12+

№6 (331) 2019

рекламное издание

ТРАНСЕРВИС pro Автобизнес

automediapro.ru

НИКАКИХ ПОЛУМЕР.

INA FEAD KIT обеспечивает комплексный и надежный ремонт.

Привод вспомогательного оборудования постоянно испытывает все возрастающие нагрузки, что грозит безопасности двигателя автомобиля. INA FEAD KIT позволяет произвести замену всех подверженных износу компонентов в один прием, что обеспечивает комплексный и надежный ремонт.

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

LuK INA FAG RUVILLE

SCHAEFFLER

ГАРАНТИЯ 2 ГОДА

НА ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ TEXTAR И NISSHINBO

Компания TMD Friction, ведущий мировой разработчик и поставщик комплектующих для тормозных систем автомобилей, объявляет о запуске гарантийной программы на продукцию своих премиум-брендов – Textar и Nisshinbo. С 1 августа 2019 года на тормозные колодки этих марок на территории Российской Федерации действует гарантия сроком до 2 лет (Срок гарантии составит 24 месяца или 40 000 километров пробега (в зависимости от того, что наступит раньше).

TMDFRICTION
A NISSHINBO GROUP COMPANY

TEXTAR NISSHINBO

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО!
ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ – ОРИГИНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО

DRIV, CHAMPION, GOETZE, MOOG, AE, BERAL, WALKER

Payen, Nüral, GLYCO, FERODO YOU'RE IN CONTROL, BERU, MONROE

DOLZ, OSRAM, NEOLUX GERMAN TECHNOLOGY, MANN FILTER, SIDEM Experts know why, TE PARTS

MAHLE, KNECHT FILTER, IZUMI, CLEVITE, elring, GKN, LOBRO, SPIDAN Original GKN Parts

Continental, FILTRON, bosal, Valeo, SWF, FEBEST

KYB Our Precision, Your Advantage, DAYCO

Delphi Technologies, GROUPAUTO Russia, BOSCH Разработано для жизни

NTN, SNR, ZF AFTERMARKET LEMFÖRDER SACHS TRW

LIQUI MOLY, NRF, SOGEFIPRO, FRAM, ACPS AUTOMOTIVE, BARDAHL

DENSO, bilsteingroup, SCHAEFFLER, LUK, INA, FAG, RUVILLE, SKF

ajusa, febi bilstein, SWAG, BLUE PRINT, LESJÖFORS SPRINGS & PRESSINGS, KILEN, JP Group a/s AUTOMOTIVE, Gates

HELLA, BEHR HELLA SERVICE, HELLA PAGID BRAKE SYSTEMS, HELLA GUTMANN SOLUTIONS, TEXTAR, MINTEX, DON, NISSHINBO

PHILIPS, NARVA Licht Tradition GERMANY, WAI, LYNX SPARE PARTS, NGK IGNITION PARTS, NTK VEHICLE ELECTRONICS, brembo

www.groupautorus.ru

Журнал
«Трансервис. Автобизнес»
№6 (331), 2019
Издается с 2003 года
automediapro.ru

Учредитель и издатель
ООО «Гранд Медиа»

Директор и главный редактор
Игнатьева А.В.
e-mail: redactor@auto-sib.com

Адрес издателя: 630112,
г. Новосибирск, ул. Гоголя, 44, офис 210
+7 913-985-79-00

Адрес редакции: 630112,
г. Новосибирск, ул. Гоголя, 44, офис 210

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
ООО «В-ПРИНТ»,
630108, г. Новосибирск,
ул. Станционная, 30а

Тираж 10 000 экземпляров.

Дата выхода в свет 14 августа 2019 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 передаёт 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.

© ГРАНД МЕДИА

Бесплатно

СКАЧАТЬ

скачать мобильное приложение журнала Автобизнес на

App Store Google play

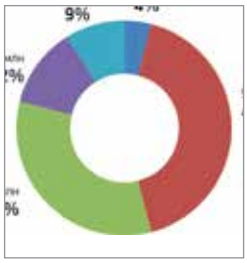
В НОМЕРЕ

Автономность в массы 28

Внедрение автономного вождения спасет десятки тысяч жизней ежегодно. Также радикально сократит стоимость транспортировки грузов и людей за счет снижения расходов по оплате труда и экономии топлива. Эти преимущества очевидны, и потому значительные средства инвестируются в разработку соответствующих технологий.

Почему авторынок становится полноприводным 35

Класс автомобилей SUV – это самый быстрорастущий сегмент автомобильного рынка Российской Федерации. Причем данный тренд, скорее, общемировая автомобильная мода, на которую реагируют ведущие мировые автопроизводители.



Трансформационные тренды кризисного авторынка 36

Российский автомобильный рынок настолько волатилен, что череда спадов и подъемов становится его обязательной чертой и важнейшей характеристикой. При этом серьезно изменяется структура рынка. На изменения накладывается постоянный рост цен новых автомобилей.

Обзор рынка сцеплений 42

Сцепления для автомобилей эконом-класса на российском рынке aftermarket предлагаются комплектом в сборе и по отдельности. Анализ цен и брендов комплектов сцеплений для массовых моделей отечественного автопарка показал высокий разброс цены и большой ассортимент предложения ведущих мировых производителей автомобильных комплектующих.

В новом формате: конференции для независимых СТО 52

Конференции GROUPAUTO с огромным успехом проходят в разных регионах России на постоянной основе. Формат мероприятия претерпевает изменения. Создана специальная площадка для общения участников конференции со спикерами и экспертами, производителями и поставщиками качественных запасных частей.

Трофи-сервис вдали от дома 76

Российская команда «КАМАЗ-мастер» заняла первые три места в ралли-марафоне «Шелковый путь-2019». Высокий результат был достигнут с помощью профессиональной работы механиков, обслуживавших автомобили во время соревнования. Половина состава команды - автомеханики, которые в ежедневном режиме гонки ремонтировали автомобили ночью в импровизированных мастерских после завершения очередного этапа.

Присоединяйтесь к нам: Яндекс Дзен · Игнатьева Анна (G-Media NSK) · ПроАвтобизнес

SPARE PARTS - CHOOSE CORRECTLY

GROUPAUTO Russia

PREMIUM BRANDS - ORIGINAL QUALITY!

LESJÖFORS

Springs supporting customer loyalty to the service

LESJOFORS designs and manufactures automotive coil springs for various types of vehicles. The main advantages of these springs are high quality and affordable price. A spring is one of the few details whose work the client literally feels on himself when a car passes any obstacles. However, the cost of replacing the spring is sometimes comparable to the price of the product itself. That is why high-quality springs with a long service life are a preferred choice for any client.

Continental ContiTech

ContiTech Power Transmission Group Products Now Sold Under Continental Brand

ContiTech Power Transmission Group specializes in manufacturing and supplying of belts, kits and belt drive components. Switching to brand "Continental" is a part of the continually expand strategy for the aftermarket under the auspices of a strong brand. This change of brand will be obvious to customers – the production received not only a new name, but also a new packaging design.

DAYCO

OE innovations Dayco

Dayco specializes in the development of components for engines and drive systems. Recent technical developments by Dayco include a double-sided oil bath distribution belt (BIO) and a BSG 48 V Stop / Start system for hybrid engines. In the first case, Dayco was faced with the task of developing a belt drive capable of starting and instantly restarting the engine if necessary to start driving. And the second invention is an unusual system that, with the help of a multi-ribbed belt, provides engine starting, recovery of braking energy and acceleration of the car.

FILTRON®

The secret of a good filter

When the dealer warranty period ends, there is a need to look for quality supplies at an affordable price. Over 90 million FILTRON filters annually find their customers in more than 80 countries around the world. Why do customers choose FILTRON, and what are the main secrets of good filters?

HELLA

Attractive lamps. Hella introduced a new design

HELLA, an expert in automotive lighting systems and electronics, is constantly improving its technology and elements of automotive lighting. Recently, the company has introduced a new lamp packaging design for cars and trucks, as well as agricultural machinery and two-wheeled vehicles. The changes have affected all the ranges of lamps: Standart (Standard), Perfomans (high performance), White Light (White Light) and Long Life (Extended life).

BOSCH

Bosch filters for car "health" and a human well-being

The range of Bosch car filters has become much wider. Bosch fuel, oil, air and cabin filters protect the crucial components of a car and the health of a driver and passengers. Moreover, modern filters - such as Bosch FILTER + - have the ability to absorb allergens and bacteria.

OSRAM

Neolux lamps: for car owners with special requirements

Neolux is a subsidiary of Osram, which specializes in producing high-quality and reliable light sources in an affordable price segment. However, the portfolio also has products with improved features. Lamps Weather Light, Blue Power Light, as well as Extra Lifetime have high indicators of durability, light intensity.

BARDAHL

BARDAHL launches a professional engine ECO-CLEANING PROGRAM in Russia

A manufacturer of lubricants and auto chemicals, BARDAHL is preparing to launch the exclusive BARDAHL ECO CLEANING program for professional car engine maintenance in Russia. The program allows you to cope effectively with the pollution of gasoline and diesel engines through the installation of ECO 360 degrees "5 in 1" specially developed for this purpose.

In a new format: conferences for independent car services

GROUPAUTO Russia conferences run with a huge success in various regions of Russia on an ongoing basis. The format of the event is undergoing some changes. A special platform has been created for communication of conference participants with speakers and experts, manufacturers and suppliers of high-quality spare parts. Participants use this opportunity to ask questions, discuss important topics related to the development of the business of car service enterprises.

Technical workshop with Valeo Service and PartKom in Tolyatti

GROUPAUTO Academy has held a free training seminar for top managers and car service managers from the Volga cities. Valeo specialists have talked about the company's products, the car spare parts market and explained how to distinguish the original products from a fake.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Participants of the event have visited the Valeo plant and got acquainted with the production of transmission systems.

Согласно правилам участники состязания прошли два этапа испытаний – теоретический и практический. Выполнение заданий проходило под контролем технических специалистов компаний KYB, Bardahle, Brembo, Gates, febi, Mahle, NGK, NTK, Philips, Valeo. The final of the professional skills competition of the regional stages of the Volga and North-West among car service specialists revealed the winners in various nominations. According to the rules, the contestants passed two stages of testing - theoretical and practical. The tasks were carried out under the supervision of technical specialists from KYB, Bardahle, Brembo, Gates, febi, Mahle, NGK, NTK, Philips, Valeo.

MAHLE NEWS

Paving the way for the future

Mahle is not only a component manufacturer, it is primarily a solution developer. The company is actively creating the world of future mobility. Mahle also strives to improve the quality of its products and production efficiency. The company's goal is a zero level of manufacturing defects. To achieve this, the company invests in artificial intelligence systems. The company is becoming a leader in introducing Industry 4.0 technologies.

BEHR®

Behr Hella Service becomes Mahle

Behr Hella Service (BHS) will have come under the control of MAHLE Aftermarket since January 1, 2020. A wider and ever-growing range of temperature control systems will be available to customers, including: radiators, expansion tanks, fans and fan couplings, intercoolers, water pumps, as well as a complete range of components for air conditioning systems.

Six strong brands - for your success

Mahle represents six strong and reputable brands in international and regional markets - MAHLE, KNECHT FILTER, CLEVITE, IZUMI, BRAIN BEE, BEHR. And that is not all! Starting in 2020, the entire Behr Hella Service product line goes under the MAHLE wing and will be sold under the BERH brand name. In 2019 five years passed since the Russian division of MAHLE was founded. Through an extensive network of distributors it supplies products all around Russia, to the Republic of Belarus and to Kazakhstan.

A Little More on Choosing the Right Launch Diagnostics

The choice of diagnostic equipment for car service is always a difficult problem. The main issue of car service diagnostic equipment is the support of a particular brand in various configurations or equipment models. Launch has created a complete database of diagnostic programs in which you can check the availability of brands before buying a scanner.

The necessary program for car service, or service station online service

The GEEKAUTO online service monitors and improves all work processes at the car service enterprise at the same time. This tool covers two areas of work - managing internal business processes and working with clients. Also, some new functions for automating the workflow of a car service are added in the online service GEEKAUTO.

FIT SERVICE - A FEDERAL NETWORK OF POST-WARRANTY SERVICE STATIONS

"Our employees lure their former colleagues by themselves"

Car services, joining the federal network of post-warranty service stations FIT Service, receive effective work tools and can count on comprehensive support. To search for car service employees, they usually use five advertising channels. The greatest effect of the search for specialists for car service was obtained from the personnel department of the management company FIT SERVICE. In the second place in the selection of personnel is the Avito service. Recruitment also took place through its own car service website and the purchase of a resume database.

Chatbot in a car service: how messengers help sell

The federal post-warranty service network FIT SERVICE uses chatbots in three directions at once. For managers and employees, the chatbot helps streamline processes and reports instantly. Chatbot for car service customers simplifies the process of recording to a car service. For HR employees, it helps to conduct testing of applicants. And for mystery customers it provides a clear verification algorithm.

The key to effective learning - implementation

How to increase the effectiveness of vocational training courses? Be sure to keep a training summary. There are several options. Write in notepad or in a MS Word file. Record in the mindboard, the best examples of such applications: Mindjetsoft, Trello and Miro. You need to draw up an implementation plan immediately after the course. Inside FIT Service, Trello boards are used. Several columns are usually separated on such boards. Tasks are divided by criteria: urgent important, important, non-urgent, quickly implemented.

FREIGHT SERVICE

Trophy service away from home

The Russian KAMAZ-master team took the first three places in the Silk Way 2019 rally marathon. A high result was achieved through the professional work of the mechanics who serviced the cars during the competition. Half of the team consists of auto mechanics who daily service the racing car at night in impromptu workshops after the completion of the next stage.

CAR COMPONENTS

VINPIN

4 main mistakes of free spare parts catalogs

Free non-original catalogs do not give a 100% guarantee of the correct selection of auto parts. They are rarely updated. Most often, noone checks the compliance of spare parts with the declared compatibility characteristics. According to experts, a lot of mistakes happen when selecting car parts for cars that were released after 2016. This brings the company losses and loss of reputation. An alternative to free catalogs is the online spare parts dealer catalogs VINPIN.RU, which include a set of 360 online catalogs for cars, trucks, motor vehicles, and special equipment.

MERITOR

Braking quality

Meritor is a world leader in the field of braking systems, both in terms of output and model range for commercial vehicles with a gross weight of over 6 tons. Meritor is a supplier number 1 in the market of brake systems, specializing in the production of brake pads, brake discs and drums, brake caliper repair kits. Spare parts are intended in this segment for trucks, trailers, buses and special equipment.

BILSTEIN

Belstein Tips

Currently, modern air suspension technologies have come to service centers. However, experts are afraid to work with air suspension modules. But these fears can be easily overcome if you take into account some tips and advice on installing BILSTEIN B4 pneumatic modules. These tips are relevant when installing pneumatic modules on Porsche Cayenne, Volkswagen Touareg and Audi Q7 cars.

DENSO

DENSO HVAC Components: Proven Reliability for Growing Your Business

The DENSO Test Center, located in Bavaria, tests various components of automotive heating, ventilation and air conditioning systems. The tests are carried out in a wind tunnel with simulated weather conditions, in two test chambers, as well as on five test benches of components. It is here that DENSO experts carefully check the components and systems of heating, ventilation and air conditioning designed for assembly-line vehicles to ensure that they meet the highest standards.

plus line

Starters and alternators + Line (Plus Line)

In 2003 Pos Service Holland developed its own line of starters and alternators + LINE (Plus Line). Today, a broad assortment is produced (about 9,000 items), covering about 85% of the manufactured vehicles. Products + LINE (Plus Line) are fully interchangeable with original starters and alternators. Numbers + LINE (Plus Line) are based on the original part number, the analog of which they are.

Regular halogen vs LED: honey is sweet, but the bee stings.

LEDs are characterized by increased brightness, they are economical, compact and aesthetic. More and more owners of cars with «halogen» in headlights are interested in replacing regular lamps with LED ones. High-quality LED light sources, in addition to proper light distribution and increased brightness, are much more durable than halogen lamps. OSRAM LED lamps last on average 5 times longer than standard halogen ones. This is backed by the official 5-year Osram warranty, which produces LED products for cars.

DHA

Deutsche Handelsallianz

DHA is now in the home market

DHA (Deutsche Handelsallianz GmbH) has a new goal: since 2019, DHA has been supporting its partners not only in exporting products and in export markets, but also in the domestic market. Thus, the German company DHA, together with its suppliers, expands its field of activity through the home market. It has a wealth of experience that has been accumulated over a 20-year period of work in the market of the former Soviet Union countries "Aftermarket".

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Maxtrac launches pneumatic modules for Mercedes-Benz. MODEL TYPE Year F/R Maxtrac-Nr. Remarks OEM

DHA Deutsche Handelsallianz GmbH, the official representative of the Maxtrac brand in Eastern Europe and the CIS, is expanding its product range. Maxtrac has begun production of a new product - modules for pneumatic suspension of vehicles with and without adaptive damping system (ADS). The first batch of new products includes pneumatic modules for the following Mercedes-Benz car models - GL-Class (W164), MLClass (W166), S-Class (W220 W221), G-Class (W463) R -Class (W251 / V251).

WINMAX - brake pads for racing conditions

Winmax is a brand of renowned Japanese manufacturer of disc and drum brake pads MK Kashiyama Corp. Winmax shoes are designed and produced for brake systems of racing and rally cars. They are ideal for cars that operate in difficult conditions at high speeds - for example, for the police fleet. Winmax products will soon be available in Russia.

Spare parts from Herth + Buss

The German company Herr + Buss specializes in sales of spare parts, auto electrics, diagnostics and electrical equipment used for vehicle maintenance. Under the brand name Herth + Buss, there are two lines of car parts and equipment: Elparts and Jakoparts. The Jakoparts range is high-quality spare parts for Japanese and Korean cars. The Elparts product range includes a complete electrical program for both cars and trucks.

The automobile clutch market in Russia

Clutch for economy class cars on the aftermarket are offered as a complete assembly and individually: discs, baskets, bearings. Analysis of prices and brands of clutch kits for Ford Focus, Renault Logan and Hyundai Solaris showed a high price range and a wide range of offers from leading global manufacturers of automotive components.

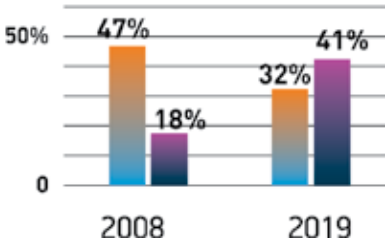
ANALYTICS

Autonomy to the masses

The introduction of autonomous driving by 10% will save 1,100 people annually in the United States alone and save tens of times more from injuries. The second aspect is a radical reduction in the cost of transporting goods and people by eliminating the costs associated with paying drivers and saving fuel. These advantages are obvious and therefore significant funds are invested in the development of appropriate technologies, the creation of the necessary technological support and social adaptation of autonomous mobility.

Russian car market trends

The structure of the Russian automobile market has changed. So far, domestic models Lada Granta and Lada Vesta, as well as foreign cars - KIA Rio, Hyundai Solaris, Hyundai Creta and Volkswagen Polo remain leaders in demand. But sales of Chinese Haval and Geely cars are growing rapidly. The prices of new cars are also rising. The main demand falls on the price segment of 500-1 000 thousand rubles.



Why SUV car sales are growing (Why the market is becoming four-wheel drive)

Today, the global automotive trend is an increase in the share of SUV car sales. In the Russian car market this trend is also observed. The SUV segment occupies 41% of the Russian market (according to JATO). Ten years ago, the share of SUVs and crossovers was significantly less - 18% of the market. All-wheel drive cars are in demand in Russia, accounting for 71% of sales.

Why the Chinese auto industry «takes root» in the Russian Federation

Increased in recent years, the activity of Chinese car manufactures in the Russian market is manifested not only in the expansion of the dealer network and sales of new car models. Their plans include the construction of car assembly plants in Russia. The first car factory was Khawale Motor Manufacturing Rus in Tula region near Moscow.

proAutobusiness

TRANSERVICE automediapro.ru

The Federal Agency of mass media AUTO BUSINESS MEDIA has more than 19 years of experience and it specializes in the field of after-sales service. We create and comprehensively support advertising campaigns, we are engaged in the creation of companies which promote brands in the Russian Federation using PR-support in the mass media.

The flagship of our group is a specialized trade magazine **proAutobusiness** which is an independent expert edition b2b for professional auto repair and auto service. The journal is distributed in the Russian Federation, Belarus and Kazakhstan since 2003 by subscription and via the Internet.

The target audience are managers and specialists of automotive and service companies. The mobile version is available through the **Autobusiness Magazine** app.

On the Internet, we are presented through our own information sources: **Yandex news channel.dzen. proAutobusiness** with a constant audience of 40 000 people, electronic news digest which receive more than 35,000 wholesale companies, auto techical centers, auto-parts stores in Russia, Belarus, Kazakhstan.

Official site is automediapro.ru which is a specialized resource for auto repair and techical service of vehicles, which provides industry materials:

- Special considerations for the main groups of products;
- Interviews with technical specialists;
- Analytics;
- Marketing research of product group segments;
- News of the market of automotive components;
- Marketing on techical service

The main profile of our company:

1. PR in printed and online publications: creation of unorthodox analytical and news content.
2. Marketing research, development of concepts for advertising companies which help to raise brand sales
3. Activities related to Internet-marketing
4. Development of software products, services, mobile applications aimed at increasing sales

Anna Ignatieva,
Director and chief editor

redactor@auto-sib.com

MAHLE PLUS —
НОВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Получите подарочную карту у вашего дистрибьютора, зарегистрируйтесь на сайте **www.mahle.plus** и получите **3000 баллов** на свой счет в MAHLE PLUS!

Покупайте продукцию MAHLE у вашего дистрибьютора

Получайте бонусные баллы — 1 балл за 100 руб. покупки

Обменивайте баллы на бонусные поощрения из каталога MAHLE PLUS

Участвуте в акциях и получайте дополнительные баллы и призы

В каталоге MAHLE PLUS свыше 200 наименований брендированной продукции MAHLE, профессионального инструмента, спецодежды, POS-материалов, технической литературы. В программе MAHLE PLUS участвуют СТО и магазины, за исключением интернет-магазинов. Баллы начисляются только дистрибьютором, выдавшем карту. В программе участвует продукция всех торговых марок, поставляемых MAHLE. Подробное описание программы MAHLE PLUS можно получить у вашего дистрибьютора MAHLE.

WWW.MAHLE.PLUS

BEHR BrainBee CLEVITE IZUMI KNECHT FILTER MAHLE

Открывая дорогу будущему

Будущее – в руках энтузиастов, тех, кто уже сегодня не только думает над концепциями мобильности завтрашнего дня, но и собственными руками создает их, совершая отважные шаги в неизведанное. К таким энтузиастам, вне всякого сомнения, относится компания Mahle, буквально, на наших глазах формирующая футуристический ландшафт глобального автомобилестроения.

Мы беседуем с **Максимом Легушевым**, генеральным директором ООО « МАЛЕ РУС» MAHLE Aftermarket GmbH.

