей! ■

▶▶▶ НОВОГОДНИЙ СЕМЕЙНЫЙ КОНКУРС ОТ СТР

В следующем году СТР ждёт новый корпоративный дизайн. Изменится внешний вид упаковки, стиль буклетов и плакатов. А также вместо нашего пузатого Ball Dogi появится новый символ бренда.



Как он будет выглядеть? Предлагаем вам нарисовать свою версию. Зовите детей на помощь! Главное – не техническое исполнение, а идея!

Для победителей подготовлены два приза и 20 дополнительных подарков.

Один главный приз вручим на основании открытого голосования – по количеству «лайков» под работой. ВНИМАНИЕ: чтобы избежать каких-либо накруток, считаем только голоса участников группы «СТР.Driving the Future».

Второго победителя определит жюри из сотрудников представительства NeoСТР в России.

Финалисты – 20 участников, набравшие большей всех «лайков» (но меньше победителей), получат утешительные призы – новогодние подарки!

▶▶▶ НОВЫЙ ТЕРМОСТАТ МАНЛЕ

МАНЛЕ представляет новинку – термостат с серийным номером ТМ 44 95, который подходит к Audi A4, A5, A8. Этот термостат обеспечивает эффективную и экономичную работу двигателя в рамках установленного температурного диапазона, а также сокращает выброс вредных веществ.



Термостаты МАНЛЕ отлично работают при любых климатических условиях: от жарких тропиков до суровых холодов. Надежно управляя контуром охлаждения, они позволяют любому двигателю быстро достичь нужной рабочей температуры, тем самым уменьшая износ двигателя.

▶▶▶ РУКОВОДСТВО ТЕХТАР ПО БЕЗОПАСНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Подготовлено краткое руководство по эксплуатации автомобиля в зимний период.

Бесплатный курс от Textar «Готовимся к зиме» включает информационную брошюру и серию видеороликов с полезными советами для автомобилистов: инструкции по техническому оснащению машины и проверке



топливной, стеклоомывательной, осветительной и других систем, советы по сбору комплекта аварийного снаряжения на разные непредвиденные случаи. Видеоинструкции Textar также напоминают водителям о необходимости адаптировать стиль езды к условиям обледенелых или заснеженных дорог и демонстрируют особенности правильного торможения и прохождения поворотов – ведь в условиях снега и льда тормозной путь может увеличиться в 10 раз.

Обучающие видео и брошюра доступны для скачивания на сайте <http://automediapro.ru/news/>



VENEPORTE ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ

- 100% аналогичность OEM/OES
- Индивидуальная сертификация деталей
- 2 года гарантии
- Качество OE по доступной цене.

+7 (495) 648-69-22
www.veneporte.ru



За звание Лучшего!



Конкурсы профессионального мастерства среди специалистов автосервисов давно стали традиционным смотром опыта, квалификации и знаний автомехаников. В ноябре в Москве, на базе Инжинирингового центра SMART при поддержке ведущих мировых производителей автокомпонентов: KYB, Hella, Gates, Dolz, Calorstat by Vernet, Castrol, FRAM, состоялся конкурс «Лучший автомеханик РФ-2017».

Представители независимых технических автоцентров из разных регионов РФ приехали в столицу, чтобы принять участие в данном состязании. Это профессионалы из Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Нижнего Новгорода; Тульской, Калужской, Липецкой, Самарской, Ростовской областей, Ставропольского края, республики Марий Эл и др. Они представляли как независимые СТО, так и сетевые структуры «Бош Авто Сервис», «Вилгуд», «ЕвроАвто».

В числе приглашенных гостей – руководители СТО, технические эксперты, представители всемирно известных компаний-производителей автокомпонентов, диагностического и гаражного оборудования, авторы и редакторы ведущих профессиональных изданий и др. В общей сложности приехали на конкурс 211 человек, из них 142 в нем непосредственно участвовали, борясь за звание лучшего автомеханика года.