— **Компания Mahle активно развивается, усиливая свои позиции. В течение ряда последних лет было сделано несколько важных приобретений, благодаря которым значительно расширилось рыночное предложение компании. Исходя из каких принципов были сделаны эти приобретения? Какие сегменты в компании считают наиболее актуальными и многообещающими?**

— В Mahle мы постоянно думаем над тем, как будут передвигаться люди и грузы в будущем, видя целый ряд конкурирующих стратегий. И хотя очевидного понимания наиболее предпочтительной технологии ни у кого во всем мире пока нет, я уверен, что при ее (или, может быть, их) реализации обязательно будут использоваться решения от Mahle. Для этого мы последовательно реализуем двойную стратегию – мы продолжаем

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

совершенствовать ДВС, и в то же время разрабатываем альтернативные решения.

Электромобили и гибриды у всех на слуху, о водородных автомобилях говорят меньше, а вот факт, о котором знают совсем мало: в прошлом году Mahle приобрела комплексного испанского производителя e-систем для электровелосипедов ebikemotion. То есть наша компания не просто следует за глобальными тенденциями, она сама активно формирует мир будущей мобильности.

При этом Mahle – не только и не столько производитель компонентов. В первую очередь мы разработчики решений. Так, например, для автосервисов компания сегодня предлагает не только качественные запчасти, но и диагностическое и сервисное оборудование. Это стало возможно после вхождения в нашу семью известнейшего итальянского производителя BrainBee. Надеюсь, что у нас будет возможность подробнее рассказать вашим читателям об их разработках и решениях. А 1 января 2020 году завершится процесс интеграции совместного предприятия Behr Hella Service по производству систем термоменджмента в структуру Mahle.

— Какими своими инновациями за последние полтора-два года в компании особенно гордятся?

— Будет сложно выделить что-то одно. Масштаб научных разработок Mahle наглядно демонстрируют следующие цифры – в НИОКР занято более 6000 инженеров и технических специалистов. За 2018 год было подано 320 заявок на патенты и 550 записей о ходе создания изобретения, подтверждающие авторство и устанавливающие приоритет при столкновении прав.

В этом году Mahle получила престижную награду CLEPA (European Association of Automotive Suppliers – Европейская ассоциация поставщиков автомобильной индустрии) за инновационную разработку в сфере защиты окружающей среды: электрический компрессор системы кондиционирования. Это не только существенная часть системы кондиционирования современного автомобиля, но и важнейший элемент системы управления температурным режимом батареи электромобилей, от которого зависит скорость зарядки и срок ее службы.

В этом смысле батарея для электромобиля, что двигатель для автомобиля на углеводородном топливе, а потенциал электрического компрессора можно сравнить, например, с такой прорывной технологией Mahle для ДВС как алюминиевый поршень. В конце октября 2018 года Mahle открыла первый в мире завод по производству электрических компрессоров.

В сфере e-мобильности нельзя не упомянуть разработанный Mahle концепт компактного городского автомобиля MEET (Mahle Efficient Electric Transport). Тяговая система привода автомобиля включает 48-вольтный двухдвигательный привод с возможностью векторного регулирования крутящего момента. Поскольку отдельные моторы приводят в движение каждое заднее колесо, дифференциал не требуется. Пиковая выходная мощность для каждого агрегата составляет 30 кВт (40 л. с.) и 110 Нм. Передаточное отношение – 11:1. Оснащённый литий-ионной аккумуляторной батареей ёмкостью 15,4 кВтч, концептуальный автомобильчик имеет пробег приблизительный в 200 км, что позволяет в течение одной недели ездить по городу на одной зарядке, а скорость достигает 100 км/ч.

В сфере ДВС Mahle представила технологию конвертации тепла выхлопных газов в электричество (E-Waste Heat Recovery System) для питания бортовой электрической системы или электромотора. Система предназначена для использования в коммерческом транспорте. Другая перспективная разработка – механизм изменения фаз газораспределения для коммерческих автомобилей Mahle Shifting Roller System. Система использует регулируемый толкатель клапана, который может быть приведен в контакт с одним из двух профилированных кулачков. В зависимости от кривой подъема второго кулачка, двигатель может работать как перманентный тормоз для управления температурой отработавших газов. Система снижает расход топлива и реализует функцию торможения двигателем с эффективностью, близкой к показателям ретардера даже на низких оборотах.

Важно упомянуть стремление Mahle к постоянному улучшению качества своей продукции и эффективности производства. В 2018 году мы получилии около 80 наград за ее качество. Цель – нулевой уровень производственных дефектов. Для этого, например, компания инвестирует в системы искусственного интелекта в виде полностью автономных систем контроля качества на основе видеокамер, в биг-дата. Мы намерены быть лидерами во внедрении технологий Индустрии 4.0.

— Автомобилестроение сейчас претерпевает серьезные изменения. Коренные, можно сказать, изменения. Каким Mahle видит эту отрасль лет через десять или, скажем, пятнадцать?

— Автомобилестроение развивается стремительно, прогнозы в отношении конкретных технологий делать сложно. Однако очевидно, что автомобиль будущего будет гораздо более экологичным и безопасным, но по-прежнему будет требовать соответствующего обслуживания. В автосервисе будущего будут востребованы не просто механики, умеющие крутить гайки, а высококлассные специалисты, разбирающиеся в электро- и системотехнике. Уже сейчас самые высокооплачиваемые и востребо

ванные специалисты – это автодиагносты и автоэлектрики. Думаю, теперь вы понимаете, почему Mahle идёт в сферу диагностического оборудования – без знания устройства мозга и нервной системы автомобиля здесь делать нечего.

— Каковы приоритеты в работе компании на российском рынке? Насколько этот рынок интересен для компании? Какие ожидания с ним связываются?

— В России работает подразделение Mahle Aftermarket, которое обеспечивает рынок послепродажного обслуживания запчастями и сервисным оборудованием. Задача не такая уж тривиальная. Портфолио Mahle насчитывает около 150 000 изделий для легковых автомобилей, коммерческого транспорта и спецтехники. Мы предлагаем нашим клиентам шесть брендов, принадлежащих MAHLE – Mahle, Knecht, Behr, Clevite, Brain Bee, Izumi. Россия – один из крупнейших европейских рынков Mahle, и компания активно инвестирует средства в развитие бизнеса в России. Во многих отношениях ассортимент, предлагаемый нами российским клиентам, шире европейского предложения!

— В чем схожесть и различие европейского и российского рынков?

— Схожесть в том, что в России любят и ценят немецкие автомобили и знают качество немецких автозапчастей! Однако в Европе подавляющая доля автокомпонентов реализуется через автосервисы. Кому как не человеку, который снимает старые и ставит новые детали, даёт на них гарантию, знать об их качестве? Поэтому высокую долю на рынке занимают качественные запчасти поставщиков на первичную комплектацию автопроизводителей.

В России же в гораздо большей степени развиты продажи через магазины автозапчастей, интернет-магазины или базары. Автолюбители часто имеют очень слабое представление о том, что из себя представляет тот или иной бренд и рискуют нарваться на «немецкий» бренд, который только по внешнему виду будет похож на запчасть. К сожалению, непрофессионализм, а зачастую и просто обман являются распространённым явлением в России.

Поэтому Mahle уделяет большое внимание повышению профессионального уровня участников автосервисного рынка, поддерживает профессиональные конкурсы мастерства среди сотрудников автомастерских.

— Вопрос поддержки, действительно, очень важный. Как компания поддерживает своих российских клиентов? Что наиболее важно в оказываемой компанией поддержке?

— Наша главнейшая задача – обеспечить доступность запчастей и сервисных решений Mahle в России. В России находится распределительный центр Mahle.

Мы берем на себя вопросы транспортной логистики и таможенной очистки продукции, которая поступает в Россию не только напрямую из разных локаций Mahle в Европе, но также непосредственно из Японии, Соединённых Штатов, Южной Америки, Канады, Турции и Китая, обеспечиваем доставку до «дверей» дистрибьютора. Причём не только на их центральные склады, но и в региональные филиалы. Важным элементом нашего взаимодействия является постоянный информационный обмен, обучение, понимание и поддержка «экономики» наших партнёров. Считаю, что Mahle повезло иметь одну из лучших сетей не просто клиентов, а партнёров!

— Какие новинки компании уже запущены или будут в скором времени запущены на российском рынке? Чем компания удивит нас?

УСТАНОВКА ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ КОНДИЦИОНЕРОВ ArticPRO® от MAHLE

— В этом году изменился наш глобальный бренд – с Mahle Original на просто Mahle. Внутри каждой упаковки с логотипом MAHLE вы всегда найдете оригинал. Изменился дизайн упаковки – она стало более современной и яркой. Цвет упаковок продуктов BEHR поменялся с оранжевого на синий, а цвет упаковок деталей двигателя Mahle с красного на синий.

Кроме того, в этом году на рынок мы вывели сервисное оборудование под брендом Mahle – системы обслуживания автокондиционеров и замены масла в АКП. Настоящим успехом на рынке стали фильтры АКП и пятислойные салонные фильтры CareMetix. Такой салонный фильтр полностью нейтрализует неприятные запахи и ядовитые газы. Постоянно в центре нашего внимания адаптация цен под требования рынка, а также развитие ассортимента – особенно деталей двигателя на японские и корейские автомобили.

Для автосервисов и ритейла мы предложили программу лояльности Mahle Plus – покупая продукцию под нашими брендами, вы можете рассчитывать на полезные подарки от Mahle.

Ну а ключевой проект 2020 года – интеграция продукции Behr Hella Service в сбытовую сеть Mahle. С 1 января 2020 года для наших партнёров в России станет доступен широкий ассортимент деталей системы охлаждения двигателя и кондиционирования воздуха. ■

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

BEHR HELLA SERVICE становится MAHLE!

УЧИТЫВАЯ ПЕРСПЕКТИВЫ И ТРЕБОВАНИЯ К ТРАНСПОРТУ БУДУЩЕГО, КОМПАНИЯ MAHLE РАСШИРЯЕТ АССОРТИМЕНТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТЕМПЕРАТУРНЫМ РЕЖИМОМ – ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ СЕГОДНЯШНЕГО И ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ.

• Компания Behr Hella Service (BHS) переходит под контроль MAHLE Aftermarket с 1 января 2020 г.

• Клиентам будет предоставлен более широкий и постоянно растущий ассортимент систем управления температурным режимом, в том числе: радиаторы системы охлаждения, расширительные бачки, вентиляторы и муфты вентиляторов, интеркулеры, водяные помпы, а также полный ассортимент компонентов для систем кондиционирования – как для обычных автомобилей, так и автомобилей с электроприводом

Штутгарт / Германия, 20 мая 2019 года. После приобретения всего пакета акций Behr Hella Service (BHS) компанией MAHLE Aftermarket, все существующие виды деятельности BHS с 1 января 2020 года будут переданы MAHLE. Для клиентов MAHLE это означает предоставление доступа к расширенному ассортименту продукции, отвечающей за управление температурным режимом в легковых и грузовых автомобилях, а также в сельскохозяйственной и строительной технике. Продукция будет поставляться под торговой маркой BEHR, и ее ассортимент будет постоянно расширяться.

Существующие клиенты BHS смогут заказывать продукцию, используя знакомые номенклатурные номера деталей, даже после 1 января 2020 года. Они будут действительны в течение всего переходного периода. Номенклатурные номера MAHLE будут вводиться параллельно.

«Являясь производителем оригинального оборудования, MAHLE обладает огромным опытом в области управления температурным режимом, и теперь наши клиенты в сегменте послепродажного обслуживания получат много преимуществ», - заявляет **Олаф Хеннинг, корпоративный исполнительный вице-президент и Генеральный директор MAHLE Aftermarket**.

«Используя наш опыт поставщика оригинального оборудования, мы можем предложить правильные решения - от диагностики до технического обучения и предоставления информации по ремонту и техническому обслуживанию», - продолжает **Хеннинг**.

«Кроме того, мы приложим максимум усилий для улучшения уровня логистического сервиса и клиентской поддержки нового для нас направления и в кратчайшие сроки это обеспечим. Мы обладаем всеми необходимыми ресурсами и компетенциями провести «бесшовную» для наших партнеров интеграцию. MAHLE RUS полностью готово для реализации новых обязательств перед рынком и нашими партнерами», - заявляет **глава российского представительства MAHLE Aftermarket GmbH, генеральный директор ООО « МАЛЕ РУС» Максим Легушев**.

Шесть сильных брендов — для вашего успеха

MAHLE ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ПАРТНЕРОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. В ТЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ КОМПАНИЯ БЫЛА ПЕРВОЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ ДВИГАТЕЛЯ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ И НАВЕСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ВО ВСЕМ МИРЕ КОМПЛЕКСНЫЕ СИСТЕМЫ, КОТОРЫЕ ОТЛИЧАЮТСЯ НЕПРЕВЗОЙДЕННОЙ ШИРОТОЙ И ГЛУБИНОЙ АССОРТИМЕНТА. В МИРЕ ПРОДУКЦИЮ MAHLE МОЖНО ВСТРЕТИТЬ В КАЖДОМ АВТОМОБИЛЕ. MAHLE РЕГУЛЯРНО ПРИНИМАЕТ УЧАСТИЕ В СОРЕВНОВАНИЯХ ФОРМУЛА-1, 24 ЧАСА ЛЕ-МАНА И В ГОНКАХ ГРУЗОВИКОВ. В ЧАСТНОСТИ, БУДУЧИ КРУПНЕЙШИМ В МИРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ПОРШНЕЙ, MAHLE— ЕДИНСТВЕННЫЙ СЕРИЙНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, КОМПЛЕКТУЮЩИЙ СВОИМИ ДЕТАЛЯМИ БОЛИДЫ, УЧАСТВУЮЩИЕ В ГОНКАХ «ФОРМУЛЫ-1».

Компания имеет 170 подразделений по всему миру и представлена в 32 странах. В 16 крупных научно-исследовательских и опытно-конструкторских центрах Германии, Великобритании, Люксембурга, Испании, Словении, США, Бразилии, Японии, Китая и Индии 6100 инженеров и технических специалистов работают над инновационными решениями для повышения мобильности будущего. Специалисты компании рассматривают такие мегатренды , как рост населения, урбанизация, глобализация и защита климата, не только как возможности, но и как обязательства, чтобы технологии и достижения в области автомобилестроения были максимально экологичными.

Двойная стратегия MAHLE

Несмотря на растущее значение электромобилей, специалисты **MAHLE** считают, что двигатель внутреннего сгорания будет оставаться доминирующим двигателем в течение многих лет. Учитывая это, в компании применяется двуединый подход.

С одной стороны, реализуются новые решения, направленные на повышение эффективности и экологичности двигателя внутреннего сгорания, и в то же время разрабатываются высокоэффективные системы приводов, силовая электроника и электрические вспомогательные устройства для гибридных и электрических транспортных средств.

Качество оригинального оборудования гарантируется

Специалисты автосервиса, ритейлеры и конечные покупатели во всем мире могут воспользоваться опытом, знаниями и новейшими разработками, а также всесторонним, постоянно расширяющимся ассортиментом комплектующих **MAHLE**. Независимо от того, поступает ли продукция **MAHLE** на завод автопроизводителя или в торговую сеть, все изделия соответствуют высоким стандартам качества, а линейка сильных брендов **MAHLE** олицетворяют инновационный потенциал и высшее качество.

Шесть сильных брендов — для вашего успеха

На международном и региональных рынках MAHLE представляет шесть сильных брендов.

MAHLE

СОЛИДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД

MAHLE — это солидный международный бренд, под которым продаются запасные части для всех узлов силового агрегата автомобиля с качеством поставщика на конвейер: от деталей двигателей, фильтров, систем охлаждения и кондиционирования воздуха, стартеров и генераторов до оборудования для СТО.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Под брендом MAHLE поставляются:

- Детали для двигателей и турбонагнетатели
- Фильтры
- Система охлаждения и кондиционирования воздуха
- Стартеры и генераторы
- Электромобили и электроника
- Оборудование для автосервиса
- Запасные части для ретроавтомобилей

ВНИМАНИЕ! В 2019 ГОДУ ВСЕМ ИЗВЕСТНЫЙ БРЕНД MAHLE ORIGINAL СМЕНИЛСЯ НА MAHLE.

ЕВРОПЕЙСКИЙ ЛИДЕР В ОБЛАСТИ ФИЛЬТРАЦИИ

KNECHT FILTER — это европейский специалист по системам фильтрации, авторитетный бренд, имеющий тесные связи с традиционными потребителями и на протяжении десятилетий являющийся частью семейства брендов MAHLE

Под брендом KNECHT поставляются:

- Масляные фильтры
- Воздушные фильтры
- Салонные фильтры
- Топливные фильтры
- Масляные фильтры АКП
- Фильтры гидравлических систем

ТРАДИЦИОННЫЙ БРЕНД ДЛЯ АМЕРИКАНСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

CLEVITE — бренд с богатыми традициями, выпускающий детали для двигателей коммерческих автомобилей, строительных и сельскохозяйственных машин, производящихся в США.

Под брендом Clevite на рынок поставляются:

- Кольца
- Клапаны
- Поршни
- Гильзы цилиндров
- Сборочные комплекты
- Подшипники
- Втулки распредвала

БРЕНД ДЛЯ ЯПОНСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

IZUMI — под этой торговой маркой на рынки многих стран поставляются детали двигателей японских коммерческих автомобилей и автомобилей повышенной проходимости, такие как:

- Поршни
- Кольца
- Ремкомплекты
- Клапаны
- Гильзы
- Подшипники

БРЕНД ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СТО

Под европейским брендом BRAIN BEE, являющимся самым младшим членом семейства брендов MAHLE, производится оборудование для автосервиса, начиная от систем контроля токсичности отработавших газов и систем диагностики до установок по обслуживанию кондиционеров.

В производственную программу BrainBee, в частности, входят:

- Оборудования для обслуживания кондиционеров
- Масла для компрессоров кондиционеров
- Автохимия и аксессуары для обслуживания систем кондиционирования и охлаждения
- Установки для динамической замены масла в автоматических коробках передач
- Системы контроля токсичности отработавших газов

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКСПЕРТ ПО СИСТЕМАМ ОХЛАЖДЕНИЯ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

Компания **BEHR** — международный эксперт по системам управления температурным режимом, обеспечивающий инновационные решения в области кондиционирования автомобилей и охлаждения двигателей.

BEHR поставляет на рынок послепродажного обслуживания следующие продукты:

- Термостаты
- Термовыключатели
- Термодатчики
- Компрессоры кондиционеров

И это еще не все! Начиная с 2020 года вся линейка продукции бренда **BEHR HELLA SERVICE** переходит под крыло **MAHLE** и будет продаваться под торговой маркой **BEHR**, а это ни много ни мало 9000 наименований продукции в области термоменджмента, среди которых: радиаторы системы охлаждения, конденсаторы кондиционеров, интеркулеры, радиаторы системы отопления, расширительные бачки, водяные насосы, маслоохладители, вентиляторы, **Visco®**- муфты и муфты вентилятора, фильтры-осушители, расширительные клапаны и патрубки, испарители, масла для компрессоров кондиционеров.

Самые лучшие автозапчасти не принесут никакой пользы, если они не будут доставлены в нужное время в нужное место. Поэтому более десятка логистических центров **MAHLE** и многочисленные региональные центры, расположенные в стратегических регионах Европы, Северной и Южной Америки, а также странах Азии, работают для достижения единой цели: обеспечение оптимального потока товаров и максимального наличия изделий.

В 2019 году исполнилось пять лет российскому подразделению **MAHLE**, которое через обширную сеть дистрибьюторов осуществляет поставки по всей России, в Республику Беларусь и в Республику Казахстан. Сегодня продукция всех брендов **MAHLE** доступна практически в каждом уголке огромного пространстве от Калининграда до Владивостока. Чтобы получить всю информацию о продукции **MAHLE** и найти официального дистрибьютора в вашем регионе, заходите на официальный сайт **MAHLE** www.mahle-aftermarket.com ■

ФИЛЬТРЫ BOSCH ДЛЯ ЗАБОТЫ О «ЗДОРОВЬЕ» АВТОМОБИЛЯ И САМОЧУВСТВИИ ЧЕЛОВЕКА

BOSCH

В 1930 ГОДУ НА РЫНКЕ ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ТОПЛИВНЫЕ ФИЛЬТРЫ. ПАТЕНТ НА НОВИНКУ ПРИНАДЛЕЖАЛ КОМПАНИИ BOSCH. ЭТО ИЗОБРЕТЕНИЕ ПОМОГЛО СПАСТИ ТЫСЯЧИ ДВИГАТЕЛЕЙ ОТ ПОЛОМОК, СВЯЗАННЫХ С НЕДОСТАТОЧНО КАЧЕСТВЕННЫМ ТОПЛИВОМ. СЕГОДНЯ, СПУСТЯ ПОЧТИ 90 ЛЕТ, АССОРТИМЕНТ АВТОМОБИЛЬНЫХ ФИЛЬТРОВ СТАЛ ЗНАЧИТЕЛЬНО ШИРЕ. ТЕПЕРЬ ОНИ НЕ ТОЛЬКО ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЗАЩИТУ ВАЖНЕЙШИХ УЗЛОВ АВТОМОБИЛЯ, НО И ПОМОГАЮТ СОХРАНЯТЬ ЗДОРОВЬЕ ВОДИТЕЛЯ И ПАССАЖИРОВ.

Топливный, масляный и воздушный фильтры защищают двигатель и систему впрыска; салонный фильтр обеспечивает чистоту воздуха в салоне.

ТОПЛИВНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Топливные фильтры предназначены для защиты системы впрыска:

- надежно отделяют твердые частицы и воду от топлива,
- способствуют оптимальной работе двигателя.

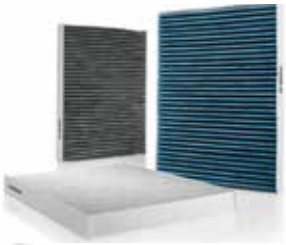
Засорение топливного фильтра может отрицательно повлиять на подачу топлива, что, возможно, приведет к потере мощности и остановке двигателя. Топливный насос также может быть чрезмерно перегружен, и в некоторых случаях это может вызвать короткое замыкание. При засоренном топливном фильтре возникает повышенный риск коррозии компонентов двигателя.

МАСЛЯНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Масляные фильтры предназначены для удаления сажи и металлических частиц из смазочного масла. Одно из вероятных последствий засорения масляного фильтра – недостаток смазки двигателя, что может привести к его преждевременному износу и повреждению, а также к снижению производительности и увеличению расхода масла.

ВОЗДУШНЫЕ ФИЛЬТРЫ

Воздушные фильтры предназначены для очистки всасываемого воздуха, который используется для сгорания топлива, и защиты компонентов двигателя от грязи и повреждений. Засорение воздушного фильтра может вызвать увеличение расхода топлива и выбросов загрязняющих веществ. Кроме того, его плохое состояние может стать причиной потери мощности двигателя.



САЛОННЫЕ ФИЛЬТРЫ

Салонные фильтры предназначены для обеспечения салона автомобиля чистым воздухом. Более того, современные фильтры – такие как Bosch FILTER+ – обладают способностью поглощать аллергены и бактерии, тем самым защищая здоровье водителя и пассажиров.

Засорение салонных фильтров порой влечет за собой ускоренное запотевание окон и ветрового стекла и, как следствие, снижение видимости. Повышенная концентрация загрязняющих веществ и пыльцы в салоне, вызванная снижением эффективности фильтров, может спровоцировать обострение аллергических реакций. Отложения на испарителе становятся причиной снижения производительности кондиционера.