Павел Клюкин, руководитель Инжинирингового центра SMART:

— У конкурса несколько задач. Первая – объединение профессионального сообщества: всех основных производителей автокомпонентов, смазочных

и расходных материалов, гаражного и диагностического оборудования с теми, кто использует их продукцию в своей повседневной работе – сотрудниками СТО самых разных специальностей: автомеханиками, диагностами и т. д. Мы видим, что СТО нуждаются в поддержке. Им не хватает технологий, информационных материалов, гарантий, а производители не всегда имеют возможность наладить эффективный контакт с каждой конкретной станцией, нуждающейся в их поддержке. Поэтому этот конкурс - связующее звено между производителями и авторемонтниками.

Привозит фонд, составляющий более миллиона рублей и включающий три поездки на автомобильные заводы в Германию и Францию, диагностические сканеры, наборы инструмента, учебные курсы и сертификаты на повышение квалификации, техническую литературу, лицензии на программное обеспечение для автосервисов и др., предоставлен на 80% нашими партнерами, за что мы им искренне благодарны.

Правила конкурса были предельно ясны. Утром прошел отборочный тур, в ходе которого проверялись базовые



знания. Участники отвечали на теоретические вопросы. Например, нужно было назвать визуальные признаки перегрева ремня ГРМ, правильную последовательность затяжки колес, контрольные проверки при замене пыльника ШРУСа и т.д. После чего в формате «вопрос-ответ», в диалоге с залом обсуждались основные системы автомобиля, включая современные технологии в системе охлаждения, ГРМ, АКПП, подвеске, а также происходил поиск причин неисправностей двигателя по представленным на экране симптомам.

Как отмечают представители ИЦ SMART, различная сложность вопросов позволила сделать соревнование интересным для всех участников, среди которых были как начинающие специалисты, так и механики с 20-30-летним стажем. По итогам подсчета баллов, набранных в отборочном туре, определились имена 10 конкурсантов-лидеров. В финале конкурса им предстояло выполнить пять практических заданий на автомобилях и стендовых двигателях: заменить приводные ремни, подобрать моторное масло, прокачать амортизаторы разных типов, проанализировать неисправности дизельных двигателей. На выполнение каждого задания отводилось семь минут – за точностью соблюдения регламента и правильностью решений следила группа экспертов ИЦ SMART. Все задания были согласованы с партнерами конкурса.

Павел Клюкин:

— Конечно, при организации состязаний автомехаников учтен зарубежный опыт технических конкурсов самого разного плана. Для нашего конкурса мы постарались выбрать то, что может подойти нашему рынку, и в итоге создать свою конкурсную модель. Естественно, здесь

есть и наши ноу-хау, и, конечно же, конкурс – живой организм, и он, будет развиваться, видоизменяться в зависимости от изменений рынка.

Ольга Селезнева, директор ТЦ «Волин»:

— Такие мероприятия очень нужны отрасли. Нужны профессионалам, нужны станциям автотехобслуживания, их сотрудникам. Мы всегда сравниваем себя с рынком, оцениваем собственные силы – на каком уровне мы сегодня находимся? А что касается ожидания победы – не зря говорят: главное не победа, главное участие. Мы сюда приехали не за призами, мы сюда приехали за общением, чтобы получить максимум интересной, полезной информации, что поможет нам в дальнейшей работе.

ДЕНЬ ИННОВАЦИЙ

В рамках прошедшего мероприятия технические эксперты представили участникам новейшие решения на рынке светотехники, рулевого управления и подвески, охлаждения двигателя, привода агрегатов, смазочных материалов, фильтров, диагностического оборудования и др.