Компания Bosch рекомендует менять салонные фильтры один раз в год или каждые 15000 км и всегда соблюдать указания производителя в отношении замены фильтров.

!

Компания была основана в Штутгарте в 1886 г. Робертом Бошем (1861–1942) как «Мастерская точной механики и электротехники». Сегодня группа компаний Bosch является ведущим мировым поставщиком технологий и услуг. В компании работает около 410 000 сотрудников, в секторе научных разработок занято 68 700 сотрудников примерно в 130 городах по всему миру. В 2018 году оборот компании составил 78,5 млрд евро. Деятельность Группы компаний Bosch ведется по четырем бизнес-направлениям: Решения для мобильности, Промышленные технологии, Потребительские товары, Строительные технологии и Энергетика.

Bosch, лидер в области Интернета вещей, предлагает инновационные решения для умного дома, умного города, автомобилей с Интернет-подключением и промышленности 4.0. Компания использует свой опыт и знания в сфере сенсорных технологий, программного обеспечения и услуг, а также собственный облачный сервис, чтобы стать для клиентов единым поставщиком сетевых и многопрофильных решений.

В Группу компаний Bosch входят Robert Bosch GmbH и более 450 дочерних предприятий и региональных компаний приблизительно в 60 странах. Вместе с партнерами в сфере продаж и обслуживания, инженерами, производственными площадками, а также разветвленной сетью продаж компания Bosch представлена почти в каждой стране мира. Инновационная сила компании является основой ее процветания в будущем.

BARDAHL ЗАПУСКАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ ЭКО-ОЧИСТКИ ДВИГАТЕЛЯ В РОССИИ

BARDAHL – КРУПНЕЙШАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОРПОРАЦИЯ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И АВТОХИМИИ. 99% ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ СОСТАВЛЯЮТ МАСЛА И ХИМИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ОБЛЕГЧАЮТ УХОД ЗА АВТОМОБИЛЕМ И ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРОДЛЕВАЮТ СРОКИ ЭКСПЛУАТАЦИИ РАЗЛИЧНЫХ УЗЛОВ И АГРЕГАТОВ. ОДНАКО В АССОРТИМЕНТЕ КОМПАНИИ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО МАСЛА И ПРИСАДКИ, НО И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДУКТЫ. ОДИН ИЗ НИХ – ОСОБАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ЭКО-ОЧИСТКИ ДВИГАТЕЛЯ, РАЗРАБОТАННАЯ ДЛЯ ЕВРОПЫ, ТЕПЕРЬ ОНА БУДЕТ ДОСТУПНА И В РОССИИ.

ПРОГРАММА ECO CLEANING

Программа BARDAHL ECO CLEANING 360 5in1 была запущена в Европе в 2013 году. Ее главной задачей было решение проблем, связанных с загрязнением бензиновых и дизельных двигателей, а также с ужесточением норм ЕС. В Европе программа стремительно набирает популярность: все больше официальных дилеров и сервисных станций обслуживания автомобилей становятся партнерами BARDAHL ECO CLEANING 360 5in1.

Для решения проблем рынка Европы BARDAHL разработал новую специальную установку – машину ECO 360° «5 в 1», которая предлагает эффективные и экономичные решения как для конечных потребителей, так и для автосервисов.

МАШИНА ПОЗВОЛЯЕТ ОЧИЩАТЬ:

- сажевые фильтры,
- системы впрыска бензинового и дизельного двигателя,
- турбину с изменяемой геометрией,
- системы впуска как для бензинового, так и для дизельного двигателя.

ВЫГОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Для потребителя и для автосервисов есть целый ряд выгодных преимуществ использования машины ECO 360 °:

- простой способ профилактического обслуживания дорогих деталей без разборки,
- снижение затрат на ремонт для клиента,
- надежный способ сохранить детали, которые еще не изношены.

Загрязненный инжектор или сажевый фильтр, вызывающий неисправности, не всегда требуют замены для решения проблемы.

Новинка от BARDAHL машина ECO 360 ° работает полностью автоматически и автономно после подключения к бортовой сети автомобиля. Относительно простая в использовании, экономит время и исключает дорогостоящие монтажные работы, специально разработана для СТО. Она позволяет чистить сразу 3 различных узла двигателя без разборки: сажевый фильтр, систему впуска, топливную систему.

Использование машины ECO 360° и разработанные для этого чистящие жидкости (без кислот) от BARDAHL гарантируют профессиональные результаты.

Новая машина поставляется со всеми соединениями и адаптерами для всех операций очистки.

ТЕПЕРЬ И В РОССИИ

В 2019 году BARDAHL готовит к запуску в России эксклюзивную программу BARDAHL ECO CLEANING 360 «5in1» для профессионального сервисного обслуживания двигателя автомобиля. Для всех партнеров на территории РФ и в странах СНГ BARDAHL совместно с эксклюзивным импортером ООО «ЛН Дистрибьюция» организуют специальные обучающие семинары.

НОВИНКА ОТ BARDAHL – BARDAHL ЭКО ОЧИСТКА 360 5В1

Bardahl на протяжении 80 лет разрабатывает масла и химические продукты, которые составляют 99% продукции компании. Ассортимент BARDAHL включает в себя полный диапазон масел, смазок, эксплуатационных, сервисных жидкостей, а также средств по уходу за автомобилем. Вся продукция BARDAHL одобрена к применению крупнейшими автопроизводителями. Заводы - производители расположены: SADAPS Bardahl - Франция, Бельгия; MAROIL Bardahl - Италия. На российском автомобильном рынке BARDAHL присутствует более 15 лет, предлагая высококачественные присадки и смазочные материалы с уникальными технологиями: FULLERENE C60, POLAR PLUS.

!

ЛАМПЫ NEOLUX: ДЛЯ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ С ОСОБЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

OSRAM

АССОРТИМЕНТ NEOLUX – ДОЧЕРНЕГО БРЕНДА КОМПАНИИ OSRAM – РАССЧИТАН НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ИЩУЩИХ КАЧЕСТВЕННЫЕ И НАДЕЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ СВЕТА ПО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ. ВПРОЧЕМ, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА В ДОСТУПНОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ НЕ ИСКЛЮЧАЕТ НАЛИЧИЕ В ЕГО ПОРТФОЛИО ПРОДУКТОВ С УЛУЧШЕННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ, КОТОРЫЕ УЧИТЫВАЮТ РАЗНООБРАЗНЫЕ ЗАПРОСЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ЛАМПЫ NEOLUX КАТЕГОРИИ «КОМФОРТ» ИСПОЛЬЗУЮТ САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБЕСПЕЧИВАЮТ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ «ОПЦИЯМИ» ПРИ ЗАМЕНЕ СТАНДАРТНЫХ ЛАМП В ФАРАХ ИХ МАШИН НА НОВЫЕ.

ХОРОШИЕ ЛАМПЫ ДЛЯ ПЛОХОЙ ПОГОДЫ

Ассортимент немецкого бренда пополнился линейкой автомобильных ламп Neolux Weather Light, специально разработанных для применения в плохих погодных условиях. Эти галогенные лампы излучают световой поток ярко-желтого света: он придает «картинке» контрастность, обеспечивая отличную видимость на дороге даже при густом тумане и ливневом дожде.

Лампы Weather Light оснащены колбой со специальным покрытием-светофильтром насыщенного желтого оттенка: оно блокирует часть голубого спектра видимого излучения, генерируемого нитью накаливания. Кстати, нить накаливания здесь применена более тонкая, за счет увеличенной яркости она компенсирует частичные потери интенсивности светового потока в момент его прохождения через желтый фильтр. Цветовая температура ламп 2600K соответствует яркому желтому цвету, востребованному в сложных погодных условиях. При этом световое излучение желтой части видимого спектра света характеризуется большей длиной волны, что позволяет ему легче огибать микрочастицы воды или льда, находящиеся в воздухе при выпадении осадков или тумане. Генерируемое лампами излучение лучше отражается от дороги и меньше рассеивается осадками по сравнению с более белым светом. Это дает водителю более четкое восприятие происходящего на поверхности дорожного полотна. Лампы Neolux Weather Light выпускаются с цоколями типа H1, H4 и H7 и применяются в фарах головного света и противотуманных фонарях.

ЛАМПА ГАЛОГЕННАЯ, СВЕТ – КСЕНОНОВЫЙ

Для автовладельцев, которые в условиях плохой видимости и в темное время суток предпочитают более белый свет, Neolux предлагает лампы Blue Power Light с увеличенным световым потоком. Такие лампы светят ярче, тем самым повышая комфорт и безопасность при вождении. «Галогенки» этой серии генерируют свет с повышенной цветовой температурой до 5000 K. На практике это означает, что лампа выдает мощный световой поток бело-голубого оттенка, внешне мало отличимый от цветовой температуры стандартной ксеноновой лампы. Серия Neolux Blue Power Light представлена лампами с цоколями стандартов H1, H4 и H7 и может применяться для дальнего, ближнего, противотуманного света, а также для установки в указателях поворота. Стильный вид «под ксенон» не мешает «галогенкам» Neolux полностью соответствовать всем требованиям ECE. А значит, они могут без каких-либо ограничений применяться на машинах вместо стандартных галогенных ламп.

ВЫНОСЛИВЫЕ ЛАМПЫ: ДЛЯ ДОЛГОЙ СЛУЖБЫ

К категории «комфорт» относятся и лампы Neolux Extra Lifetime. Световой поток у этих «галогенок» стандартный, зато срок службы значительно дольше. Это особенно актуально для владельцев автомобилей, в которых замена «противотуманок» и ламп головного света затруднена в виду особенностей компоновки моторного отсека. Увеличенный интервал замены вышедших из строя ламп повышает комфорт при их эксплуатации.

Срок службы стандартной «галогенки» Neolux в качестве источника дальнего света не превышает 470 часов, в то время как лампа-долгожитель Extra Lifetime типа H4 проработает в пять раз дольше – 2400 часов. Ресурс лампы с цоколем H1 втрое превышает ресурс стандартной лампы (1200 часов вместо 400), а для лампы с цоколем H7 аналогичный показатель составит 800 часов против 425. Увеличение срока службы лампы достигается закачкой в ее колбу газовой смеси с повышенным содержанием паров йода: большая концентрация атомов галогена позволяет вольфрамовой нити накаливания «жить» дольше. Испаряющиеся с раскаленной спирали ионы вольфрама, благодаря повышенной концентрации паров йода в колбе, чаще возвращаются на место, обеспечивая ей эффект «самозалечивания». Кроме того, в конструкции ламп Neolux Extra Lifetime применены элементы с повышенной виброустойчивостью.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

OE-ИННОВАЦИИ DAYCO

DAYCO, ВЕДУЩИЙ МИРОВОЙ ПОСТАВЩИК КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ ДВИГАТЕЛЕЙ И СИСТЕМ ПРИВОДА ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕХНИКИ И РЫНКА ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ЗАСЛУЖИЛ РЕПУТАЦИЮ ИННОВАТОРА В ОБЛАСТИ ОРИГИНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ. В ЧИСЛЕ ПОСЛЕДНИХ ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК DAYCO – ДВУСТОРОННИЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ РЕМЕНЬ ДЛЯ РАБОТЫ В МАСЛЯНОЙ ВАННЕ (BIO) И СИСТЕМА BSG 48 V STOP/START ДЛЯ ГИБРИДНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ.

ТЕХНОЛОГИЯ BELT-IN-OIL

Оригинальный ремень Dayco Belt-in-Oil, разработанный в 2007 году для замены цепной передачи в 1,8-литровом двигателе Ford Lynx, стал настоящим инженерным прорывом. Развитие технологии привело к созданию двустороннего ремня BIO:

- изготавливается из особых составов, превосходящих по своим характеристикам все представленные на рынке аналоги,
- имеет защитное покрытие с двух сторон, что позволяет ремню надежно работать в масляной среде двигателя.

Благодаря специальной конструкции зубьев на обеих сторонах ремня, удалось добиться уменьшения габаритов всей системы привода – ее компоненты могут располагаться максимально близко друг к другу, так как ремень способен приводить их в движение с двух сторон одновременно.

СИСТЕМА САМОНАТЯЖЕНИЯ STS

Количество автомобилей с двигателями, оснащенными микрогибридными установками с системой Stop/Start, неуклонно растет. Автопроизводители используют разный подход к их компоновке: одни для запуска двигателя используют усиленный стартер, другие предпочитают интегрированную схему стартер-генератора, которая приводится в движение ремнем и обеспечивает более быстрый и бесшумный запуск мотора. Совмещение в одном устройстве и стартера, и генератора переменного тока позволяет по требованию переключаться с одной функции на другую.

Именно такой вариант установки выбрал автопроизводитель, поставивший перед Dayco непростую задачу: разработать ременную передачу, способную запустить и мгновенно перезапустить двигатель при необходимости начать движение. Это принципиально иное техническое решение, нежели стандартный приводной ремень. Ситуация осложнялась тем, что в связи с большими нагрузками на узлы, создаваемыми в фазе пуска, нужно было использовать ремень вдвое шире обычного, а это было неприемлемо.

Однако инженерам Dayco удалось спроектировать ремень стандартного размера в сочетании с системой натяжения, способной поддерживать требуемое натяжение ремня и передавать крутящий момент в любом направлении – от двигателя к генератору в стандартном режиме работы и наоборот, от генератора к двигателю при реверсивном пуске.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

В отличие от традиционной ременной передачи, запатентованная Dayco система самонатяжения (Self-Tensioning System, STS) поддерживает сбалансированное натяжение обеих ветвей ремня по отношению к шкиву стартер-генератора.

- Вместо двух натяжителей с каждой стороны ремня применяется специальное натяжное устройство, которое соединяет две ветви ременной передачи.
- Система сама приходит в равновесие, позволяя стартер-генератору плавно переключаться между режимами работы и использовать весь потенциал системы Start/Stop.
- В основе системы STS – жесткое крепление шкивов, которое поддерживает правильное натяжение ремня при любом направлении передаваемой мощности.

РЕМЕННОЙ СТАРТЕР-ГЕНЕРАТОР BSG 48 V

Сопутствующая разработка Dayco – BSG 48 V (Belt Start Generator) для системы Stop/Start гибридных двигателей, способная подстраивать направление крутящего момента под нужный режим работы.

Ременной стартер-генератор (BSG) – довольно необычная система, которая при помощи поликлинового ремня обеспечивает запуск двигателя, рекуперацию энергии торможения и ускорение машины, а также работу круиз-контроля с помощью электрогенератора. Используемый в системе ремень с высокопрочным тканевым покрытием белого цвета даже при низких зимних температурах -40°C выдерживает быстрый нагрев работающего двигателя вплоть до +90°C – ведь ремень находится в непосредственной близости от компонентов двигателя, контактирующих с разогретым до +130°C моторным маслом и эффективно отдающих тепло.

FILTRON. СЕКРЕТ ХОРОШЕГО ФИЛЬТРА

FILTRON®

ПОПУЛЯРНЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ FILTRON УЖЕ 37 ЛЕТ УСПЕШНО ВЫПОЛНЯЕТ СВОЮ МИССИЮ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ФИЛЬТРОВ. ЕЖЕГОДНО СВЫШЕ 90 МЛН. ФИЛЬТРОВ НАХОДЯТ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ В БОЛЕЕ ЧЕМ 80 СТРАНАХ МИРА.

Когда гарантийный срок обслуживания у дилера заканчивается, возникает необходимость искать качественные расходные материалы по доступной цене. Тысячи автовладельцев и профессиональных механиков по всему миру также выбирают фильтры бренда FILTRON. И у них есть на это сразу несколько веских оснований.

КАЧЕСТВО

Вся продукция проходит несколько этапов контроля качества:

- В собственной лаборатории FILTRON проводится контроль всех материалов и компонентов, из которых производятся фильтры.
- Готовые фильтры проходят испытания на соответствие международным стандартам качества.

Операции по контролю качества охватывают все производственные процессы, начиная с выбора материалов, комплектующих, и заканчивая изготовлением готового продукта и передачи его на склад. Производственные предприятия, на которых производятся фильтры бренда FILTRON, обеспечивают строгое выполнение требований стандартов ISO 14001:2015 и IATF TF 16949.

Кроме того, все фильтры FILTRON взаимозаменяемы с оригинальными фильтрами и разработаны специально для оригинальных систем автомобиля.

ДОСТУПНОСТЬ

Благодаря обширному опыту и слаженной работе всех подразделений компании, FILTRON хорошо понимает и чувствует рынок. Компания внимательно собирает и обрабатывает обратную связь от клиентов и вовремя реагирует на любые изменения.

Для максимальной доступности фильтров в России региональные представители FILTRON посещают магазины автозапчастей и СТО и дают всю необходимую информацию, отвечают на вопросы и рассказывают о продукции бренда. Также высокую доступность обеспечивает российский склад FILTRON, который начал работу в 2010 году.

АССОРТИМЕНТ

- 2700 уникальных артикулов фильтров
- Более 100 новых моделей фильтров ежегодно
- Покрытие европейского парка автомобилей – 97%

НОВИНКИ

Делая акцент на новинках, важно обратить внимание на уникальное предложение в группе салонных фильтров - салонные фильтры FILTRON BIOKNIGHT с высоким коэффициентом эффективности фильтрации воздуха в салоне автомобиля. Основой системы BIOKNIGHT является инновационное, невидимое для человеческого глаза антибактериальное покрытие.

- Обеспечивает эффективную защиту.
- Удаляет из воздуха почти 100% бактерий и аллергенов.
- Предотвращает образование плесени и грибков.
- Идеально для аллергиков, детей и для тех, кто много времени проводит в автомобиле.

УДОБСТВО ПОДБОРА И ХРАНЕНИЯ

Различные цвета упаковок для отдельных типов фильтров и легко запоминающиеся номера. Такая особенность облегчает подбор фильтров на складах и уменьшает вероятность ошибки при их подборе.

Каталог подбора продукции. Именно для удобства пользователя специалисты FILTRON создали каталог, который позволяет осуществлять подбор фильтра по техническим данным автомобиля. Каталог доступен в печатной, мобильной и интернет-версиях.

ON-LINE ОБУЧЕНИЕ

Для каждого механика, продавца и автовладельца, которые не останавливаются на достигнутом уровне в своих знаниях, было разработано бесплатное интерактивное онлайн-обучение FILTRON ACADEMY.

Специалисты из команды бренда FILTRON делятся своими знаниями о продуктах и технологии фильтрации с помощью интерактивных онлайн-обучений. Уже более 8500 участников оценили проект FILTRON ACADEMY и получили именные сертификаты.

Для сложных в установке фильтров есть бумажные инструкции, которые вместе с фильтром вложены в упаковку. С 2018 года марка FILTRON также предлагает видеоинструкции, которые доступны на YouTube и на официальном сайте компании.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

ПРУЖИНЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТА К СЕРВИСУ

LESJÖFORS

У ЖУРНАЛИСТОВ НАШЕГО ИЗДАНИЯ В ЭТОМ ГОДУ СОСТОЯЛАСЬ ВСТРЕЧА С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ LESJÖFORS КОНСТАНТИНОМ БРЕЗЕ, БЕСЕДУЯ С КОТОРЫМ МЫ ВЫЯСНИЛИ РЯД ПОДРОБНОСТЕЙ О ПРОДУКЦИИ, ВЫПУСКАЕМОЙ КОМПАНИЕЙ.

Флагманский завод Lesjöfors расположен в Швеции. На нем делают винтовые пружины для автомобильной подвески. Все начиналось в XVII веке с кузнечного цеха. Потом здесь же появился небольшой сталеплавильный завод, и к 1852 производственный конгломерат преобразовался в предприятие, выпускающее пружины. На сегодняшний день компания имеет 24 производственные площадки по всему миру. Сейчас Lesjöfors выпускает пружины для различных видов техники, автомобильный сегмент в общем объеме занимает около 30%. Изготовление винтовых пружин является профильной деятельностью компании, хотя она также выпускает рессоры и газовые упоры.

— С какого из этих заводов винтовые пружины для автомобильной подвески поступают в России?

— Они поступают с завода в Швеции, только на нем производятся винтовые пружины для автомобилей.

— В России продажа винтовых пружин является лидирующим направлением Lesjöfors?

— В России не совсем так, потому что здесь популярны еще и газовые упоры для капотов и рессоры.

— Что вы считаете основными преимуществами продукции Lesjöfors? Почему сотрудник СТО может рекомендовать ее клиентам?

— Основное преимущество нашей продукции – это, конечно, прежде всего качество. Пружина – одна из немногих деталей автомобиля, чью работу или бездействие клиент при прохождении каких-либо препятствий постоянно ощущает на себе. Однако стоимость замены пружины порой сопоставима с ценой самого изделия. В этом случае вполне к месту вспомнить высказывание Ротшильда о том, что он не настолько богат, чтобы покупать дешевые вещи. Нет смысла экономить на пружине, которая, как правило, меняется автовладельцем один раз за все время пользования машиной. Хотя, если речь идет о потребности выровнять посадку машины перед ее продажей, то, наверное, уместно приобрести недорогие пружины.

— А если говорить об автобизнесе, насколько притягательна продукция компании для него?

— У Lesjöfors, пожалуй, наиболее высокий уровень сервиса среди всех конкурирующих компаний. Мы инвестируем огромные средства в запасы сырья для производства продукции и в хранение запасов уже готовой продукции, чтобы поставки были бесперебойными. Благодаря этому на складах компании по всему миру присутствует такое количество и ассортимент пружин Lesjöfors, которое позволяет обеспечить до 99% потребностей клиентов. Это способствует тому, что клиенты уверенно развивают свой бизнес, вкладываются в него и успешно продвигают свои услуги на рынке.

— Какова маржинальность у СТО, работающей с пружинами Lesjöfors?

— Как в среднем по любым другим запчастям – около 45–50%. Но дело не только в прибыли, исчисляемой в денежном эквиваленте. Пружину Lesjöfors можно назвать изделием, повышающим лояльность клиента, так как станция, их устанавливающая, получает репутационный профит. Клиент в результате снова приходит туда, где получил качественный продукт, если, конечно, запчасть установлена была быстро и правильно. На такую СТО автолюбитель может вернуться за заменой масел, щеток, жидкостей и так далее.

— Как специалисты сервиса могут найти нужную пружину Lesjöfors?

— У нас есть и бумажные каталоги, и электронные издания, а также специальное приложение для смартфонов. В каталогах и приложении можно найти пружину по модели автомобиля, по ее оригинальному номеру. Обновление каталогов происходит ежеквартально, добавляется до 100–150 новых позиций. В целом это около 500 новых артикулов в год. Параллельно порядка 150–200 номеров покидают каталог, так как соответствующие модели автомобилей уходят с рынка.

— Каковы наиболее распространенные ошибки при выборе или установке пружин?

— Если пружина подобрана по оригинальному номеру или по каталогу Lesjöfors, то все должно работать как положено. Но бывает, что автолюбителя посещает желание сделать свою машину чуточку лучше, чем ее изготовили на заводе. И вот тогда он подбирает нештатную пружину, да помощнее...

В результате перед или зад автомобиля задирается, управление становится непредсказуемым, и это может привести к очень неприятным последствиям. Хорошо еще, если клиент перед такой переделкой звонит нам или оставляет вопрос на сайте, тогда мы можем или отговорить его от рискованной затеи, или порекомендовать наиболее безопасный вариант.

Выбирайте качественные пружины **LESJÖFORS** и получайте удовольствие от вождения!