Ирина Егорова, директор российских представительств компаний Dolz и Calorstat by Vernet, познакомила участников с теми революционными изменениями, которые происходят сейчас в системах охлаждения двигателя автомобиля. Основная тенденция – это объединение системы охлаждения в единый модуль. Уже объединен термостат и помпа. Следующий шаг – гибридные технологии. Термостат объединяется с датчиками, и вся система регулируется уже исключительно термостатом. Он становится в ней главным, управляя пом-

пой, радиатором и всеми остальными компонентами. Это будущее.

А электромобили? В электромобилях нет ДВС, и на первый взгляд они не нуждаются в системах охлаждения, но... Оказывается, и в электромобилях есть система терморегуляции, компании Dolz и Calorstat by Vernet активно не работают.

Терморегуляция применяется и в современных АКПП. Уже буквально в следующем году автомобили с такими коробками станут сходить с гарантии и направляться в независимые СТО. Через год-два за ними последуют машины с терморегуляцией системы смазки.

Поэтому вопрос обучения, вопрос повышения уровня квалификации механиков стоит в настоящее время особенно остро, иначе работать с современными автомобилями уже завтра будет невозможно.

Ирина Егорова:

— Благодаря центру SMART с его оборудованием и опытом, мы можем донести до профессионального сообщества имеющуюся у нас информацию, делаем все, чтобы облегчить работу персонала СТО.

Далее Ирина передала представителям ИЦ SMART демоверсию полностью электронного термостата, который активно появляется на автомобилях.

Компания KYB, хорошо известная высококачественными системами демпфирования, на «Дне инноваций» представила свою разработку: рулевое управление, использующее принцип Drive-by-Wire. Такое рулевое управление лишено физической связи между рулевым колесом и колесами, а передача обратной реакции осуществляется посредством электромоторов. Первым серийным автомобилем с электронным рулевым управлением



(система DAS – Direct Adaptive Steering) стал Infiniti Q50.

Преимущество подобной системы в том, что благодаря отсутствию механической связи между органами управления и управляемым элементом конструкции можно наиболее точно и быстро реагировать на изменение условий движения и максимально эффективно управлять транспортным средством.

Как видим, и классическое рулевое управление существенно усложняется. Без диагностического прибора к нему скоро уже в принципе невозможно будет подойти.

Дмитрий Ковалев, технический специалист КУВ Eurasia:

— Организация и проведение конкурса – очень полезная инициатива. Это важный вклад в дело образования работников СТО и улучшение качества обслуживания клиентов. Мы часто видим даже на авторизованных станциях, как важна личность и профессионализм конкретного механика, мастера-приемщика, диагноста. Нам бы хотелось, чтобы профессиональный уровень технического персонала СТО постоянно повышался. Это основная наша мотивация, почему мы так воодушевлены этой инициативой и поддерживаем ее.

КУВ уже давно сотрудничает с ИЦ SMART. Одним из заданий практического этапа стало упражнение на прокачку – базовая установочная процедура, о которой должны быть осведомлены все квалифицированные механики. По понятным причинам для конкурса нужно было не очень длинное по времени выполнение упражнения, но в то же время весьма показательное с точки зрения оценки профессионализма и знаний конкурсанта. Прокачка выполняется в современных аморти-



заторах для того, чтобы минимизировать риск установки неисправного или поврежденного амортизатора. Она производится непосредственно перед установкой, и таким образом проверяется работоспособность амортизатора. Эта процедура необязательна, но она позволяет быть более уверенным в качестве производимых работ и устанавливаемого амортизатора.

Дмитрий Ковалев отмечает:

— Мы желаем потенциальным участникам конкурса любознательности и стремления к познанию нового. Это непременно принесет дивиденды. Обучение, повышение уровня своей компетенции – очень выгодно для специалиста и в материальном, и в нематериальном плане.

Компания Hella представила автомобильные фары новой конструкции на базе ЖК-дисплея. В основе лежит новаторская концепция, созданная в рамках

проекта экспериментальной разработки, задачей которого было создать полностью адаптируемое «умное» решение по распределению света, гарантирующее эффективность и надежность автомобильных систем освещения (VoLiFa2020).