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЛАМПЫ. HELLA ПРЕДСТАВИЛА НОВЫЙ ДИЗАЙН

ХОРОШАЯ ВИДИМОСТЬ – КЛЮЧ К БЕЗОПАСНОСТИ НА ДОРОГЕ. ПОЭТОМУ КОМПАНИЯ HELLA - ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ СИСТЕМ АВТОМОБИЛЬНОГО ОСВЕЩЕНИЯ И ЭЛЕКТРОНИКИ - ПОСТОЯННО СОВЕРШЕНСТВУЕТ СВОИ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭЛЕМЕНТЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ОСВЕЩЕНИЯ. ИЗМЕНЕНИЯ КАСАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ДИЗАЙНА САМИХ ЛАМП, НО И УПАКОВКИ.

ЧТО НОВОГО?

Совсем недавно HELLA оптимизировала дизайн упаковки ламп для легковых и грузовых автомобилей, а также для сельскохозяйственных машин и двухколесного транспорта. Изменения коснулись всех линеек ламп: Standard (Стандарт), Performance (Высокая производительность), White Light (Белый свет) и Long Life (Увеличенный ресурс работы).

Лампы теперь представлены в новой блистерной или индивидуальной упаковке из картона, у которой есть сразу несколько важных преимуществ:

- Яркий узнаваемый дизайн – легко найти на полке магазина или склада
- Данные о сроке службы товара
- Информация о цвете создаваемого света
- Применяемость и типы транспортных средств, для которых предназначен тот или иной товар.

Все это возможно благодаря специальным графическим символам и QR-кодам на упаковке.

Кроме того, новая блистерная упаковка продуктов Hella полностью прозрачна: вы можете рассмотреть как переднюю, так и заднюю часть товара, что делает выбор нужной лампы более удобным.

ПОЧЕМУ HELLA?

Компания HELLA производит автомобильные фары уже более 120 лет. Благодаря своему многолетнему опыту в области автомобильного освещения HELLA предлагает максимально полный ассортимент продукции, которая соответствует высоким стандартам качества конвейерного поставщика. Продукция компании была удостоена многочисленных премий, последние из которых: Profi Werkstatt («Лучший бренд 2018») и ETM Verlag («Лучший бренд в сегменте освещения 2018»).

На сегодняшний день, число ламп автомобильного света HELLA, установленных на различных автомобилях, составляет порядка 180 000 000 штук. Ассортимент ламп покрывает любые компоненты автомобиля: галогеновые и ксеноновые фары, фонари заднего хода, а также лампы подсветки номерных знаков и освещения салона.

ОБНОВЛЕННЫЕ ЛИНЕЙКИ:

STANDARD – классические галогеновые лампы с множеством вариантов исполнения.

PERFORMANCE – обеспечивают от 60 до 120% больше света, чем лампы STANDARD. Увеличенная на 25 метров видимость помогает быстрее среагировать на непредвиденные обстоятельства на дороге.

LONG LIFE – долговечные лампы для тех, кто проводит много времени за рулем. Срок службы в 2–3 раза больше, чем у моделей STANDARD.

WHITE LIGHT – белый, приближенный по характеристикам к ксеноновому, свет галогеновых ламп станет отличным решением для любителей тюнинга. Эта линейка дополнительно предлагает на 30 % большую освещенность, чем у STANDARD.

XENON – более яркий свет с широким и равномерным распределением светового пучка по дороге. Мы предоставляем качество конвейерного поставщика.

TRUCK HEAVY DUTY – мощные галогеновые лампы со стабильной производительностью, которые подходят для грузового и коммерческого транспорта.

HEAVY DUTY EXPERT – долговечные лампы накаливания с высокой вибростойкостью и оптимальной световой мощностью для применения в сложных условиях эксплуатации и на строительных площадках, подходят для грузового и коммерческого транспорта.

! **Hella KGaA Hueck&Co - немецкая компания с мировым именем, крупнейший в мире производитель и поставщик высококачественной автомобильной светотехники, электрики и электроники. В настоящее время является одним из самых значимых игроков рынка автомобильной оптики, поставляя свою продукцию не только на конвейеры сборочных предприятий, но и на вторичный рынок автозапчастей.**
Сегодня компания HELLA входит в сотню крупнейших производителей Германии, а также в число 50 лучших поставщиков автокомпонентов в мире. Главные преимущества продукции HELLA – высокая технологичность производства, ноу-хау и особый подход к инновациям. Именно HELLA запустила в серийное производство такие инновационные продукты, как штатная галогеновая фара, штатная ксеноновая фара, полностью светодиодные фары с неслепящим дальним светом и светодиодные фары для грузового транспорта.

ПРОДУКЦИЯ CONTITECH POWER TRANSMISSION GROUP ТЕПЕРЬ ПРОДАЕТСЯ ПОД БРЕНДОМ CONTINENTAL

Continental ContiTech

ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ, КОНЦЕРН CONTINENTAL КОНСОЛИДИРУЕТ НАВЫКИ И ВОЗМОЖНОСТИ СВОИХ БИЗНЕС-ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ. В ЧАСТНОСТИ, ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ CONTITECH ТЕПЕРЬ БУДЕТ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ ПОД БРЕНДОМ CONTINENTAL.

Компания ContiTech Power Transmission Group специализируется на производстве и поставке ремней, комплектов и компонентов ременного привода. Продукция компании широко известна на рынке под брендом ContiTech.

«Являясь универсальным изготовителем узлов и компонентов для автоиндустрии, Continental снискал репутацию во всем мире благодаря превосходному качеству своей продукции и надежной поддержке клиентов. Переход на бренд Continental является частью нашей стратегии постоянного расширения предложения для вторичного рынка под эгидой сильного бренда. Наши клиенты выиграют от этого», – заявляет **Рольф Зудманн, руководитель отдела послепродажного обслуживания в ContiTech Power Transmission Group**.

Изменения касаются не только поставок на вторичный рынок, но и поставок на первичную комплектацию.

НОВОЕ ИМЯ – НОВЫЙ ДИЗАЙН

Смена бренда будет очевидна для клиентов – продукция получила не только новое имя, но и новый дизайн упаковки. Кроме того, изменилась и маркировка ремня – теперь вместо ContiTech используется бренд Continental.

«Мы ожидаем, что переходный период продлится год, в течение которого у нас на складе будет как старая, так и новая упаковка», – говорит **Маркус Пирш, глава службы маркетинга AAM для ContiTech Power Transmission Group**.

Вся продукция компании производится в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001. В настоящее время ассортимент насчитывает около 500 типов надежных и малошумных приводных ремней. Они поставляются на конвейеры таких автогигантов, как Mercedes, Volkswagen-Audi, BMW, Fiat, Ford, Nissan, Opel, Rover, Volvo и многих других. Компания является также одним из основных поставщиков ремней для серии грузовых автомобилей MAN.

!

Компоненты системы отопления, вентиляции и кондиционирования DENSO: доказанная надежность для роста вашего бизнеса

Автомобильная система климат-контроля давно перестала быть предметом роскоши. Водители относятся к ней как к должному. А это означает, что замена компонентов системы может стать прибыльным направлением бизнеса для вашей СТО. В этой статье из тематического цикла «За кулисами» подробно рассказывается, как в нашем испытательном центре в Эхинге тестируются компоненты DENSO для системы отопления, вентиляции и кондиционирования (ОВК). Благодаря столь детальным испытаниям DENSO абсолютно уверена в исключительной надежности и долговечности собственных изделий, а также в том, что, приобретая данные компоненты, СТО получают не просто продукт, соответствующий по характеристикам оригинальному изделию, — они получают компонент с более высокими рабочими и эксплуатационными характеристиками.

Бавария — цитадель автомобильной промышленности Германии. Это место, где BMW и Audi завоевали свою репутацию производителей автомобилей премиального качества. И именно здесь, в коммуне Эхинг, находится испытательный центр DENSO. В 1994 году в индустриальном парке рядом с Мюнхеном компания DENSO запустила в эксплуатацию одну из самых современных в Европе аэродинамических труб с имитацией погодных условий. В 2003 году площадь центра увеличилась втрое, до 7800 м²: были добавлены две новые испытательные камеры для автомобилей, пять стендов для испытания компонентов и лаборатория для испытания материалов. Именно здесь специалисты DENSO тщательно проверяют компоненты и системы ОВК, предназначенные для конвейерной комплектации автомобилей, чтобы гарантировать их соответствие высочайшим стандартам, установленным автопроизводителями, международным законодательством и внутренними спецификациями DENSO. В конечном итоге эти компоненты поступают на рынок послепродажного обслуживания автомобилей, так что вы можете быть полностью уверены в запасных частях, которые используются в вашей СТО: они прошли суровые испытания на этапе разработки соответствующих оригинальных компонентов.

Вот что говорит **Ян фон Позняк (Jan von Pozniak), технический директор по вопросам акустики в отделе проектирования компонентов для систем терморегулирования**: «*Наш подход к испытаниям формулируется крайне просто — превзойти все ожидания. Однако на практике наши процедуры испытаний совсем не просты. Автокомпоненты, произведенные в Германии, обладают репутацией изделий, соответствующих самым высоким стандартам, и то же самое, безусловно, можно сказать о наших оригинальных компонентах для систем ОВК*».

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Испытательная камера с аэродинамической трубой

Несмотря на то, что жаркое лето становится все более обыденным явлением, к счастью, температура выше +50°C встречается редко. Однако именно такую температуру можно получить в нашей испытательной камере с аэродинамической трубой — показатели тепловой нагрузки от солнечной радиации могут доходить до 1200 Вт/м2. При этом нижний температурный предел может достигать –30 °C. Таким образом достигается имитация всех возможных условий эксплуатации автомобиля. Интенсивность солнечной радиации сильно влияет на управление системой ОВК. Сложные технологии, используемые в нашей климатической камере, позволяют имитировать любое положение солнца и направление ветра при выполнении испытаний, связанных с нагревом и охлаждением в диапазоне температур от –20 до +50 °C. Все это создано для оптимизации наших систем кондиционирования и отопления.

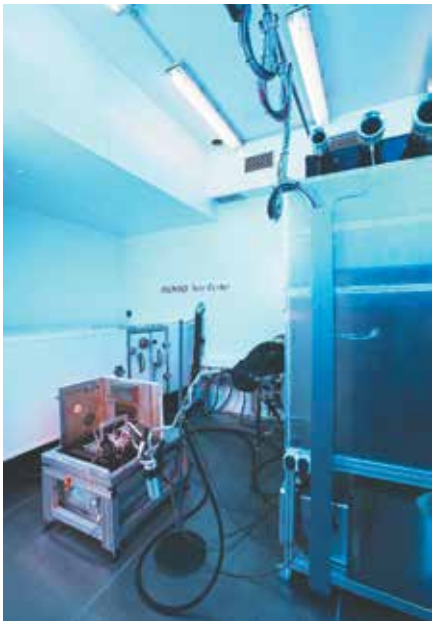
Климатическая камера для испытания автомобиля

Высококачественная музыкальная система — обязательный атрибут современных автомобилей, и никто не захочет, чтобы шум от системы кондиционирования мешал наслаждаться музыкой. По этой причине мы испытываем и оптимизируем наши системы в акустической камере на самой ранней стадии разработки. Технология «искусственной головы» позволяет записывать все нежелательные звуки, даже самые тихие. Так мы можем локализовать источник и устранить шум. У нас даже есть испытательный стенд для проверки нежелательной шумовой обратной связи между двигателем и компрессором кондиционера. Однако этим все не заканчивается — мы проводим еще более изощренные тесты в специальной камере для акустического испытания компонентов. В ней мы оцениваем акустические характеристики наших компонентов для автомобильных систем ОВК, локализуем источники нежелательных звуков и соответствующим образом оптимизируем компонент.

Камера для акустического испытания компонентов

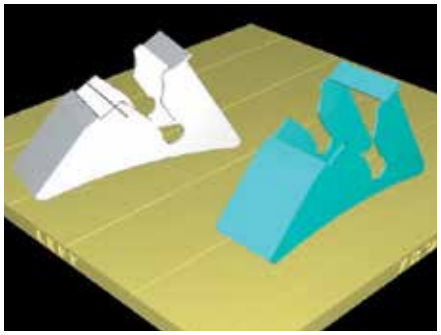
Слаженная командная работа — ключ к успешному функционированию СТО. То же самое можно сказать о системах ОВК: чем лучше отдельные компоненты подстроены друг под друга, тем лучше работает вся система. Именно для этого предназначены наша климатическая камера и аэродинамическая труба. Например, здесь мы испытываем компрессор кондиционера, помещенный в имитацию моторного отсека, создающую температуру окружающего воздуха до +120 °C. Для обеспечения оптимальных рабочих характеристик мы можем также имитировать любую температуру поступающего воздуха и испытывать тепловые насосы на углекислом газе CO_2. Наш руководящий принцип можно описать знаменитыми словами мудреца Аристотеля: «Целое больше, чем сумма его частей».

Комфорт в автомобиле также обусловлен стабильностью температуры и равномерностью ее распределения. По мере уменьшения размеров теплообменников все более насущной становится проблема распределения температуры в системе ОВК. Для устранения скачков температуры или необходимости постоянной регулировки системы ОВК с ручным управлением мы тщательно тестируем все компоненты, отвечающие за кондиционирование или нагрев воздуха, в камере контроля температурного режима.



Камера контроля температурного режима

3D-печать автомобильных компонентов? В Эхинге имеются четыре ультрасовременных 3D принтера для создания прототипов и опытных образцов. Так как время разработки автомобилей сокращается, нам требуется частое изменение размеров компонентов DENSO для систем ОВК. 3D принтеры — это идеальное решение для создания прототипов и опытных образцов со сложной геометрией на основе данных системы автоматизированного проектирования (САПР). Для подтверждения рабочих характеристик наших продуктов на ранней стадии разработки используются симуляции на основе САПР-моделей. Опыт наших конструкторов и специалистов по симуляции в создании программного обеспечения дополняется технологиями работы с металлическими и неметаллическими материалами, которыми владеют наши инженеры-материаловеды. Таким образом, все компоненты DENSO для систем ОВК изготавливаются из материалов, обладающих наилучшими механическими, микроструктурными и электрохимическими свойствами. ■



Автономность в массы

Если в отношении электрификации автотранспортных средств еще ведутся бурные дискуссии и окончательные варианты развития этой темы до сих пор полностью не определены (даже сам вопрос электрификации нередко ставится под сомнение), то с автономным вождением ситуация полностью ясна – автономным автомобилям быть. Причем быть очень скоро. Уже проработаны соответствующие стандарты, активно внедряются государственные программы и инициативы, стремительно формируется законодательно одобренная технологическая база. Обзору наиболее принципиальных решений в этой сфере мы и посвящаем данную публикацию.

Определимся с понятиями

По сути, основополагающим документом для формализации всех процессов вокруг автономного вождения стало появление в конце 2014 г. стандарта SAE J3016 «Систематизация и определения терминов, связанных с автоматизированными системами вождения автотранспортных средств». SAE, напомним, это американское сообщество автомобильных инженеров (Society of Automotive Engineers) – организация глобальная, несмотря на свои североамериканские корни, и стремящаяся стать основным источником объективных инженерных знаний для отрасли. В нее входит около 150 тыс. специалистов в сфере автомобилестроения, технического обслуживания автотехники, индустриальной экспертизы и проч. А один из принципиальных видов деятельности – установление отраслевых стандартов, используемых по всему миру.

Эти стандарты, в общем-то, необязательны к исполнению, но государственные структуры множества стран (в частности, Сенат США, Еврокомиссия ЕС и проч.) принимают их как данность. Если хотите – как непреложную истину, на которую всецело ориентируются в своей законодательной работе, используя для создания своих нормативных документов. От них же отталкиваются и производители автотехники, расходных материалов, автокомплектующих и т. п. не только Северной Америки, но и всего мира.

Так, в частности, уже упомянутый SAE J3016 этим летом был поддержан Немецким институтом стандартизации, известным в профессиональных кругах как DIN (Deutsches Institut für Normung), результатом чего стала публикация DIN-SAE Spec 9138 «Термины и определения, связанные с испытаниями автоматизированных технологий транспортных средств». Для Германии это фактически, в нашем понимании, госстандарт – непреложный и безусловный.

Двуязычный документ DIN-SAE Spec 91381 – первый опыт сотрудничества между двумя организациями по разработке стандартов – был создан для

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

установления однозначных терминов и определений в качестве основы для глобальной коммуникации и разработки дополнительных стандартов. Время публикации приходится как раз очень кстати, поскольку исследования и разработки усиливаются с каждым днем, а автономные платформы приближаются к прогнозируемым целям коммерциализации и реализации, но до этих пор единой терминологии принято не было. Что, несомненно, вызывало серьезные сложности. Появление DIN-SAE Spec 91381 решает эту проблему и открывает новые возможности для международного сотрудничества в решении наиболее важных задач.

Соответственно, и предложенная SAE классификация уровней автоматизации автотранспортных средствах стала интернациональной. Она определяет 6 уровней такой автоматизации – от совершенно «неавтономного» (0 уровень) до «полностью автономного» (5 уровень).

Экономические преимущества

Естественно, только одного определения уровней автономности ТС недостаточно. Для того, чтобы система автономного вождения заработала глобально, нужно описать и стандартизировать множество процессов, иначе она просто не сможет функционировать и решать стоящие перед ней задачи. А задачи эти, прямо скажем, масштабные. Первая, конечно же, повышение безопасности дорожного движения.

По расчетам американских исследователей, внедрение автономного вождения на 10%, 50% и 90% позволит спасти в США соответственно 1100, 9600 и 21700 человеческих жизней ежегодно и в десятки раз больше человек убережет от травм и увечий. С экономической точки зрения (конечно, это звучит немного цинично, но что поделать, такой аспект тоже надо учитывать) – это миллионы долларов, сэкономленных на страховке, на выплатах пострадавшим, на содержании скорой медицинской помощи и соответствующих структур экстренного реагирования.

Вторая – радикальное сокращение стоимости транспортировки грузов и людей за счет исключения расходов, связанных с оплатой труда водителей и экономией топлива. Экономия топлива, кстати, за счёт централизованного управления транспортным потоком, движения в режиме «каравана», более рационального выбора режима движения и как следствие сокращения эмиссии вредных веществ – это фактически уже третья принципиальная задача. По подсчетам немецких экологов, предполагаемый эффект при максимальном использовании потенциала автономного вождения будет достигать 50% снижения потребления используемого сегодня горючего.

И это только три из целого комплекса задач – менее глобальных, но не менее актуальных, позволяющих в значительной степени изменить наше мироустройство к лучшему. Вы представляете, о каких деньгах идет речь? О каких экономических выгодах и перспективах? Естественно, неопределенность с электрификацией на фоне однозначных преимуществ автономизации отодвигает решение вопроса с электротранспортом на второй план, выводя вперед транспорт автономный.

Эти преимущества прекрасно понимают в ЕС и потому всячески стимулируют развитие автономного вождения, инвестируя значительные средства в разработку соответствующих технологий, создание необходимой технологической поддержки и социальной адаптации автономной мобильности. В рамках нескольких специальных программ более 1 млрд евро будет потрачено Еврокомиссией в период 2014 – 2020 гг. на исследовательскую и инновационную деятельность в этой области, на развертывание целевой инфраструктуры, на пилотные проекты тестирования высокоавтоматизированных систем вождения для легковых автомобилей, эффективных грузовых перевозок и услуг совместной мобильности в городских агломерациях. Полученные в итоге преференции обещают быть просто колоссальными.

Ситуация под контролем

Органы стандартизации принимают в этой работе самое непосредственное участие, закладывая базовый фундамент для развития необходимой сложной структуры. Было бы ошибкой думать, что для обеспечения автономности достаточно лишь создать специальные системы беспилотного вождения. Нет, они, несомненно, важны, но они лишь следствие, а начало... Начало это самодиагностика транспортного средства.

Судите сами. Прежде чем запустить в движение абсолютно любое транспортное средство, необходимо удостовериться в его полной исправности и потом постоянно контролировать происходящее. В контексте автономного

движения этот вопрос приобретает особое значение. Кто будет диагностировать автомобиль без водителя? Кто будет проверять его перед стартом и следить за ним во время поездки?

Даже самый неопытный шофер способен понять, что с машиной что-то не в порядке по странным шумам, нехарактерным запахам, неадекватной реакции исполнительных механизмов и т. д. А как быть в случае беспилотного вождения?

Мы уже писали на страницах журнала о том, что сегодня появляется все больше особых систем, способных по сигналам разнообразных датчиков и рабочим параметрам транспортного средства анализировать «самочувствие» автомобиля, прогнозировать возможные неполадки и давать рекомендации по обращению на СТО. Но эти рекомендации они дают водителю, который и принимает окончательное решение. А если водителя нет?

Весной этого года SAE опубликовал стандарт JA 6268, касающийся исключительно прогнозирования поломок автономных автомобилей. Прогностика ориентирована на обнаружение надвигающегося сбоя, в то время как производительность узлов и компонентов ТС все еще находится в пределах нормального диапазона.

Определение момента, когда автомобильный компонент, рассчитанный на длительный срок службы, близок к отказу, подразумевает постоянную доступность данных о его состоянии в режиме реального времени. И это не должно зависеть от того, известен ли его ресурс изначально (хотя бы приблизительно, как, например, тормозной колодки, ремня ГРМ, масляного фильтра и проч.).

Поэтому самодиагностика или прогностика ТС сейчас является ключевым фокусом всех исследований в области автономного вождения. Полностью пересматриваются устоявшиеся модели транспортно-сервисной коммуникации для того, чтобы в любой момент времени состояние транспортного средства оставалось под неусыпным контролем. Должна появиться некая глобальная инфраструктура с мощными серверами и суперсовременными информационными технологиями, постоянно следящая за каждым автомобилем на нашей планете.

Она станет связующим звеном между транспортным средством, другими транспортными средствами на дороге, автопроизводителем и авторемонтной организацией. А еще к ней необходимо подключить государственные органы для решения их специфических контролирующих функций и обеспечения оперативного реагирования в экстренной ситуации (например, российскую «ЭРА-Глонасс» или европейскую E-Call) и системы геопозиционирования. И все это должно общаться друг с другом, грубо говоря, на одном языке, то есть едиными протоколами.

Задача, ничего не скажешь, масштабная. Очень сложная. Всеобъемлющая. Но она уже решается и вполне успешно. Не так давно даже появился особый термин – extended vehicle. По-русски это будет звучать, как «расширенный» или «дополненный» автомобиль. Не путайте с фурами-длинномерами. Это, естественно, и про них тоже, но совсем не только про них, потому что это абсолютно про все автомобили, которые имеют в своем оснащении специальное оборудование, способное связываться с такой вот глобальной инфраструктурой и постоянно оставаться «подключенными» к ней – в любой момент своего движения, стоянки или технического обслуживания.

Чтобы стандартизировать все процессы, связанные с extended vehicle, ISO в содружестве с ACEA (Ассоциация европейски автопроизводителей) сформировало три стандарта:

- **ISO 20077** «Extended Vehicle Concept»
- **ISO 20078** «Extended Vehicle Web Services»
- **ISO 20080** «Remote Diagnostic Support»

Первый дает полное описание таких транспортных средств и методологию их разработки, включая все аспекты, обеспечивающие безопасность, жизненный цикл, утилизацию и т. д.