Роль «умных» систем автомобильного освещения возрастает на фоне роста транспортных потоков и повышения требований к безопасности. Технология ЖК-дисплеев открывает совершенно новые технологические и функциональные возможности в этом направлении. То есть и в сегменте автомобильного освещения – уж таком, казалось бы, совершенно понятном и привычном – без постоянного расширения технологических знаний современному механику не обойтись.

Александр Суходоля, руководитель отдела обучения и технической поддержки, «Хелла»:

— С ИЦ SMART мы знакомы более 3 лет, в течение которых совместно про-



Фото В. Мелешко

вели несколько успешных мероприятий. Многие знают нас как производителей светотехники, электрики и электроники, но мы также рассказывали о термомо-неджменте – еще одном нашем подразделении Behr Hella Service, о тормозных системах – Hella Pagid Brake Systems и, конечно, гаражном диагностическом оборудовании Hella Gutmann Solutions.

Конкурс, по моему мнению, – это мероприятие очень важное, объединяющее всех участников бизнеса. Многие участники мероприятия – механики – говорили о том, что сталкиваются с нехваткой информации, недостатком знаний. Такое мероприятие как раз помогает компенсировать этот недостаток. Доверие автосервиса и помощь ему очень важны. Недаром в этом году наш девиз Hella – НаСТОящий друг.

Новые требования к экологичности современных двигателей заставляют автопроизводителей сокращать рабочий объем моторов. При этом мощностные характеристики не должны страдать, ведь автовладелец хочет получать максимальное удовольствие от вождения. В результате, форсирование двигателей привело к двукратному увеличению нагрузки на все детали, включая моторное масло. К тому же из-за сокращения емкости системы смазки меньший объем моторного масла должен выполнять более тяжелую работу в условиях двукратно увеличившегося давления.

Поэтому моторное масло должно быть сильнее во всех отношениях: выдерживать увеличившиеся нагрузки и работать дольше. Отвечающее этим требованиям моторное масло разработала компания Castrol – это полностью синтетическое моторное масло Castrol EDGE с TITANIUM FST.



Новая технология TITANIUM FST на физическом уровне меняет поведение масла Castrol EDGE в условиях экстремальных нагрузок, формируя дополнительный ударопоглощающий слой. Растворимые полимерные соединения титана работают в унисон с технологией усиленной масляной пленки Fluid Strength Technology (FST), придающей масляной пленке дополнительную силу и прочность благодаря соединениям титана. Испытания подтвердили, что TITANIUM FST в 2 раза увеличивает прочность масляной пленки, предотвращая ее разрыв и снижая трение для максимальной производительности двигателя.

Вот такие интересные инновации были представлены во время конкурса «Лучший автомеханик РФ-2017».

Также состоялась презентация нового издания книги «Основы конструкции

современного автомобиля», выпущенной ИЦ SMART совместно с ведущими мировыми производителями автокомпонентов. Книга получила гриф УМО как базовый учебник для студентов автомобильных вузов и колледжей.

В заключение нам остается поздравить победителей. Звание лучших автомехаников 2017 г. завоевали Дмитрий Лялин («ВОЛИН», пос. Большие Вяземы, Одинцовский район Московской обл.), Николай Иванушкин («ОКТОПОС», г. Обнинск, Калужская обл.), и Александр Зубеня, независимый механик из Москвы. ■



Российская победа на двух суперрегатах

РОССИЙСКИЕ КОМАНДЫ СТАЛИ БЕЗОГОВОРЧНЫМИ ЛИДЕРАМИ ДВУХ РЕГАТ, ПРОШЕДШИХ В ОКТЯБРЕ И НОЯБРЕ В СРЕДИЗЕМНОМОРЬЕ – ROLEX MIDDLE SEA RACE 2007 И MARMARIS INTERNATIONAL RACE WEEK.