Второй определяет способы и возможности внешней коммуникации: описывает ресурсы для коммуникации, информационные потоки, шифрование и аутентификацию передаваемой информации, контроль доступа к ней и авторизацию.

Ну и **третий касается удаленной диагностики и самодиагностики ТС**: варианты использования диагностических систем, способы связи со службами удаленной диагностики, считывание кодов неисправностей, активация процедур самодиагностики, использование рабочих параметров, прогнозирование неисправностей и проч.

Согласитесь, все это уже куда более серьезно, чем простое описание уровней автономности транспортных средств. С такой документацией продукт под названием беспилотный автомобиль уже фактически готов для серийного внедрения. И все это было сделано за каких-то пять лет (вспомните, с чего начиналась статья)! То есть темпы развития просто ошеломляющие. Остается только догадываться, что нам принесут следующие пять лет, а может быть, даже и меньше. ■

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

МАСЛА
АВТОХИМИЯ

BARDAHL®

- Наценка от 30%
- Широкий ассортимент
- Уникальные свойства

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ИМПОРТЕР В РОССИИ

ООО «ЛН Дистрибьюция»: 8 (495) 988-6445

LESJÖFORS
SPRINGS & PRESSINGS

Производитель полного ассортимента пружин

САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА
ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

LESJÖFORS
SPRINGS & PRESSINGS

КОМПАНИЯ LESJOFORS ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ СТАРЕЙШИХ КОМПАНИЙ-АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ИМЕЕТ ГЛУБОКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТРАДИЦИИ. В 1852 ГОДУ БЫЛО ОТКРЫТО ПРОИЗВОДСТВО ПРУЖИН РАЗНЫХ ФОРМ И МОДИФИКАЦИЙ. СЕГОДНЯ LESJOFORS ПРОИЗВОДИТ САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРУЖИН ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ И ЛЁГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. НА УЛЬТРАСОВРЕМЕННЫХ ЗАВОДАХ В ШВЕЦИИ ПРУЖИНЫ ПРОИЗВОДЯТСЯ ПО СТАНДАРТАМ ОРИГИНАЛА ИЗ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЙ СТАЛИ.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ГАММА КОМПАНИИ LESJOFORS ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ ТОВАРЫ:

АМОРТИЗАТОРЫ БАГАЖНИКА И КАПОТА

СТАНДАРТНЫЕ **ПРУЖИНЫ ПОДВЕСКИ** ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И МИКРОАВТОБУСОВ, ДОПОЛНЯЯ ЛИНЕЙКУ ПРУЖИНАМИ ДЛЯ ТЯЖЕЛЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ (HEAVY DUTY)

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПОНИЖАЮЩИЕ ПРУЖИНЫ ДЛЯ ТЮНИНГОВАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ **(СПОРТКОМПЛЕКТЫ)**

РЕССОРЫ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ С ПОЛНОЙ МАССОЙ ДО 3,5 ТОНН

ПРОИЗВОДСТВО ПРУЖИН LESJOFORS ИМЕЕТ РЯД ОСОБЕННОСТЕЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО:

- специальная легированная сталь SiCr с высоким содержанием кремния и хрома, что в сочетании с правильной термической обработкой делает пружину прочной и в то же время эластичной
- цинковое фосфатирование с эпоксидной системой окраски являются наилучшей защитой от коррозии
- ассортимент автомобильных пружин LESJÖFORS подвески включает более 10 000 артикулов, в то время как у других претендентов есть едва ли половина такого ассортимента. Как это возможно? Потому что изготовители объединяют некоторые модели в рамках одного кода, независимо от различий в двигателе или различных шасси, что в свою очередь может привести к более короткому сроку эксплуатации и, особенно, к разным характеристикам управляемости

САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА
ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

WWW.LESJOFORS.RU

MIMS automechanika MOSCOW

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

26 – 29 августа 2019

ЦВК «Экспоцентр», Москва

> Более **1 330** компаний из **36** стран

> **13** национальных павильонов

> Более **300** часов бизнес мероприятий

> Площадь выставки более **46 000** м²

ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!

Получите бесплатный билет!

www.mims.ru

Организатор

ITEMF EXPO

Место проведения

ЭКСПОЦЕНТР

Почему авторынок становится полноприводным

КРОССОВЕРЫ – ЭТО САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПРИЧЕМ ЭТО НЕ ОБЩЕРОССИЙСКАЯ, А СКОРЕЕ, ОБЩЕМИРОВАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ МОДА, НА КОТОРУЮ САМЫМ СРОЧНЫМ ОБРАЗОМ РЕАГИРУЮТ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ.

Не будем углубляться в природу этого явления лавинообразного роста популярности сегмента SUV. Растущий сегмент кроссоверов свидетельствует о том, что присущие только им черты и характеристики сильно давят на сознание автомобилиста. Но наш сегодняшний анализ не столько о причинах, сколько констатация статистического среза сегмента.

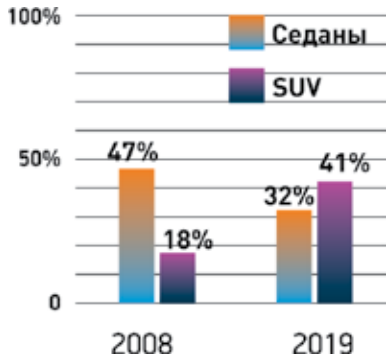
Сегодня в России автомобили сегмента SUV занимают 41% рынка (по данным JATO). Впрочем, 10 лет назад доля внедорожников и кроссоверов была несопоставимо меньше – всего 18% рынка. Главными на тот момент автомобилями отечественного рынка были седаны, которые занимали превалирующую долю в 47%. За десятилетний период их доля снизилась до 32%. Соответственно, кроссоверный сегмент увеличился в два с половиной раза - с 18% до 41% (диаграмма).

Это не предел. Аналитики прогнозируют возможности роста автомобилей с высоким клиренсом до 70%.

Причем главными драйверами этого сегмента автомобильного рынка страны выступают крупные и крупнейшие города. Так, по данным АА «Автостат», в трех городах доля SUV превысила половину от общего объема рынка. Самым «внедорожным» городом страны стала Москва, с ее отличными дорогами. Здесь 50,9% выбора московских автомобилистов пришлись на автомобили с большим дорожным просветом. В Красноярске (50,8%) и Омске (50,4%) так же более половины выбранных местными автолюбителями машин оказались из сегмента SUV. Повышенным спросом пользуются такие автомобили в Санкт-Петербурге (49,2%) и Новосибирске (49%). Примерно на этом же уровне доля рынка сегмента SUV в Нижнем Новгороде (47,8%), Уфе (47,3%) и несколько ниже в Самаре (45,2%).

Несколько ниже общероссийского показателя доля рынка SUV в таких городах как Краснодар (41,2%), Ростов-на-Дону и Воронеж (по 40,5%). И ниже 40% уровень в Волгограде (39,5%) и Челябинске (39,1%).

Класс автомобилей SUV очень неоднороден по своему составу. Условно его можно разбить на три типа автомобилей. Это, прежде всего, внедорожники. Точнее, их можно назвать вседорожники. Это рамные автомобили, с высоким дорожным просветом, которые могут преодолеть любое бездорожье. Второй класс - универсальные полноприводные автомобили, комфортные на трассе и в городском потоке и в то же время пригодные для перемещения по ухабистым грунтовкам и легкому бездорожью. И третий класс – кроссоверы-паркетники. Они непригодны для бездорожья, даже несмотря на зачастую внушительные размеры, полный привод и более высокий дорожный просвет. Но именно второй и третий классы автомобилей составляют костяк сегмента SUV, причем здесь ценится полный привод.



ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ СЕДАНОВ И КРОССОВЕРОВ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ ЗА 10 ЛЕТ, %%

О чем свидетельствует исследование? Специалисты АА «Автостат» подсчитали, каково соотношение полноприводных и переднеприводных кроссверов и внедорожников по моделям и в целом. Среди проданных в первом полугодии автомобилей SUV только 29% оснащены передним приводом, а 71% - полным. При этом, анализируя ТОП-10 кроссоверов российского авторынка, можно сделать вывод, что его бестселлер Hyundai Creta приглянулся горожанам: у этой популярной модели лишь 27% покупателей выбрали полный привод, соответственно, 73% выбрали передний. Помимо «Креты» к таким же городским моделям отечественные автолюбители относят Nissan Qashqai (69%), Renault Kaptur (56%). У остальных моделей доля переднеприводных модификаций меньше половины: KIA Sportage (42%), Volksvagen Tiguan (35%), Hyundai Tucson (32%). И самые низкие показатели у Toyota RAV4 (18%) и Renault Duster (11%). ■

Трансформационные тренды кризисного авторынка

Российский автомобильный рынок настолько волатилен, что череда спадов и подъемов становится его обязательной чертой и важнейшей характеристикой. При этом серьезно изменяется структура рынка. Наш материал о прогнозе развития и трендах отечественного рынка.

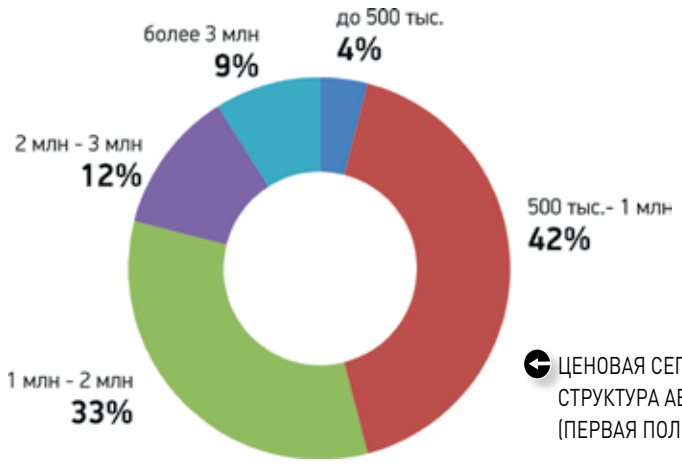
Неожиданный поворот

Сегодня все крупнейшие мировые автомобильные рынки демонстрируют спад продаж Исключением является лишь бразильский рынок – по итогам первого полугодия текущего года продажи на нем выросли на 11%.

В среднем же на мировом авторынке спад продаж составил 6,6 %.По всей видимости, мир медленно движется в сторону новой рецессии. Среди главных причин спада аналитики называют макроэкономические сложности мировой экономики, трудности с введением новых экологических стандартов и норм, прежде всего, в Европе, а также динамичное развитие новых форм автомобилепользования, таких как каршеринг, райдшеринг, карпулинг и т.п.

Но все же отрицательная динамика на крупнейших авторынках мира пока не оказывает существенного влияния на ситуацию в России. У нас свои, несколько отличные от общемировых негативные факторы. Но все в один момент может измениться.

Напомним, китайский рынок показался самый высокий темп снижения среди ведущих стран (-12,4%). Здесь свои факторы, которые негативно повлияли на него. Это и торможение роста экономики КНР, второй в мире, и начало «торговых войн» с США. Китайский авторынок падает 12-й месяц подряд. Впрочем, меры по его стимулированию и купированию негативного развития событий оказались несколько необычны. Стало известно о решении властей Китая начать экспорт подер-



ЦЕНОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ И СТРУКТУРА АВТОРЫНКА РФ, %% (ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2019 Г)

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

ЕМКОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ЗА 2011-2019 ГГ, ТЫС.ШТУК (ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА ГОДА)

жанных автомобилей из ряда районов Поднебесной (10 провинций, также Пекин и Шанхай) за рубеж. Таким образом, китайские власти, столкнувшиеся с реальным перепроизводством и сжимающимся внутренним спросом на автомобильном рынке, «выпускают пар» путем сброса в соседние и дальние страны подержанных автомобилей, видя в этом меры по поддержке своего автопрома. Среди стран, куда начнется сброс б/у китайских автомобилей – Мьянма, Камбоджа, Нигерия и... Российская Федерация. Пока сложно прогнозировать, насколько высоким окажется у нас спрос на такие машины. Возможно, правительству страны придется принимать новые запретительные меры против этой экспансии импорта. Но наплыв б/у автомобилей можно рассматривать как потенциальную угрозу. Поскольку существенную часть автопарка Поднебесной составляют автомобили ведущих зарубежных марок, произведенные за четверть века на сборочных мощностях на территории Китайской Народной Республики. И сомневаться в их качестве не приходится. Стандарты их производства на китайских заводах высоки.

У наших властей накоплен опыт по возведению «шлагбаумов» перед потоком подержанных автомобилей. Этому опыту уже более 10 лет. В 2009 году впервые в истории Российской Федерации были приняты заградительные меры против подержанного импорта. С тех пор поток европейских и японских праворульных б/у автомобилей резко снизился. Именно этот фактор позволил перенаправить потенциальный спрос на отечественном рынке на автомобили, которые произведены на территории РФ. Но с появлением таких подержанных автомобилей из КНР, если они станут серьезным дестабилизирующим фактором, по всей видимости, придется вводить какие-то новые меры по защите российского авторынка.

Прогноз неутешителен

Вернемся к ситуации, сложившейся на отечественном рынке в первую половину года. Продажи новых автомобилей вновь вернулись к негативной динамике. Спад к аналогичному периоду прошлого года составил минус 2,4% (диаграмма). Из шести прошедших месяцев текущего года лишь в январе и марте был зафиксирован позитивный тренд. Остальные четыре месяца были отмечены отрицательными результатами относительно прошлого года. В результате аналитики и эксперты рынка пересмотрели прогноз на текущий год. «*После шести месяцев 2019 мы видим рынок, который уменьшился на 2,4 % по сравнению с прошлым годом, а второй квартал стал более трудным, чем первый. Ожидания на рынке в отношении второй половины года не лучше. Ясно, что рост рынка в 2019, - уже больше нереалистичный сценарий. Даже при некотором положительном тренде во второй половине года, самое лучшее, на что можно было бы надеяться, - повторение результата продаж прошлого года*», - заявил **председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер**.

На фоне продолжающегося сжатия внутреннего авторынка и падения спроса, российские власти с 1 июля объявили о возобновлении действия госпрограмм льготного кредитования, увеличив при этом их финансирование. Можно ли надеяться на то, что данные меры смогут стать импульсом для возобновления роста? Отметим, что государство оставило поддержку только небольшому сегменту клиентов с ограниченным модельным рядом. Все опрошенные аналитики отмечают, что действие программ господдержки затрагивает в основном модели высоколокализованных брендов АвтоВАЗа, KIA, Hyundai, Renault, Skoda, VW. Эти меры (под которые попадают автомобили ценой до 1 млн руб) вряд ли способны компенсировать рост цен на авторынке, а лимит финансов из бюджета может быть довольно быстро исчерпан. Соответственно, аналитики и специалисты авторынка говорят о спаде продаж на несколько процентных пунктов по итогам 2019 года. Если, конечно же, авторынку в последующий период не предоставят более существенные меры поддержки.

Ценовой навигатор роста

Напомним, что в прошлом году господдержка была предназначена для автомобилей ценой не выше 1,45 млн руб. Сегодня уровень понижен до 1 млн руб. Это привело к сокращению доступных для покупки моделей автомобилей. Поэтому лидерами спроса останутся модели Lada Granta, Lada Vesta, а также KIA Rio, Hyundai Solaris, Hyundai Creta, VW Polo и т.п. То есть, иными словами, нынешние модели-бестселлеры.

Еще один немаловажный фактор, который будет оказывать существенное влияние на состояние автомобильного рынка, – ценовой фактор. Рост цен коснулся фактически всего модельного ряда представленных автомобилей. В 2019 году впервые средневзвешенная цена нового автомобиля превысила отметку в 1,5 млн руб. Это позволяет ответить на глобальный вопрос – почему исчезает клиент в автосалонах?

За шесть лет в течение последнего кризиса средневзвешенная цена нового автомобиля возросла на 78%. Наиболее высокие темпы роста цен наблюдались в период 2015-2016 гг, после девальвации национальной валюты. Планка средневзвешенной цены в 1 млн руб. была преодолена в 2015 году, а уже спустя три года показатель превысил 1,5 млн руб.

Также увеличилась и цена владения автомобилем: по расчетам аналитиков, примерно на 80%.

Существенно изменилась ценовая структура российского рынка автомобилей. Так, если 10 лет назад, в 2008 году, продажи автомобилей, стоимость которых была ниже 500 тыс. руб. на отечественном рынке, имели долю 60%, то в первой половине 2019 года на этот ценовой сегмент приходилось всего 4% проданных машин. Основной спрос сместился в ценовой сегмент от 500 тыс. до 1 млн руб. На него в 2008 году приходилось порядка 30%, а десять лет спустя уже 42% (диаграмма 1).

Continental
The Future in Motion

Ясность вместо пустых слов:
5-летняя гарантия.

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары Continental Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но».

www.contitech.de/5

5-ЛЕТНЯЯ ГАРАНТИЯ 5

Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

Неким штрихом для иллюстрации ситуации всеобъемлющего роста цен послужит такой пример. Самый продаваемый автомобиль 2008 года в РФ - классическая вазовская модель Lada 2105/07 имела среднюю цену 157 тыс. руб. Сегодня бестселлер отечественного рынка Lada Granta продается по средней цене в 509 тыс. руб.

Перемены и трансформации

Какая ситуация сложилась на сегодняшний день на отечественном рынке? Ведь если спад продолжится и снова грянет кризис, то во время нестабильности произойдут значимые перемены, как показывает вся новейшая история авторынка. Образно говоря, авторынок – это некая субстанция с «броуновским движением». Где вчерашние лидеры могут, например, оказаться аутсайдерами, и наоборот. Где в рынок входят новые игроки и стремительно врываются в число лидеров и т.п. Ведь никто не знал еще 10 лет назад, что американский Ford сочтет невыгодным оставаться в легковом сегменте российского рынка и свернет на нем все операции. А как уверенно американский бренд себя чувствовал в 2008-2012 гг.

Если остановиться на кратковременных трендах, то можно отследить, кто уверенно себя чувствует на российском рыночном поле, а кто снижает свою долю.

В первую половину текущего года уверенно себя чувствовали такие марки из ТОП-10 как Lada, KIA, Hyundai, Volkswagen, Skoda. Их продажи несколько увеличились в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, на фоне более 2%-го падения рынка. Из других марок второй десятки росли продажи BMW, Mercedes-Benz и Datsun. Этот бюджетный бренд, что крайне неожиданно, вообще оказался самым динамичным в лидерской 20-ке российского рынка (+25%, к АППГ). При этом продажи «материнского» бренда Nissan, который сосредоточился на сегменте SUV, снизились на 15%. Также в числе неудачников из первой двадцатки Renault (-9%), Ford (-18%), Mazda (-5%), Chevrolet (-24%), Lexus (-20%).

Со временем расстановка сил на отечественном рынке изменяется. Сегодня на ТОП-10 марок приходится более 40% российского авторынка. А первые 14 марок делят половину рынка новых автомобилей в Российской Федерации. Причем этот список автомобильных брендов стабилен в течение около 10 лет. Но вскоре он может измениться. И в этом будет «повинен» еще один новообразовавшийся тренд, который связан с автомобильными брендами «второго ряда».

В этой связи следует отметить очень высокую динамику, которую показали два китайских бренда – Geely (+284%) и Haval (+202%). Что стоит за этим трендом? Организация этими автопроизводителями сборочных площадок на территории Таможенного союза. Завод «Белджи» в Республике Беларусь и новое предприятие в Тульской области «Хавейл Мотор Мануфэкчуринг Рус». Пока объем продаж этих двух китайских брендов за первое полугодие составил 3-4 тыс. автомобилей каждый. Это немного, таковы продажи лидерских моделей за один месяц. Но если длительный период времени этот динамичный рост продолжится, то данные марки войдут в первый ряд брендов отечественного авторынка. ■

Штатный «галоген» VS светодиоды: хочется, но колется

СВЕТОДИОДНЫЕ ИСТОЧНИКИ СВЕТА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПЕРЕШЛИ ИЗ РАЗРЯДА ПРОРЫВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ В КАТЕГОРИЮ МАССОВО ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРОДУКТОВ. ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО В ОБЛАСТИ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ОСВЕЩЕНИЯ, НО И В СИСТЕМАХ ГОЛОВНОГО СВЕТА.

Светодиоды отличаются повышенной яркостью, они экономичны, компактны и эстетичны. Все больше владельцев машин с «галогеном» в фарах головного света проявляют интерес к замене штатных ламп на светодиодные. Для удовлетворения потребностей этой достаточно широкой категории потребителей практически все ведущие мировые производители автомобильного освещения включили в свой ассортимент светодиодные лампы, предназначенные для модификации стандартного освещения. Но не все так просто.

НЕ ВСЕ СВЕТОДИОДЫ ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ

В России, как и в Европе, фары головного света обязаны отвечать установленным требованиям безопасности и проходить сертификацию в зависимости от условий их эксплуатации. Так, в Евросоюзе автомобильные запчасти и аксессуары, предназначенные для применения на дорогах общего пользования, должны соответствовать нормам Европейской экономической комиссии ООН – она устанавливает европейский стандарт безопасности (ECE) для тех или иных изделий. На данный момент нормы ECE разработаны для галогенных, ксеноновых и светодиодных фар, предназначенных для комплектации новых автомобилей. Стандарт ECE R37 описывает требования к галогенным лампам, ECE R99 касается ксеноновых ламп и ECE R128 – светодиодных. Последний, применяемый к головной автомобильной светодиодной оптике, не распространяется на светодиодные лампы, предназначенные для замены галогенных ламп, сертифицированных по стандарту ECE R37. Иными словами, существующее на сегодняшний день законодательство не предусматривает переоборудование автомобиля с изначально установленными галогенными лампами под источники света иного типа.

Заметим, что стандарт ECE для галогенных ламп очень жестко и четко прописывает их характеристики. Купив сертифицированную лампу, автовладелец может не сомневаться, что получит предсказуемую форму светового пятна фары, яркость и дальность луча, что не будет слепить встречных водителей. Поскольку аналогичного действующего стандарта для светодиодных ламп в галогенной фаре нет, у потребителя нет законодательного ориентира для выбора безопасного и качественного продукта. Этим обстоятельством пользуются поставщики светодиодных ламп недобросовестных марок, навязывающие потребителям товар зачастую сомнительного качества. Чаще всего подобные изделия характеризуются коротким световым пучком и проигрывают по дальности освещения даже качественным галогенным лампам. И куда хуже, когда некачественные светодиоды делают с неправильным светораспределением. После установки в «галогенные» фары они становятся опасными, поскольку, ко всему прочему, нещадно слепят водителей встречных машин в режиме ближнего света.

OSRAM LEDRIVING® HL (СПРАВА) В БЛИЖНЕМ СВЕТЕ ПО СРАВНЕНИЮ СО ШТАТНЫМИ ГАЛОГЕННЫМИ ЛАМПАМИ

ОРИЕНТИР НА БЕЗОПАСНОСТЬ

В сложившейся ситуации «застраховать» автовладельца может продукция проверенных брендов. Только крупные производители светового оборудования обладают всеми необходимыми ресурсами для изготовления светодиодных ламп, отвечающих требуемым техническим параметрам и критериям безопасности. Компании такого уровня, как Osram, могут позволить себе проведение дорогостоящих научно-технических исследований и испытание продукции в специализированных лабораториях. В Osram созданием светодиодных источников света занимаются серьезные команды профессионалов, просчитывающих все возможные технологические и эксплуатационные нюансы. Плюс ко всей производственной цепочке светодиодных ламп применяются очень жесткие внутренние стандарты качества. Огромный опыт Osram в области автомобильной светотехники гарантирует, что после модернизации стандартного галогенного освещения фара со светодиодами не окажется «слабой», даст правильное световое пятно и не превратится в бедствие для других участников дорожного движения.