28 октября 2017 года на фоне исторических декораций столицы островной Мальты - города Валетты состоялась церемония награждения победителей 38-й регаты Rolex Middle Sea Race. Впервые в истории знаменитой 600-мильной гонки парусников в общем зачете первое место одержала российская команда!

Безоговорочными лидерами сезона-2017 стала команда Игоря Рытова, прошедшая гонку вокруг Сицилии на судне «Богатырь». Большой успех на Rolex Middle Sea Race 2017 сопутствовал и другим российским спортсменам, среди которых **ROSSKO Sailing Team** (команда заняла 2 место в IRC класс 5, и 3-е место в ORC класс 5). Также в числе награжденных команда ROSATOM SailingTeam и команда Stellar Racing Team.

Это была по-настоящему суровая гонка - тяжелая, выматывающая, но очень успешная для наших спортсменов. Гонка началась 21 октября в гавани Мальты. Серию стартов различных классов яхт многочисленные зрители наблюдали с фортификационных

сооружений Валлетты. Под пушечные залпы батарей форта Сант Анджело многодневную регату начали в общей сложности 14 российских яхт (из общего количества в 104 участника).

Яхты выходят в море с о.Мальта и следуют курсом на северо-восток, вокруг острова Сицилия. Экипажам приходится огибать действующий вулкан Стромболи – своеобразный символ регаты, а также острова Пантеллерия и Лампедуза. Участник множества регат Тед Тернер говорил о Middle Sea Race «Это, должно быть, самый красивый гоночный маршрут в мире. На каких еще дистанциях используют действующий вулкан в качестве курсовой отметки?»

Средиземноморье обычно ассоциируется с солнечной погодой и ласковым морем. Но в конце октября море непредсказуемо, высока вероятность внезапного ухудшения погоды.

28 октября стартовала вторая регата Marmaris International Race Week — одна из самых известных ежегодных парусных регат Средиземноморья. Принимал соревнования город-порт Мармарис, на границе Средиземного и



Эгейского морей, в защищенной бухте на юге Турции. Команда **ROSSKO Sailing Team** показала высокий результат - второе место в четвертой и восьмой гонках IRC2 Division (частные и гоночные суда), и третье место в общем зачете дивизиона!

Благодаря таким соревнованиям, романтика мореходства и наука парусного спорта всегда будут насыщенными, острыми и интересными! ■

alca[®]
Germany

WINTER
Что ещё нужно?



Оптимальна для зимы

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



Немецкий стандарт качества
www.heynermobil.de

«МАК-2017» наградила профессионалов

ТОРЖЕСТВЕННОЕ НАГРАЖДЕНИЕ ПРЕМИЕЙ «МИРОВЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ – 2017»
ПРОШЛО 26 ОКТЯБРЯ В ОТЕЛЕ «КОРСТОН».



Главное мероприятие года для автокомпонентной отрасли уже традиционно сложилось не просто как дежурная церемония награждения лучших производителей.

Победителей премии «Мировые Автомобильные Компоненты», учрежденной издательским домом «Макс Медиа Групп», выбирают пользователи Интернета, читательская аудитория журнала «Автокомпоненты» и других тематических изданий, а также экспертный совет. В этом году голосование было открыто в июне 2017 г., на официальном сайте премии. За это время в голосовании приняли участие свыше 30 тысяч человек.

Эксперты рынка, аналитики, представители научных институтов, ведущие специалисты отраслевых СМИ также сделали свой выбор. Победитель определялся в каждой номинации на основе оценок по нескольким критериям.

Претенденты на победу боролись в 16 номинациях. Кроме того, организаторы премии во время торжественной церемонии вручили семь специальных наград: были отмечены PARTSMALL за динамичное развитие, Аэрофорсаж АО «Электроисточник», SKYBEAR OOO «Скайбэр», Lesjofors за контроль качества продукции, JAPANPARTS GROUP за динамичное развитие, PATRON за открытие года

– серия PATRON KOREA, Bosch свечи зажигания – 115 лет на рынке.

Организаторы также отметили благодарностью партнеров премии за помощь и поддержку. Официального спонсора – компанию Motorservice, и партнеров мероприятия – аналитическую компанию «АСМ – Холдинг», ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ», аналитическое агентство GiPA Russia, ITEMF, Ассоциацию дистрибьюторов автомобильных комплектующих (АДАК), инженеринговый центр SMART, НАПИ, журналы «5 колесо», «Трансервис.Автобизнес» (Новосибирск), «Новости автобизнеса», портал CarExpert.

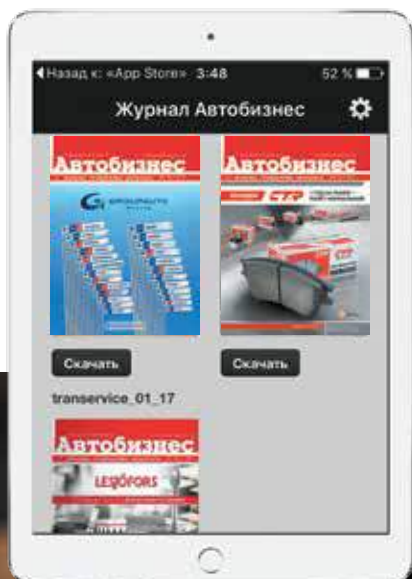


ПОБЕДИТЕЛИ 2017 ГОДА

Номинация	Победитель
«Автолампы года» (выбор потребителя)	Philips
«Автолампы года» (выбор экспертов)	OSRAM
«Аккумулятор года»	VARTA
«Амортизатор года» (выбор потребителя)	KYB
«Амортизатор года» (выбор экспертов)	Monroe
«Детали двигателя» (выбор экспертов)	Kolbenschmidt
«Детали двигателя» (выбор потребителя)	MAHLE
«Бренд года – детали подвески и рулевого управления»	CTR
«Приводные ремни года»	GATES
«Подшипник года»	SKF
«Радиатор года» (выбор экспертов)	DENSO
«Радиатор года» (выбор потребителя)	BEHR HELLA SERVICE
«Свечи зажигания года»	NGK
«Сцепление года» (выбор потребителя)	LUK
«Сцепление года» (выбор экспертов)	Valeo
«Тормозные колодки года»	TRW
«Тормозные диски года»	Brembo
«Фильтр года» (выбор экспертов)	FRAM
«Фильтр года» (выбор потребителя)	MANN-FILTER
«Щетки стеклоочистителя года»	alca
«Бренд года – Автохимия»	LIQUI MOLY
«Бренд года – Специальные жидкости»	CoolStream
«Иновация года»	NTN-SNR
«Корейский бренд года»	AMD
«Фильтры – отечественный производитель»	«Ливны»
«Специальные автожидкости – отечественный бренд»	SINTEC
«Лучшая сервисная концепция СТО»	Bosch
«Компания года»	Ferdinand Bilstein



Мобильное приложение – «Журнал АВТОБИЗНЕС»



Удобный и современный способ читать журналы на своем мобильном устройстве!

Появление номера происходит в день сдачи журнала в типографию.

Скачать в Google Play, App Store бесплатно



Мобильное приложение «Журнал АВТОБИЗНЕС» можно скачать в Google Play, App Store бесплатно

СОВМЕСТНО С НАШИМ ЦЕНТРОМ НИОКР МЫ ПРОДВИГАЕМ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ!

Достигнув своей цели стать центром НИОКР, DITAS посредством своего высококачественного производства, сосредоточил внимание на технологиях будущего, продолжает разрабатывать безопасную, прочную и инновационную продукцию. Обладая широким разнообразием ассортимента, DITAS оперативно осуществляет бесперебойную поставку своим клиентам без курсовых разниц в 6 важных городов России.



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО! ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ – ОРИГИНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО



www.groupautorussia.ru