Качественные светодиодные источники света, помимо правильного светораспределения и повышенной яркости, гораздо долговечнее галогенных. К примеру, LED-лампы OSRAM прослужат в среднем в 5 раз дольше стандартных «галогенок», минимизируя риск внезапного выхода из строя в долгой поездке. Это подкрепляется официальной 5-летней гарантией Osram, выпускающей светодиодную продукцию для автомобилей на своем предприятии в Италии. Да и с эстетической точки зрения светодиодное освещение более привлекательно: чистый и контрастный белый свет предпочтителен для комфортного ночного вождения.

Современный водитель может смело рассчитывать на качество и надежность светодиодных продуктов Osram семейства LEDriving®. В ассортименте немецкого бренда присутствует полная гамма продукции для перехода на передовые светодиодные технологии – лампы для подсветки салона и специального внедорожного освещения, лампы для головного света, сигнальных фонарей, ДХО и противотуманных фар. ■

WINMAX – тормозные колодки для гоночных условий

Бренд WINMAX – это автоспортивный бренд известного японского производителя дисковых и барабанных тормозных колодок – компании MK KASHIYAMA CORP. Компоненты WINMAX разрабатываются и производятся для тормозных систем гоночных и раллийных автомобилей. Скоро продукция WINMAX станет доступна в России.

Подробно ознакомиться с образцами продукции WINMAX можно на стенде

MK KASHIYAMA CORP.

№F543

в павильоне «Форум» в рамках выставки

MIMS Automechanika 2019,

которая состоится

в Москве

26-29 августа.

История

С начала производства в 1984 году продукция WINMAX широко используется в лучших мировых гоночных сериях, таких как «Формула Дрифт», NASCAR, Ралли-марафон «Дакар». Многие автогонщики в составе команд по дрифту также доверяют продукции WINMAX. И это неудивительно, ведь их успех во многом зависит от технических характеристик автомобиля, среди которых одним из ключевых является эффективное торможение.

- **Реальный опыт.** Каждая тормозная колодка была разработана с использованием данных, записанных в реальных гоночных условиях, а также с учетом индивидуальных потребностей гоночного автомобиля.
- **Японское качество.** Вся продукция производится на собственном заводе в Японии, начиная с разработки фрикционных материалов и заканчивая конечными изделиями, что позволяет лучше контролировать качество и находить индивидуальные решения.
- **Научный подход.** Для производства колодок WINMAX технический исследовательский центр компании ежедневно проводит исследования и тесты. Результатом становятся современные технические разработки и инновации, которые быстро внедряются в производство.
- **Сертификаты.** Качество продукции подтверждено международными сертификатами ISO9001, ISO14001.

Идеально для экстремальных условий

Продукция WINMAX давно зарекомендовала себя в мире автоспорта. Но это не значит, что тормозные колодки бренда можно использовать только на спорткарах. Высокая производительность и неизменно хорошее качество продукции WINMAX нашли применение и в повседневной жизни. Эти колодки идеальны для автомобилей, которые эксплуатируются в сложных условиях на высоких скоростях – например, для полицейского автопарка.

В дополнение к этому, WINMAX обеспечивает OEM-производство многих известных брендов.

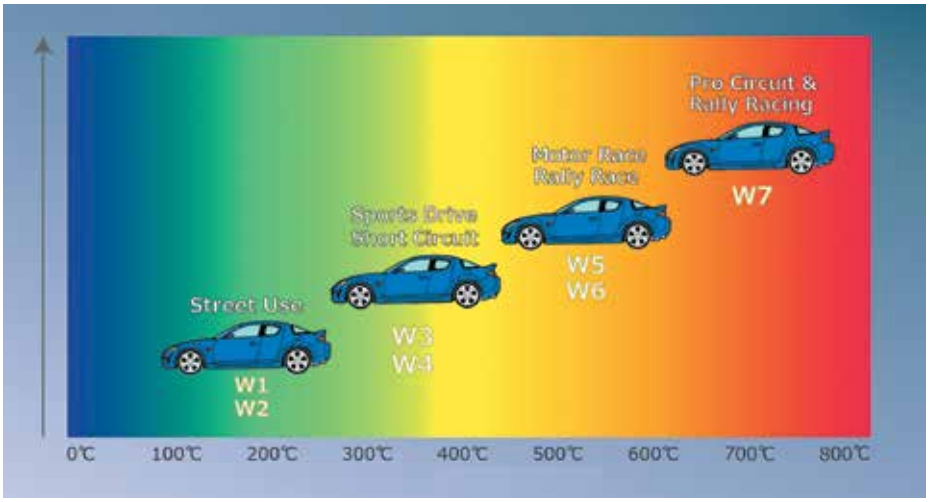
Спектр применения

WINMAX охватывает различные области применения:

- повседневное использование на обычных автомобилях,
- спортивное использование;
- ралли и спортивные гонки с максимальным использованием потенциала автомобиля.

В зависимости от условий эксплуатации доступен выбор из 7 видов продуктов WINMAX: «W Series» от W1 до W7.

ПРИМЕНЕНИЯ КОЛОДОК WINMAX В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТЕХНИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ



Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

MK KASHIYAMA CORP.

Кашияма - превосходное торможение

ПРОИЗВОДИТСЯ В ЯПОНИИ С 1960 ГОДА

Обзор рынка сцеплений

Сцепление - это узел, который сильнее всего подвержен износу в автомобиле, оборудованном механической коробкой передач. Не случайно стоимость его в современных автомобилях составляет несколько тысяч рублей, а цена оригинального комплекта в сборе на иномарки и вовсе может зашкаливать за 10 000 руб. И хотя привязанность отечественных автолюбителей к автоматическим трансмиссиям неоспорима, доля автомобилей, оснащенных механикой, в автомобильном парке все ещё очень высока. Поэтому мы решили проанализировать структуру розничного авторынка комплектов сцеплений.

В первую очередь следует ответить на вопрос, почему в качестве объекта исследования использованы не отдельные диски, корзины и подшипники, а комплекты сцеплений в сборе. Ответ очевиден. Любой опытный механик скажет, что при правильной эксплуатации автомобиля с МКПП компоненты сцепления изнашиваются примерно одинаково. Снятие – установка КПП на большинстве автомобилей стоит недешево, поэтому ремонт сцепления путем частичной замены компонентов сегодня применяется не так часто.

Большинство автосервисов, которые устанавливают даже минимальный гарантийный срок на свои услуги, отказываются менять сцепление некомплектом из-за опасения возвратов. Соответственно, продажи отдельных компонентов сцепления нужны, если автовладелец обращается в гараж. Они связаны с неправильной эксплуатацией трансмиссии, в результате которой выжимной подшипник (чаще всего), один из дисков сцепления выходит из строя значительно раньше положенного срока.

При правильной бережной эксплуатации ресурс узла превышает 150 000 километров пробега и после замены комплекта сцепления восстанавливается полностью.

Именно поэтому поставщики отмечают, что в последние годы продажи отдельных компонентов сцепления заметно сократились, но не сказать, что практически сошли на нет.

Исключение составляет лишь сегмент автомобилей старого модельного ряда АвтоВАЗа. Данные автомобили всё ещё очень часто ремонтируются собственными силами, поэтому их владельцы предпочитают экономить на покупке сцепления. Есть ещё одна причина высоких продаж отдельных компонентов сцепления на Lada. Автомобили этой марки сегодня наиболее востребованы в регионах России, в городах, где дорожное движение пока ещё позволяет эксплуатировать сцепление бережно – там отсутствуют пробки. Продажи отдельных компонентов сцепления в большинстве случаев встречаются при ремонте автомобилей в домашнем гараже либо в гараже у кустарей и даже на СТО.

Что же касается сцепления на иномарки эконом-класса, то в этом сегменте комплекты в сборе предлагаются

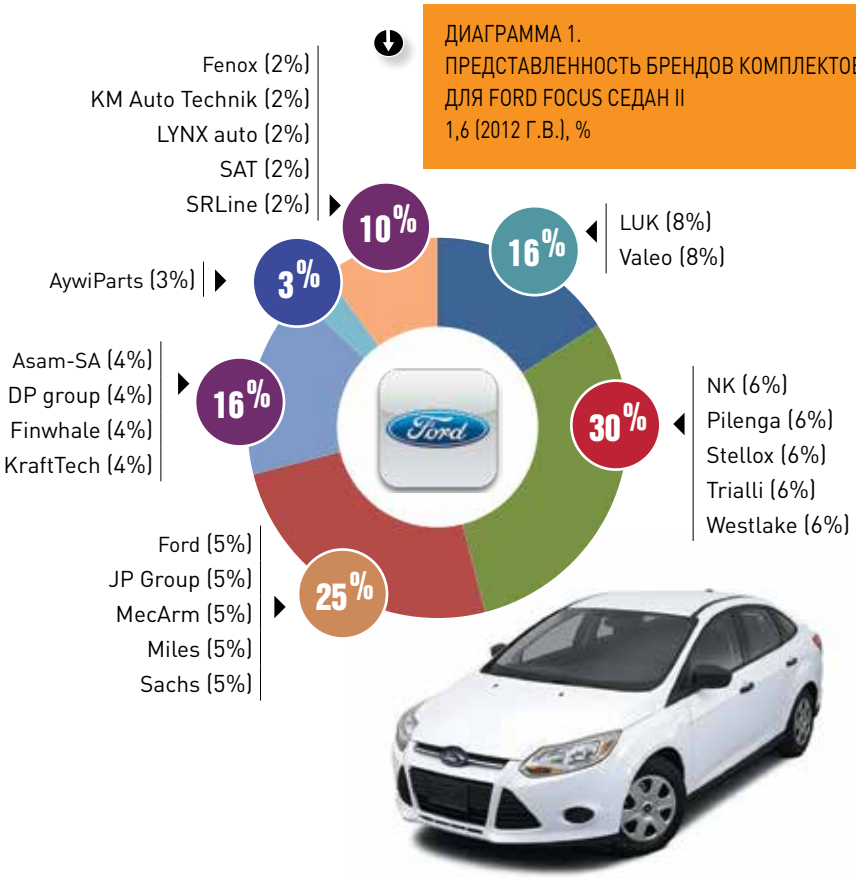
Информация собрана аналитическим отделом издания Трансервис proАвтобизнес
Все исследования можно посмотреть на интернет-портале **проавтобизнес рф**

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОМПЛЕКТА СЦЕПЛЕНИЯ ДЛЯ FORD FOCUS СЕДАН II 1.6 (2012 Г.В.), РУБ.

Бренд	руб
Ford	13 588
Asam-SA	4 521
AywiParts	5 222
Dp group	6 776
Fenox	3 923
Finwhale	4 668
Jp Group	5 100
KM Auto Technik	3 399
KRAFTTECH	4 880
LUK	6 289
LYNXauto	4 756
MecArm	4 555
Miles	4 248
NK	5 468
Pilenga	4 374
Sachs	7 289
SAT	4 785
SRLine	5 064
Stellox	3 164
Trialli	3 561
Valeo	6 285
Westlake	3 661

ДИАГРАММА 1.
ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ БРЕНДОВ КОМПЛЕКТОВ СЦЕПЛЕНИЙ ДЛЯ FORD FOCUS СЕДАН II 1,6 (2012 Г.В.), %



наряду с дисками, корзинами и подшипниками. Поэтому мы в своем исследовании обратились к анализу рынка сцеплений для популярных иномарок комплектов в сборе.

Рыночные особенности

Срок эксплуатации автомобилей увеличивается медленно, так же растет и величина среднего пробега. Состояние дорог кардинально лучше не становится. Вдобавок, медленно растет экономика и платежеспособность граждан. Автовладельцы стремятся к экономии и часто уходят из официальных СТО в независимые сервисы. Это внешние факторы, которые влияют на розничный рынок автозапчастей. Отметим также, что автопарк страны представлен автомобилями самых разных марок, в том числе некогда ввезенными в страну частными и юридическими лицами, часто еще и с внушительным пробегом.

Поэтому аналитический отдел нашего издания поставил перед собой задачу выяснить, как выглядит розничный рынок комплектов сцеплений для таких распространенных автомобилей-иномарок, которые уже имеют довольно большой пробег по дорогам страны. Например, таких моделей как Ford Focus-II. Также в качестве объекта анализа взяты комплекты сцеплений такого автомобиля как Hyundai Solaris. И для полноты картины проанализировано предложение для бюджетного автомобиля Renault Logan. Эти три модели 2012 г.в. Это был пиковый период развития авторынка РФ. Объем продаж составил более 2,9 млн штук. Сегодня, с течением времени этот огромный парк проданных в те годы автомобилей нуждается в ремонте, соответственно, для них востребованы автозапчасти. Исследование рынка проведено на примере самых массовых моделей автомобилей, которые представлены в региональных парках, и запчасти для которых востребованы на вторичном рынке.

Географическая сердцевина

По рынку сцеплений рассматривается ситуация в Уральском федеральном округе, в состав которого входят Свердловская, Челябинская, Тюменская области, Ханты-Мансийский (ХМАО-Югра) и Ямало-Ненецкий АО. Парки данных регионов УрФО имеют огромную емкость. В Свердловской и Челябинской областях количество легковых автомобилей превышает 1 млн автомобилей. В свою очередь, парк г. Екатеринбурга также весьма внушителен - около полумиллиона автомобилей, занимая третье место в стране. Также и авторынок новых автомобилей этого областного центра уступает двум столичным и находится на четвертом месте в рейтинге городов-миллионников. Таким же весьма емким по размеру является парк Челябинской области и его региональной столицы.

Что касается характеристик парка и авторынка Уральского округа, то он является условной границей, «водоразделом» между разными трендами формирования современного автомобильного парка РФ. Здесь длительное время сталкивались два потока – восточный, представленный преимущественно подержанными японскими автомобилями, и западный, с преимущественно европейскими б/у. Но сегодня данная особенность постепенно изменяется. На первые роли, как и повсюду в стране, в регионах УрФО выходят иномарки российской сборки.

Ford Focus

Средняя стоимость сцеплений для популярной в России модели автомобиля составила по нашим расчетам в Екатеринбурге – 5 253 руб., а в Челябинске – 4 986 руб. Для этого автомобиля на рынке aftermarket комплекты сцеплений изучены на основе анализа 22 брендов, представленных на рынке автозапчастей Екатеринбурга, и такого же количества брендов, представленных на соседнем челябинском рынке. Это одно из наиболее широких предложений, поскольку на другие модели популярных иномарок авто

мобилей в Уральском округе ассортимент несколько меньше, в частности на Hyundai Solaris.

С точки зрения представленности брендов, наиболее распространенным предложением являются продукты ведущих мировых брендов – европейских Valeo, Luk, NK, Pilenga, Stellox. Даже представленность оригинального сцепления Ford несколько ниже (см. диаграмму). Среди других иномарок, которые подлежали нашему анализу сцепления для Ford Focus, обладают меньшей представленностью такие бренды как JP Group, MecArm, Miles, Sachs.

Из ценового анализа мы не стали исключать оригинальное сцепление Ford, поскольку этот продукт не искажает целостную картину по региональному рынку. Но отметим, что ценник на оригинальные сцепления все же достаточно высок – 13 588 руб. для Екатеринбурга и несколько ниже – 11 424 руб - в Челябинске.

Впрочем, ценовой анализ предложений принес несколько интересных сюрпризов. Прежде всего, ценовое предложение комплектов сцеплений в двух соседних областных центрах для этого бестселлера прошлых лет практически не слишком разнится. Но на челябинском авторынке оно все же несколько ниже.

Разница в цене между самым дорогим оригиналом (Ford) и самым низким ценовым предложением (Stellox) составила 4,2 раза. Примерно четырехкратный разрыв между этими марками и на челябинском рынке aftermarket. Но несколько настораживает небольшое предложение низкоценового сегмента. Среди исследуемых баз данных в ценовом диапазоне менее 4 тыс. руб. представлены сцепления только трех брендов – Westlake, Trialli, Fenox, и вышеупомянутый Stellox. Но в то же самое время в ценовом сегменте (от 4000 руб.) представлено предложение таких брендов как SAT, Pilenga, MecArm, LYNXauto, KraftTech, Finwhale, Asam-SA. Примерно такой же расклад и на челябинском авторынке. Только к этому списку следует добавить бренды Nexus, NK, JP Group и SRLine.

Премиальный продукт в сегменте запчастей для этого некогда популярного на отечественном рынке автомобиля представлен следующими брендами. Прежде всего, это Valeo и DP Group. Обращает на себя внимание такой факт, что цена предложения комплектов сцеплений Valeo на екатеринбургском рынке несколько выше, чем на челябинском. А в отношении сцеплений DP Group относительный ценовой паритет. С чем это связано, для нас осталось загадкой.

К высокому ценовому сегменту также относятся сцепления Sachs, Luk. В принципе, они позиционируются между продуктами высокоценового сегмента и оригиналом. Но опять же, на челябинском рынке их цена несколько ниже. В Челябинске кроме того представлены комплекты такого бренда как Borg&Beck, сравнимое по цене с Valeo.

Hyundai Solaris

Для последующего анализа нами взята модель популярного корейского автомобиля 2012 г.в. За семь с лишним лет эксплуатации пробег многих приблизился к 100-150 тыс.км, и такой агрегат как сцепление для таких машин достаточно востребован.

На екатеринбургском локальном рынке нами рассмотрены 14 брендов комплектов сцеплений и 15 брендов - на челябинском. Ситуация на рынке aftermarket для корейского народного автомобиля несколько отличается от картины для Ford Focus, но и одновременно имеет ряд общих черт. Представленность брендов на рынке запчастей высокая для двух марок – Valeo и KraftTech. Несколько опережают другие марки по представленности такие известные бренды как AVD, Luk, Hola, Sachs, Trialli. Их обнаружили в большинстве торговых точек. Впрочем, разница между остальными представленными брендами совсем невелика (диаграмма).

Средняя цена на екатеринбургском рынке автозапчастей для корейского народного седана составила 4 753 руб, а на челябинском – 4 977 руб. Начнем с того, что оригинальное сцепление Hyundai/KIA ни в Екатеринбурге, ни в Челябинске не представлены, их не анализировали. А вот самое высокое ценовое предложение сцеплений Sachs. На екатеринбургском рынке aftermarket среднее значение 7 254 руб, а на челябинском – 6 695 руб. Сцепления известного европейского поставщика сцеплений Luk, соответственно, ниже – 6 342 руб в Екатеринбурге. А вот на челябинском рынке Valeo предлагается по цене 6 280 руб. Но самая интересная ситуация в Челябинске, где первенство по высокой цене держит комплект сцеплений Blue

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОМПЛЕКТА СЦЕПЛЕНИЯ ДЛЯ HYUNDAI SOLARIS (СЕДАН) 1.6 (2012 Г.В.), РУБ.

Бренд	руб
AMD	4 603
AywiParts	6 050
Finwhale	4 150
Hola	4 694
Japan Parts	3 958
Kormax	4 604
KraftTech	4 489
Luk	6 342
Miles	3 756
Nipparts	3 636
Sachs	7 254
SAT	3 756
Trialli	3 784
Valeo	5 467

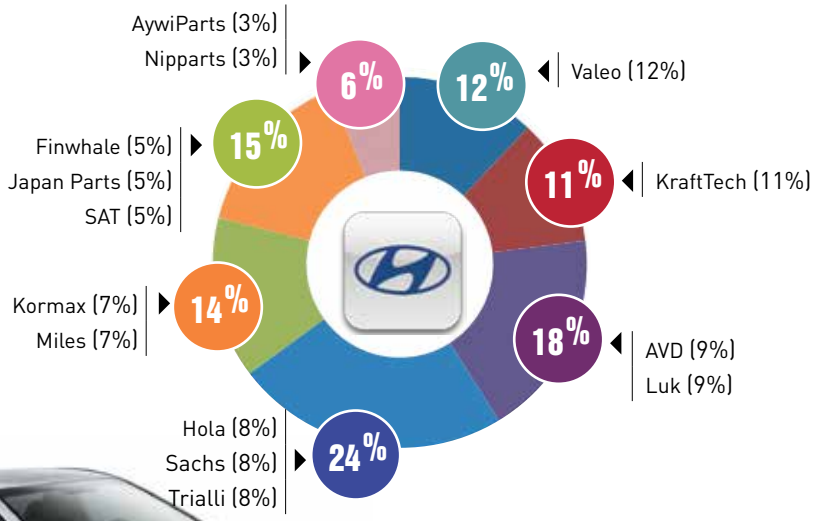
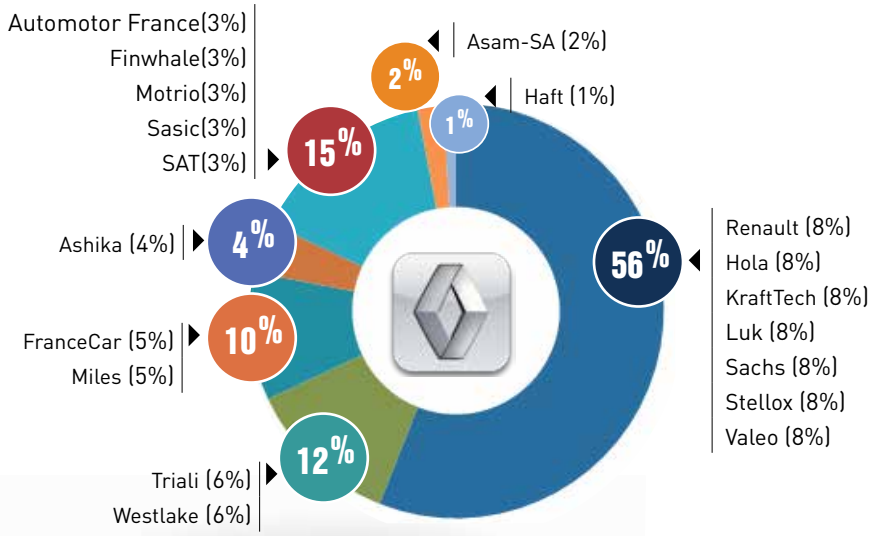


ДИАГРАММА 2.
ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ БРЕНДОВ КОМПЛЕКТОВ СЦЕПЛЕНИЙ ДЛЯ HYUNDAI SOLARIS (СЕДАН) 1,6 (2012 Г.В.), %

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КОМПЛЕКТА СЦЕПЛЕНИЯ ДЛЯ RENAULT LOGAN СЕДАН 1.6 (2012 Г.В.), РУБ.

Бренд	руб
Renault	7 097
Asam-SA	5 026
Ashika	3 928
Automotor France	4 496
Finwhale	3 557
FranceCar	3 670
Haft	4 039
Hola	3 871
KraftTech	4 183
Luk	5 950
Miles	3 716
Motrio	4 987
Sachs	6 623
Sasic	5 787
SAT	3 187
Stellox	3 859
Trialli	3 223
Valeo	5 583
Westlake	2 652



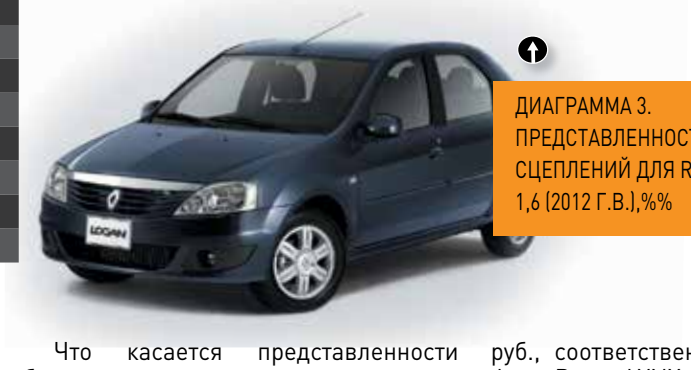


ДИАГРАММА 3.
ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ БРЕНДОВ КОМПЛЕКТОВ СЦЕПЛЕНИЙ ДЛЯ RENAULT LOGAN 1,6 (2012 Г.В.),%%

Print – 13 063 руб. Это несколько выбивает марку из ряда предложений.

Самое бюджетное по ценам предложение у таких брендов как Trialli, SAT, Nipparts, Miles, Japan Parts (ниже 4 тыс. руб.). Этот список примечателен тем, что фактически в него попали компании, которые обычно чаще представляют среднеценовой сегмент. Ценник более 4 тыс. рублей у таких сцеплений как KraftTech, Kormax, Hola, Finwhale.

А вот что объединяет предложения для Ford Focus и для Hyundai Solaris – это высокоценовые бренды (6-7 тыс. руб.). Это продукция таких брендов как Valeo, AywiParts, Luk, Sachs.

Renault Logan

Анализ рынка aftermarket для данной иномарки, во время которого была изучена продукция 19 брендов в Свердловской области и 24 бренда, представленных в Челябинской области, привела нас к неожиданному открытию. Оказывается, оригинальные сцепления Renault оказались самыми недорогими среди всех остальных исследуемых моделей автомобилей. Среднее ценовое предложение составило 7 097 руб/7 669 руб. на свердловском и челябинском авторынках, соответственно.

Но интересно, что к этой цене близко подходят предложения таких компаний как Sachs и Aisin.

Еще одна характеристика рынка сцеплений для Renault Logan – это незначительная разница между самым высоким и самым низким предложением. В Екатеринбурге оно составляет 2,7 раза, а на челябинском авторынке – 2,9 раз. Сравните: для марки Ford аналогичные соотношения достигают 4 раза и выше.

Что касается представленности брендов, то она весьма высока у оригинального бренда Renault, а также Hola, KraftTech, Luk, Sachs, Stellox, Valeo.

Абсолютными лидерами по стоимости для Renault Logan стали комплекты от немецкого производителя Sachs (6 623 руб.). Вспомним, что эта компания является ведущим на европейском автомобильном рынке производителем автомобильных компонентов и принадлежит ZF Friedrichshafen AG. Именно продукт этого поставщика, а также Valeo поставили ценовой рекорд на уральском рынке автозапчастей – 5 583 руб в Свердловской области. А на челябинском рынке самое высокое ценовое предложение у Aisin – 7 391 руб., о чем мы рассказали выше. Это премиальный продукт, поэтому ничего особенного в этом предложении нет. По качеству он близок к оригиналу.

А вот остальное предложение, исходя из ценовой составляющей, делится на две группы – среднеценовое и бюджетное. Разница между ними невелика. Низкий ценовой сегмент представлен таким брендом как Westlake (2 652 руб.). Другая продукция в этом сегменте позиционируется между 3 тыс. и 4 тыс. руб. (см. таблица). Все бренды, цена которых выше этой условной границы в 4 тысячи, можно отнести к среднеценовому сегменту. Среди них уже хорошо знакомые бренды – KraftTech, Haft, Automotor France и др. Если же рассматривать предложения на челябиском рынке, то оказывается, что в одних и других ценовых сегментах список брендов пополняется другими брендами. К высокому ценовому предложению можно добавить Exedy (5700 руб.), SRLine (5 100 руб.). К сцеплениям, которые предлагаются в коридоре 3-4 тыс. руб., соответственно, ASP, AT, Fenox, JapanParts, LYNXauto, MecArm, Riginal. Эти сцепления чаще встречаются в предложениях. Также на челябинском авторынке есть категория комплектов сцепления до 3000 руб. Это продукция брендов Quarz, Miles, QML, SAT.

Емкость регионального рынка

Численность парка этих трех моделей, для которых проводилось исследование, весьма высокая в Уральском федеральном округе. Сегодня, по данным «Автостат», в парке УрФО насчитывается 72,3 тыс. шт. автомобилей Ford Focus. Правда, это несколько меньше, чем в автопарке соседнего Приволжского округа. Причину мы объяснили выше, это связано с особенностями формирования автопарка Урала. Автомобилей Renault Logan насчитывается 58,2 тыс., что примерно в два раза меньше, чем в парке Поволжья.

Финансовую емкость вторичного рынка комплектов автомобильных сцеплений в данном федеральном округе мы рассчитали в рублевой стоимости запчастей. Суммарная потенциальная емкость данного сегмента рынка на территории Уральского ФО для модели Ford Focus составила 370 млн руб. Для модели Renault Logan в данном сегменте рыночный потенциал составил 243,9 млн руб. Напомним, что в прошлом номере издания мы вычисляли потенциал рынка лямбда-зондов, и что характерно, он несколько проигрывает в стоимостном выражении для этих моделей в данном округе. ■

Качество торможения

Meritor для профессионала – отлично известное имя в сегменте запчастей для грузовой техники и автобусов. Имя, ставшее синонимом качества продукции премиального уровня, авторитетное и уважаемое в профессиональной среде. За этим именем более ста лет успешной истории, многочисленные инновации и широчайшая продуктовая линейка, охватывающая десятки товарных групп. В данном интервью мы поговорим с Андреем Долгих только об одной из них, но чрезвычайно важной для обеспечения уверенного, безопасного управления транспортным средством – о компонентах тормозной системы, выпускаемых концерном Meritor.

Андрей Долгих,
представитель по техподдержке и продажам в странах СНГ компании Meritor

— Андрей, какие компоненты в сегменте тормозной системы представляет Meritor на российском рынке?

— Meritor является мировым лидером в области систем торможения, как по объему выпуска, так и по охвату модельной линейки для коммерческих транспортных средств, поставляя запчасти в данном сегменте для грузовых автомобилей, прицепов, автобусов и специальной техники. Мы гордимся нашим лидирующим положением на рынке, обеспечивая оптимизированную стоимость владения за счет применения передовых методов прогнозирования и инновационных производственных процессов при выпуске тормозных колодок, тормозных дисков и барабанов, ремкомплектов тормозных суппортов.

Я могу без преувеличения сказать, что мы поставщик №1 на рынке тормозных систем для транспортных средств полной массой более 6т: более трех миллионов тормозных механизмов в сегменте коммерческого транспорта поставляются нашей компанией ежегодно. Залогом этого успеха служит долголетнее плодотворное сотрудничество буквально со всеми ведущими производителями грузовой и специальной техники, автобусов и прицепов, на конвейеры которых мы поставляем нашу продукцию.

На 70% американских грузовиков, ежегодно сходящих с конвейера, установлены узлы и агрегаты производства MERITOR, на европейском рынке – 100% машин Volvo Trucks и Renault Trucks. Кроме того, ведется плотное сотрудничество буквально со всеми брендами так называемой «Большой Семерки», для которых нашей компанией разрабатываются передовые технологии, обеспечивающие высочайшую эффективность выпускаемой ими грузовой техники.

— Какими принципами руководствуется компания, разрабатывая продукцию?

— Я бы сказал, что с одной стороны наш фундаментальный принцип, являющийся незыблемым залогом качества предлагаемой продукции, заключается в комплексном подходе к исследованиям и разработкам . Мы никогда не проектируем тормозные диски и/или тормозные колодки в отрыве друг от друга. Для нас это всегда части единой пары трения, работающие в полном контакте. Только с таким подходом к конструированию можно получить отличный результат, гарантировав максимальную эффективность торможения.

С другой – мы стараемся предложить каждому сегменту рынка, в зависимости от его потребности и приоритетов, наиболее адекватные по соотношению цена-качество продукты. Тем самым мы решаем принципиальнейший для эксплуатации коммерческого транспорта вопрос, как я уже отметил, оптимизации стоимости владения. Чтобы не быть голословным, приведу весьма показательный пример.

В ассортимент Meritor входят несколько серий тормозных колодок: MDP5000, MDP5000SK, MAX / AllFitPremium, MDP3000 и MDP4000. При их производстве применяются самые передовые, инновационные технологии. Среди них приваренная 3D сетка – одно из самых дорогих и надежных решений, обеспечивающих максимально надежное соединение фрикционного материала и основы. А сама основа оригинальной толщины не изгибается под нагрузкой, что дает равномерный износ до последних миллиметров. Кроме того, за счет специального покрытия накладки не требуется «притирки». То есть мы

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

можем с полным правом говорить про 100% торможения с первого раза.

Также специалистам, несомненно, известна и такая проблема, как разрушение колодки. Разрушение даже вследствие элементарной коррозии. Чтобы ее избежать, на наши колодки наносится специальный полимер, который противодействует возникновению коррозии и тем самым надежно предохраняет от отрыва фрикциона от подложки.

Качество изготовления колодок каждой из этих серии – безупречное, но их технические характеристики имеют определенные отличия, наилучшим образом удовлетворяя ожидания своей целевой группы. Так MDP5000 – это в чистом виде оригинал (доступна только для тормозов производства Meritor). Используемый фрикционный материал F4567 / F4568 (Автобусы) / F4572(Грузовики) / F4562(Прицепы). Каждая колодка спроектирована под конкретный тип автомобиля. У нее оптимизирована шумовая характеристика, она может применяться только с оригинальным диском.

MDP5000SK – это уже эквивалент оригинала, но лучший по ряду характеристик. Здесь используются другие фрикционные материалы: M570(Автобусы) / M565(Грузовики) / M560(Прицепы), благодаря которым колодки данной серии характеризуются непревзойденным тормозным усилием, даже при температурах свыше 500°C. Для них подобран больший коэффициент трения, по сравнению с оригиналом (0,37mu). Среди преимуществ MDP5000SK и высочайшая износостойкость даже при максимальных нагрузках, меньший износ диска, даже при использовании неоригинального диска. Они отлично охлаждаются.

MAX/ AllFitPremium – премиальный неоригинал с фрикционным материалом M550. Тормозное усилие при температурах до 500°C как у оригинала. Износостойкость так же как у оригинала, даже при максимальных нагрузках.

В MDP3000 – неоригинал высокого качества – фрикционный материал M520 с низким содержанием металлов и органики. Тормозное усилие при температурах до 450°C как у оригинала и меньший в классе износ диска. А MDP4000 – это уже неоригинал высокого качества для прицепов. Фрикционный материал M510 без меди. Тормозное усилие при температурах 350-400°C как у оригинала.

То есть вы видите, что уже сами по себе эти колодки ориентированы на разные потребительские сегменты, транслируя им все преимущества продукции под брендом Meritor. Но мы и тут идем дальше, предлагая и различные уровни комплектации. Для MDP5000/SK – всегда с максимальным комплектом принадлежностей, для всех остальных серий возможны варианты: K –с установочным комплектом, P – с фиксирующей планкой, S –с датчиком износа.

Таким образом, повторюсь, удовлетворяются потребности разных потребительских групп в зависимости от нагрузок на транспортное средство, его возраста и прочих факторов. По сути,

мы дифференцируем всю продукцию Meritor для тормозных систем современного коммерческого транспорта – не только колодки, но и диски, и барабаны на три ценовые группы с соответствующей стоимостью и возможностями.

— Действительно, очень интересный, оригинальный подход. А как вы решаете вопрос качества?

*— Вся наша продукция разрабатывается и тестируется в узкоспециализированных конструкторских бюро. Мы всегда открыты и готовы поделиться результатами этих тестов. Вот, в частности, тест по стандарту R90, заключающийся в чередовании наиболее типичных нагрузок на систему: остановки с 40км/ч до 0км/ч до достижения температуры 500°C для разогрева, затем 20 остановок от 40км/ч до 0км/ч при начальной температуре 500°C. Тормозной момент 20 кН*м. После чего охлаждение до 150°C и снова цикл торможений до достижения 500°C. Всего 800 циклов. В результате теста ни одна колодка и ни один диск не получили повреждений.*

А самый лучший результат продемонстрировала пара: колодки Meritor серии MAX + Диск Meritor AllFit, он же MBR5000, как раз именно потому, что мы разрабатываем тормозные механизмы в комплексе. Мы получили лучший, чем у оригинала результат по ходимости и при этом не потеряли в безопасности.

Другой тест – исследование коэффициента трения – показывает, что коэффициент трения материала M550 существенно выше, чем у усиленного оригинала, при этом износ материала M550 меньше. Я уже называл эту цифру – 0,37mu, в то время как у оригинала – 0,32-0,35 mu. Как следствие – лучшее тормозное усилие при меньших расходах на эксплуатацию.

Естественно, вся продукция – абсолютно вся, хочу это особо подчеркнуть, потому что это чрезвычайно важно, – проходит сертификацию и на соответствие требованиям ECE R90 в независимых европейских лабораториях, таких как VCA (The Vehicle Certification Agency) и BTI (Brake Testing International). Эта сертификация регламентирована Евросоюзом и является безусловным подтверждением качества и безопасности продукции.

Все диски проходят сертификацию, подтверждая геометрические размеры и параметры, спецификацию материала, характеристики износа, сопротивление термическим нагрузкам, тормозные характеристики. Также выполняется сравнительный тест с оригинальными компонентами (где применимо) и тест на сохранение структурной целостности при перегрузках.

Я могу привести множество результатов тестов в независимых и наших собственных лабораториях, но не хочу отвлекать внимание читателей – если они обратятся к нам, мы всегда, повторюсь, с удовольствием поделимся ими, подробно все объяснив и показав.

— Вы рассказали о дифференциации линейки тормозных колодок. Как дифференцируются линейки тормозных дисков и тормозных барабанов?

— У нас по три серии для тормозных дисков и барабанов, продукция в которых полностью соответствует стандарту R90. Серия MBR9000 (MBR – Meritor Brake Rotor) – это полноценный оригинал, поставляемый автопроизводителям. MBR5000 – премиум неоригинал. Диски этой серии выполнены из материала наивысшего качества, по спецификации оригинала. TTBR1000 (TTBR – TruckTechnicBrake Rotor) – стандартный неоригинал, с характеристиками аналогичными лучшим образцам других производителей.

В сегменте тормозных барабанов по аналогии с тормозными дисками мы имеем BD – оригинал, MBD1(2)000 (MBD – Meritor Brake Drum) – премиум неоригинал и TTBD2000 (TTBR – TruckTechnicBrake Drum) – стандартный неоригинал.

Как видите, здесь все очень просто, у потребителя не возникнет никаких вопросов, он всегда будет четко понимать, какого уровня продукцию он получит в той или иной серии. Это тоже очень важно для правильного и быстрого ориентирования в модельной линейке продукции Meritor.

— Пожалуйста, подскажите нашим читателям, как правильно выбрать наиболее подходящие тормозные колодки?

— Когда возникает необходимость в замене изношенных тормозных колодок, в подавляющем большинстве случаев смотрят именно на тормозные колодки и выбирают именно из тормозных колодок. Анализируют достоинства и недостатки определенных моделей разных производителей. Но с профессиональной точки зрения это абсолютно некомпетентный подход, потому что колодку в отрыве от тормозного диска совершенно бессмысленно рассматривать.

Ходимость – мы все хотим, чтобы колодка не скрипела, чтобы она работала как можно дольше и т. д. – на самом деле определяется не одной лишь колодкой, а парой трения: колодка-диск, колодка-барабан. Поэтому, когда наша компания ведет свои разработки, в том числе и фрикционных смесей, учитывается огромное количество факторов, направленных, как я уже говорил, на достижение максимальной эффективности этой пары. Среди них конструкция суппорта, конструкция балки и проч.

Сегодня на рынке представлено очень много брендов неоригинала совершенно различного качества и широкого ценового диапазона. Можно найти дешевые по своей стоимости тормозные колодки, способные в принципе ходить достаточно долго. Однако нельзя забывать об одном чрезвычайно важном аспекте. У колодки есть понятные потребителю характеристики – отсутствие шумов, соответствие размерам, ходимость и т.д. Но есть характеристики колодки, которые раскрываются только при больших нагрузках и/или экстремальных ситуациях, связанных с торможением: частое торможение, резкое торможение, движение с перегрузом, с отключенным ограничителем скорости и т.п.

Тут дешевые колодки ведут себя абсолютно непредсказуемо, поскольку при их разработке и производстве с целью экономии или за неимением возможности игнорируют ключевые технологии, обеспечивающие их надежное функционирование во всех режимах дорожного движения. А главное – в предельных режимах.

Никто же не думает о том, что даже при движении без перегруза, без превышения скорости автопоезд массой около 40 т на каждом светофоре способен нагреть пару трения до 350 градусов. Не думают об этом не только потребители, но и производители дешевых тормозных колодок. Они также не думают, а лучше сказать, просто умалчивают о том, что давление в суппорте достигает 22 тонн! То есть это фактически масса 4-осного железнодорожного вагона.

И им нет никакой нужды задумываться об этом. В обычном ритме движения их колодки работают прилично, ну и хорошо. А вот когда нагрузки достигают пика, они банально с ними не справляются.

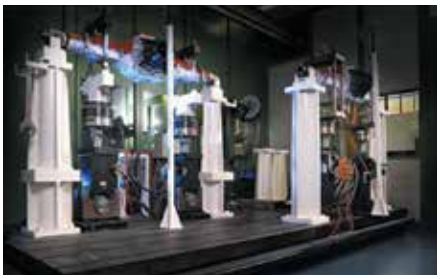
Чтобы такого не происходило, нужно всегда рассматривать процесс торможения как, повторюсь, совокупную работу пары трения в конкретных условиях нагружения. Как, собственно, мы и делаем.

Поэтому, когда выбирается тормозная колодка, нужно, как минимум, уточнить: под какой тормозной диск или барабан создана эта колодка? Не перепаковка ли это? Действительно ли ее производитель изготовил именно пару трения, которую всесторонне проверил?

Например, в своем ассортименте для серии колодок 5000 и 5000SK мы производим тормозной диск MBR9000. Для колодок серии MAX предусмотрен уже диск MBR5000. Кстати, по ходимости эта пара всегда показывает себя гораздо лучше, чем оригинальная колодка с оригинальным диском.

Почему? Потому что у оригинальной пары трения при сравнительно хорошей ходимости во главу угла ставится отсутствие шумов и вибраций. Колодка серии MAX не во всех режимах движения будет вести себя тихо. Конечно, вибраций не будет ни при каких условиях, но эту колодку на некоторых режимах можно будет услышать. Однако при этом она ходит дольше. То есть фрикционная смесь это всегда компромисс, даже если говорить о дорогих продуктах.

В свою очередь колодки серии 3000 и 4000 очень хорошо себя ведут с дисками 5000-серии.



— А какова ситуация в сегменте ремокмплектов тормозных суппортов?

— Ремкомплекты суппортов дисковых тормозов представлены двумя сериями. Первая – топовая – MERITOR– содержит оригинальные детали, то есть те же самые детали, что устанавливаются на заводе. Она доступна только для современных суппортов производства Meritor.

Вторая – TRUCKTECHNIC– высококачественный неоригинал включает ремкомплекты для современных и снятых с производства суппортов производства Meritor, а также для суппортов производства Knorr и Wabco.

Учитывая специфику использования ремкомплектов, мы предлагаем удобные механизмы подбора и поиска необходимых компонентов, чтобы максимально свести на нет любые возможные ошибки. У нас есть подробные каталоги, брошюры и проч. материалы, обеспечивающие быструю идентификацию суппорта по номеру или его визуальному виду. Кроме того, мы предлагаем специальный инструмент, упрощающий выполнение ремонтных работ и инструкции по ремонту, доступные на специальном интернет-портале на русском языке. ■

110 лет компания Meritor специализируется на производстве автокомпонентов как для конвейеров ведущих глобальных автомобилестроителей, так и на независимый рынок автозапчастей. На 39 предприятиях в разных странах мира выпускается высококачественная, инновационная продукция, обеспечивающая соответствие самым строгим требованиям отрасли. Ее разработка ведется в 10 основных исследовательских и инжиниринговых центрах. А продается она более чем в 70 странах по всей планете. Причем продажи неуклонно растут, и если в 2017 г. они составляли 3,3 млрд долл., то в 2018 г. уже 4,2 млрд долл.

Компания Meritor предлагает обширный комплекс специализированных решений в области тормозных систем, осевых агрегатов, ходовой части, трансмиссии и силовой передачи для коммерческой техники – тяжелых грузовиков, автобусов и прицепов – самого разного предназначения. В том числе специальных видов транспорта и индустриальных машин.

MERITOR

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

ВЕСЬ СПЕКТР
АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

ИНТЕРАВТО

15-я международная выставка автомобильной индустрии

Автомобильные двигатели и их компоненты

Шины и ремонт шин, резинотехнические изделия

Гаражное и диагностическое оборудование

Оборудование и комплектующие для автомоек

Оборудование для кузовного ремонта автомобилей

Автомобильная химия, масла

Автоэлектрика и автоэлектроника

Автомобильные аксессуары

2-5 СЕНТЯБРЯ 2019

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

Организатор:

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Генеральный информационный партнёр:

Авторадио

Информационный партнёр «Крокус Экспо»:

www.interauto-expo.ru

12+

Запасные части от Herth+Buss

Herth+Buss – немецкая компания, специализирующаяся на запасных частях, автоэлектрике, диагностике и другом электрооборудовании, применяемом для технического обслуживания автомобиля.

Семейное предприятие Herth+Buss основано в 1925 году и на протяжении более 90 лет с успехом развивает свою деятельность. Минувший 2018 год был успешным для компании – годовой оборот составил 85 млн евро.

За последние 12 месяцев:

- Открыт новый автоматизированный склад объемом в 6.000 паллетомест.
- Начал работу новый филиал — Herth+ Buss Iberica, Испания.
- Дистрибьюторская сеть в более чем 83 странах мира.
- Портал herthundbuss.com позволяет удовлетворить запросы зарубежных клиентов на их родном языке.
- Компания Herth+Buss удостоена премии «За высокое качество» — L U D W I G - E R H A R D - P R E I S EXCELLENCE 2019 SILVER AWARD.

Сервис и удовлетворенность клиентов

Успехи предприятия обусловлены высоким качеством продукции и всесторонним сервисным обслуживанием. Компания предоставляет своим клиентам всесторонние сервисные услуги и ноу-хау. Сертифицированная продукция и компетентный менеджмент логистики обеспечивают наличие деталей на уровне 95%.

Фирменное качество

Под торговой маркой Herth+Buss представлены две продуктовые линейки: Elparts и Jakoparts. Elparts - содержит полный ассортимент электрооборудования как для легковых, так и для грузовых автомобилей. Ассортимент Jakoparts - это запчасти самого высокого качества для японских и корейских автомобилей.

Международный масштаб

Портал herthundbuss.com является эффективным онлайн-каталогом, который позволяет быстро идентифицировать детали с учетом специфики различных стран. Зарубежные клиенты найдут информацию на своем родном языке. Современной тенденцией является замена классического печатного каталога продукции электронным. Являясь сертифицированным поставщиком данных и компаньоном ведущей онлайн платформы «TecDoc», предприятие вводит подробную информацию о своей продукции в общемировую сеть.

О компании

- Год основания: 1925.
- Филиалы в Бельгии, Франции, Великобритании и Испании.
- Elparts: свыше 9.200 специальных деталей для легковых и грузовых автомобилях.
- Jakoparts: более 18.500 артикулов для азиатских автомобилей.
- Абсолютно точная идентификация деталей.
- TecDoc - от онлайн-запросов, заказов и до оформления документов.
- Постоянный поставщик для международных объединений участников рынка aftermarket и послегарантийного сервиса - ATR AD, Global One, Groupauto, Nexus и Temot.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

JAKOPARTS

Jakoparts Двигатель | Трансмиссия | тормоз | Шасси | Электрооборудование | Инструменты

95%
Покрытие
ходовых частей для азиатских автомобилей (на основе данных по европейскому автопарку

Специалисты по «японцам» и «корейцам»
качественные запчасти для азиатских автомобилей.

Более 19.000 артикулов
специально для японских и корейских машин.

Block Exemption Certified
Fit (Официальное «блоковое исключение») установка запчастей Jakoparts не приводит к потере гарантии от производителя автомобиля.

Лидерство на рынке:
Herth+Buss — ведущий бренд запчастей для азиатских автомобилям в Германии.

Гарантия
на все запчасти Herth+Buss предоставляется 2-летняя гарантия от производителя.

Привязка к оригинальной комплектации
запчасти Jakoparts точно соответствуют оригинальным компонентам, не уступая им по качеству.

ELPARTS | JAKOPARTS

HERTH+BUSS

В новом формате: конференции для независимых СТО

Конференции GROUPAUTO Россия с огромным успехом проходят в разных регионах России. Но жизнь не стоит на месте – и формат мероприятия претерпевает изменения: создана специальная площадка для общения участников конференции со спикерами и экспертами, производителями и поставщиками качественных запасных частей.

Общение с производителями премиальных автокомпонентов – поставщиками Группы происходит перед официальным началом мероприятия, в перерывах и после завершения выступлений экспертов. Производители отвечают на вопросы участников, демонстрируют свою продукцию, рассказывают о преимуществах и выгодах использования продукции в ремонте, обмениваются контактами.

Многие участники используют эту возможность, чтобы задать интересующие их вопросы, обсудить важные темы, касающиеся развития своего бизнеса. Также свою работу и возможности для независимых СТО на конференциях представляют дистрибуторские компании – партнеры GROUPAUTO Россия: «Авто-Евро», «ПартКом», «Фильтр», ROSSKO, «Аркона».

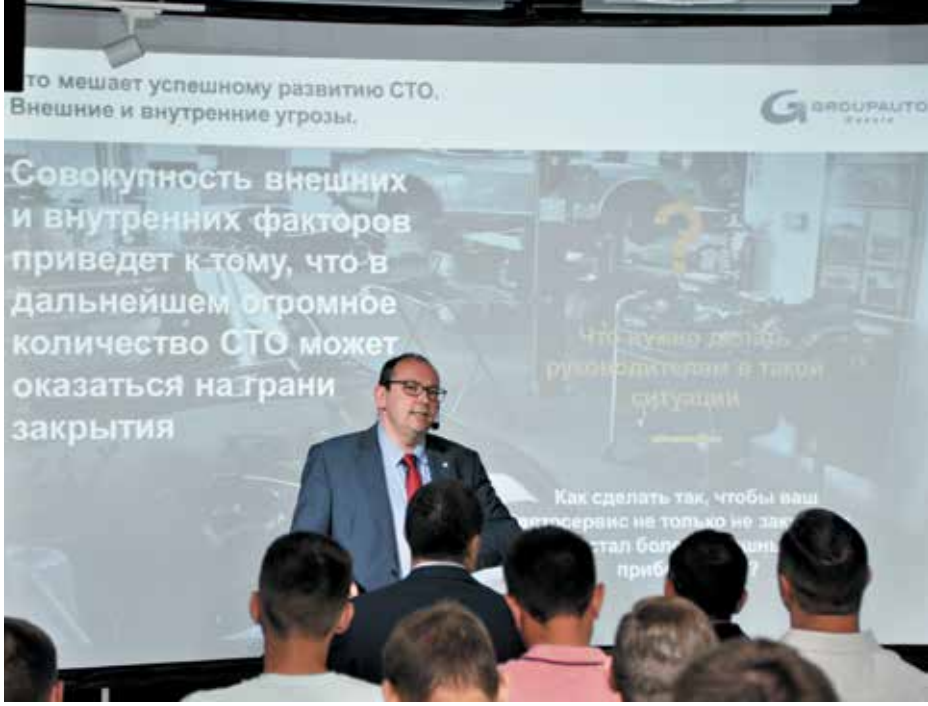
Генеральным партнером конференций в 2019 году является компания KYB. Официальные партнеры – Gates, febi, Valeo, BARDAHL, PHILIPS, Brembo, NGK NTK, MAHLE.

В ЭКСПО-выставке традиционно принимают участие технические представители мировых производителей запасных частей: KYB, GATES, NGK NTK, VALEO, TEXTAR, BARDAHL, LYNXauto, MAHLE, PHILIPS, MONROE, JP Group, NTN-SNR, ZF, DENSO, TE Parts, LESJOFORS, BOSCH, FEBEST, Delphi Technologies, LIQUI MOLY, SIDEM, AJUSA, SCHAEFFLER, MANN FILTER.

В первой половине 2019 года GROUPAUTO Россия провела две больших конференции в крупных мегаполисах – Казани и Нижнем Новгороде. Участниками мероприятий стали владельцы и руководители более 400 независимых СТО региона Поволжье: от Казани до Волгограда.

Затем эстафету принял Воронеж – третья конференция 2019 года прошла

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11



23 мая в Воронеже, в бизнес-центре Сабуров Холл. В зале собралось 206 собственников, руководителей и специалистов автосервисов Воронежа, Липецка, Курска, Острогожска и Тамбова.

Конференция началась с анализа рынка постгарантийного обслуживания автомобилей Воронежской области. Его представил **Борис Сергеевич Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия.**

Согласно данным Автостата, парк Воронежской обл. насчитывает 770 тыс. автомобилей, который обслуживают 1277 авторемонтных предприятия. Учитывая среднее количество заездов в год, реальная потребность парка составляет лишь 586 СТО. Это говорит о крайне высокой конкуренции среди независимых автосервисов. Борис Сергеевич и участники конференции обсудили внешние и внутренние угрозы, мешающие построению жизнеспособного бизнеса. В ходе голосования участники назвали наиболее острые угрозы для СТО - **низкую квалификацию персонала, конкуренцию и низкий средний чек.**

О важности планирования бизнес-процессов на автосервисе рассказал **Владимир Миненко, ведущий тренер-консультант Академии GROUPAUTO**. Планировать нужно всё – работы, продажи запчастей, выручку, потери времени на автосервисе; вести план по отдельным постам и сотрудникам. Владимир привёл пример использования SMART-задач как средства контроля выполнения плана и мотивации мастеров-консультантов, а также поделился схемой наценки на запчасти и их доли в выручке.

О том, как превратить автосервис в бизнес, а не самозанятость, рассказал постоянный гость конференций и друг **GROUPAUTO России Денис Шукман, владелец СТО «Best Service» в г. Саратове**. В 2018г. «Best Service» выиграл звание «Лучшая мини-СТО» страны, продемонстрировав блестящие показатели - среднемесячный оборот 2-х постовой станции, занимающей 120 м^2, составляет 1 000 000 + рублей. Денис пояснил, за счет чего он достиг таких результатов.

Во-первых, Best Service оказывает качественный ремонт. Для этого Денис инвестирует в оборудование и инструмент, использует качественные запчасти, обучает сотрудников самостоятельно и у партнеров. Высокая квалификация персонала позволяет расширить услуги, которые предлагает автосервис.

Во-вторых, сервис работает на доверие клиентов, обеспечивает про-

зрачные отношения, дает гарантию и подтверждает ее документально. Даже если пользуется услугами аутсорсинга.

В-третьих, Денис планирует и контролирует каждый показатель.

Участники получили ответы на актуальные вопросы, среди которых – Как привлечь клиентов? Где найти хороших специалистов? Сколько платить механику? За какое время можно достичь таких результатов?

Так как проблема низкой квалификации персонала – самая острая для руководителей СТО на всей территории России, справиться с ней поможет обучение сотрудников. Алексей Рассказов, руководитель Академии GROUPAUTO Россия, представил линейку обучающих программ для руководителей автосервисов, контактного персонала и механиков. Для каждого сервиса тренеры Академии разрабатывают индивидуальную программу обучения, а также стандарты и процессы, которые приобретают форму корпоративной книги продаж для СТО. Обучение может проходить как на рабочем месте, так и он-лайн. Академия осуществляет контроль освоения материала на каждом этапе, отслеживает результат и консультирует даже тогда, когда обучение пройдено. «*Обучайтесь сами и обучайте сотрудников – мастеров-консультантов, колл-центр, менеджеров по продажам, а иногда даже уборщиц! Именно эти люди генерируют деньги. И помните, что чаще всего качественные детали ломаются в руках механика!*» - говорит **Алексей**.

Нежелание сотрудников принять изменения часто становится серьезным препятствием на пути реализации различных проектов. Как справиться с сопротивлением сотрудников и создать команду единомышленников рассказала **Ольга Зырянова, ведущий бизнес-тренер в области управления и мотивации персонала**. Ольга помогла руководителям проанализировать стадии прохождения процесса принятия изменений и выработала рекомендации, использование которых позволят руководителю побороть эмоциональное напряжение сотрудников.

Андрей Никифоров, региональный представитель KYB в ЦФО, кратко представил историю компании, рассказал об ассортименте и новинках амортизаторов весна-лето 2019. Преимущества KYB – это качество, комфорт, безопасность. Поэтому компания предоставляет клиентам долгосрочную гарантию – **3 года или 80 000 пробега**!

Андрей предложил автосервисам присоединиться к проекту «KYB Сервис» для СТО. «KYB Сервис» – это бесплатная программа сертификации станций, дающая СТО ряд преимуществ – продукцию гарантированного оригинального качества, полноценную техническую, информационную и рекламную поддержку, персонифицированный сертификат и статус партнера. Узнайте подробности участия в программе на официальном сайте - https://kyb.ru/partners/authorization-sto

Также у компании имеется программа лояльности **KYB PROMO**, участвовав в которой можно выиграть поездку в Чехию с посещением производства KYB. Зарегистрируйтесь в программе на сайте: promo.kyb.ru. Кстати, поездку в Чехию с KYB может выиграть механик, победивший в конкурсе «**Лучший автосервис года**».

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

В завершающей части конференции **Егор Драбчук, руководитель Федеральной сети СТО «Заботливый сервис»**, представил проект **ГАР-партнер**. Проект предполагает 100% закупку запчастей у одного дистрибьютора. А дистрибьютор, в свою очередь, гарантирует станции приоритетный подбор, быструю доставку, прозрачную гарантию и дополнительные сервисы.

Именно таким дистрибьютором в г. Воронеж является **компания «Аркона». О программе PRO СТО рассказал директор Арконы Валерий Дмитриевич Селютин**.

Выгода от участия в PRO СТО очевидна – Аркона обеспечивает доступность товара и его регулярную доставку 4 раза в день, 7 дней в неделю; экспресс-доставку в течение 1 часа. Также полностью исключает риск некорректного подбора, поставляет запчасти на выбор, берет на себя функцию возврата, компенсацию ремонта, приоритетное рассмотрение претензий и многое другое.

Специалисты Арконы проведут аудит работы СТО и предоставят книгу осмотра транспортного средства. Приятным бонусом станет набор расходных материалов – рабочий костюм, бейсболка, перчатки. Защитные чехлы на сиденье, коврики для салона, подкапотные бирки для замены масла.

Проект **PRO СТО** поддерживают производители запасных частей и предоставляют специальные предложения по своей продукции.

После конференции был организован круглый стол, где заинтересованные участники смогли обсудить детали и задали вопросы, связанные с программой ГАР-партнер, обучающими продуктами Академии и условиями участия в программе PRO СТО.

Александр Паршин, автосервис «Корея Моторс», г. Липецк:

«*Данную конференцию решил посетить для расширения кругозора, потому что современные реалии работы с клиентом говорят о том, что клиент стал более требовательным, стал более тщательно разбираться в том, что ему предлагают. Для этого появилось много дополнительных инструментов. В соответствии с этим приходится идти в ногу со временем и работать по-новому. Очень много интересных идей представлено в данной конференции. Очень много информации, которую в дальнейшем нужно «переварить», выбрать для себя наиболее нужную и ее применить*».

Разживина Надежда, маркетолог в «Арт Сервис», г. Воронеж: «*На конференцию нас пригласили наши партнеры – MANN FILTER. Мы пришли вместе с моим руководителем, собственником сервиса и руководителем кузовного цеха. На этой конференции я хотела получить практические кейсы о том, как продвигать автосервис, какие каналы коммуникации использовать. И я здесь получила ответы на многие вопросы. И думаю, что получу еще больше. Меня заинтересовало обучение контактного персонала, и многие спикеры отвечали на мои животрепещущие вопросы! Я ничуть не пожалела, что пришла на конференцию. И я уверена, что она внесет большой вклад в мою дальнейшую деятельность!*»

Следите за объявлениями
о новых Конференциях на сайте
conf.grupautorus.ru ■

Технический семинар с Valeo Service и ПартКом в г. Тольятти

25 апреля в г. Тольятти GROUPAUTO Россия провела бесплатный технический семинар совместно с Valeo Service и компанией ПартКом. Программа мероприятия состояла из теоретической части и экскурсии на завод Valeo.

В семинаре участвовали руководители и собственники автосервисов, члены клуба руководителей СТО, организованного АКАДЕМИЕЙ GROUPAUTO из Казани, Нижнего Новгорода, Самары, Ульяновска.

Первая часть включала общетеоретический семинар о компании Valeo и её основных продуктовых линейках. Участники познакомились с разнообразием ассортимента продукции, задали интересующие их вопросы спикерам и подискутировали о реалиях отечественного рынка запасных частей и сервиса.

Открыл семинар **Алексей Рассказов, руководитель АКАДЕМИИ GROUPAUTO Россия**. Он затронул тему эффективности современной СТО. Участники обсудили традиционные проблемы, которые мешают успешному развитию автосервиса, такие как:

- недостаток финансовых средств;
- отсутствие квалифицированных кадров;
- высокий уровень конкуренции (особенно от гаражей);
- низкий уровень квалификации руководителей, многие из которых начинали бизнес после работы механиками в гаражах;
- большое количество контрафакта и т.д.

Также Алексей провел для участников мастер-класс на тему повышения эффективности работы СТО.

Как показывает практика, успешный сервис достигает оборота **не менее 600 000 - 650 000 рублей с поста (работы+запчасти)**. Основная прибыль получается именно от продажи запасных частей. Средний размер прибыли с поста зависит от размера наценки на запасные части и составляет **не менее 100 000 рублей чистой прибыли**.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Для достижения подобных показателей требуется:

- правильно выстроенная маркетинговая активность сервиса, позволяющая не зависеть от сезонных колебаний;
- обученный персонал СТО - от механика до руководителя;
- умение продавать и расширять заказ-наряды и быть ориентированными на клиентов;
- правильно выстроенная работа с дистрибутором запасных частей, обеспечивающая сервису максимальную выгоду от сотрудничества.

Работая на поиск самых дешевых вариантов, мы очень часто обречены на покупку контрафакта, который даже специалисты не всегда могут легко отличить от оригинала. С другой стороны, дистрибутор не может сделать интересное предложение для СТО при маленьких объемах закупки.

Петр Сигунов, технический тренер Valeo, ответил на актуальный вопрос участников: «Как отличить оригинал от подделки?»

«*Никак*, - говорит **Петр**. - *Выход только один - покупать у дистрибутора, имеющего прямой контракт с производителем. Например, это может быть ПартКом, Росско или любой другой дистрибутор Группы*».

Участники задавали Петру и другие вопросы, касающиеся контрафакта: «А можете ли вы сами отличить подделку? Что делать, если я все же хочу узнать, оригинальная эта деталь?»

«*Подделку можно отличить по ряду признаков, индивидуальных для каждого артикула. Мы не выкладываем их в общий доступ, чтобы не допустить попадания данной информации не в те руки. Но всегда можно обратиться на нашу горячую линию и оперативно получить исчерпывающий ответ. Но оптимальнее все же работать с проверенным поставщиком, как я говорил ранее*», – добавил **Петр**.

От компании ПартКом выступил **Дмитрий Калиберов, региональный представитель в городе Тольятти**. Дмитрий представил программу для развития автосервисов **«Сервис на 5+»**. Данная программа включает в себя инвестконтракты, сервис по подбору и доставке запасных частей к месту ремонта, механизм возврата запчастей и гарантию с компенсацией стоимости ремонтных работ.

После перерыва на обед команда участников отправилась на завод Valeo. Ближайшие часы участники провели в компании опытнейших специалистов и инженеров производственных линий Valeo в России.

В ходе экскурсии участники очень подробно изучили каждый участок производства систем трансмиссии, ознакомились со всем ассортиментом выпускаемой продукции, узнали о тонкостях производственных процессов и смогли лично убедиться в том, как соблюдаются стандарты компании в области обеспечения качества и долговечности выпускаемых изделий.

По окончании мероприятия каждый участник получил памятные призы и именной сертификат!

Позитивный опыт подобного мероприятия дал команде Valeo четкое понимание необходимости увеличения количества подобных событий в 2019 году, так что следите за новостями компании и возможно скоро так же сможете лично познакомиться с Valeo в России!

Обучающий портал Valeo для повышения знаний технических специалистов сервиса: https://ru.valeoservice.com/ru/programma-valeo-techcare

АКАДЕМИЯ GROUPAUTO Россия приглашает всех руководителей присоединяться к Клубу руководителей для обсуждения вопросов, связанных с СТО: https://chat.whatsapp.com/E9jN0OvTubx6odVR2xV8MD

АКАДЕМИЯ GROUPAUTO Россия проводит обучающие мероприятия для руководителей автосервисов, контактного персонала, а также механиков. Мероприятия включают тренинги, мастер-классы, вебинары, оценку эффективности в виде аудитов, и многое другое. Подробнее ознакомиться с курсами Академии вы сможете на сайте **https://academiya-cto.ru** ■

В июле прошли очные испытания для участников регионов Поволжье (г. Нижний Новгород) и Северо-Запад (г. Санкт Петербург).

По итогам соревнований названы имена лучших автосервисов и специалистов!

В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ МЕСЯЦЕВ УЧАСТНИКИ ГОТОВИЛИСЬ К ФИНАЛУ И ПРОХОДИЛИ ОН-ЛАЙН ТЕСТЫ И ВИДЕО ЗАДАНИЯ, КОТОРЫЕ РАЗРАБОТАЛИ ДЛЯ НИХ ПАРТНЕРЫ КОНКУРСА - ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗАПЧАСТЕЙ ПРЕМИУМ СЕГМЕНТА.

Генеральным партнером выступила компания KYB

Учредитель специальной номинации «Лучший диагност»: BOSCH

Официальные партнеры: BARDAHL, Brembo, Gates, febi, SWAG, LAVR SERVICE, MAHLE, NGK NTK, PHILIPS, Valeo

Официальные спонсоры: NTN-SNR, LYNX, SIDEM

В жюри конкурса - представители ведущих брендов автокомпонентов, специализированных СМИ и партнеров GROUPAUTO.

За звание «лучшего» боролись специалисты не только из Нижнего Новгорода и Нижегородской области, но и из Казани, Уфы, Ижевска, Перми, Тольятти, Арзамаса, Набережных Челнов, Йошкар-Олы, Кирова, Оренбурга, Саратова, Самары и других городов региона.

На финал в северо-западном регионе приехали специалисты из Санкт Петербурга, Пскова, Архангельска, Великого Новгорода, Пушкина, Мурманска, Петрозаводска, Сыктывкара.

Согласно правилам, на региональном финале участники проходили 2 этапа испытаний – теоретические и практические. Теоретические испытания – это специально подготовленные вопросы различной сложности для каждой категории участников.

Практическим испытанием для руководителей и мастеров-консультантов стала деловая игра.

Механиков ожидало 9 различных заданий, которые проходили под контролем технических специалистов компаний KYB, BARDAHL, Brembo, Gates, febi, SWAG, MAHLE, NGK NTK, PHILIPS, Valeo.

Теоретическую и практическую подготовку диагностов оценивал технический специалист компании BOSCH - учредителя данной номинации.

Для гостей и участников, не прошедших во второй этап соревнования, организаторы провели викторину с розыгрышем призов, мастер-класс и бизнес-тренинг по организации эффективной работы автосервиса.

По итогам всех этапов конкурса были названы победители и призеры региона Поволжье

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2019»

1 место - «FitService Дементьева», Казань, ул. Дементьева, 18 (фото 1)

2 место – Автосервис «ГАРАНТ АВТО», Йошкар-Ола, Сернурский тракт, 23

3 место – Автотехцентр «Авторитет», Чебоксары, проезд Машиностроителей, 1 «Ч»

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШЕЕ МИНИ-СТО»

1 место –«BEST SERVICE», г. Саратов, ул. Перспективная, д. 36 (фото 2)

2 место – «Маслёнка», г. Урень, ул. Механизаторов, 33

3 место – «Zipdoc», р.п. Красные Баки, ул. Нижегородская, д. 90а

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ»

1 место - Павлова Татьяна Анатольевна, «FitService Дементьева», Казань

2 место - Шукман Денис Сергеевич, «BEST SERVICE», Саратов

3 место - Ширшова Татьяна Андреевна, Автосервис «ГАРАНТ АВТО», Йошкар-Ола

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ МАСТЕР-КОНСУЛЬТАНТ»

1 место – Валиуллин Разыл, «FitService Дементьева», Казань

2 место – Васильев Сергей Владимирович, Автотехцентр «Авторитет», Чебоксары

3 место – Васильев Сергей Владимирович, Автотехцентр «Авторитет», Чебоксары

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ МЕХАНИК»

1 место – Салатов Максим, «FitService Дементьева», Казань

2 место – Ханин Дмитрий Александрович, «BEST SERVICE», Саратов

3 место – Латынский Андрей Степанович, Потребительский кооператив «Автоклад», Уфа

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ ДИАГНОСТ»

1 место –Свистунов Игорь Владимирович, Гараж «Шайтан Motors», Саратов

2 место – Пащенко Виталий Владимирович, «Cybermotors», Уфа

3 место – Камардин Владимир Владимирович, ООО АвтоТехЦентр «ФАВОРИТ», Саратов

Победители и призеры региона Северо-Запад:

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС 2019»

1 место – Winauto-Express, Санкт-Петербург, Лесной проспект д.78

2 место - «Крас и Ко» Санкт-Петербург, Херсонская 39, лит А

3 место – Джем-Авто, Псков, Труда 79б

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШЕЕ МИНИ-СТО»

1 место – DM Garage, Санкт-Петербург, пр. Народного Ополчения, д. 151

2 место - Jimny-Rig, Санкт-Петербург, Октябрьская наб., д. 12

3 место - Руки из плеч, Псков

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ»

1 место – Котов Павел Викторович, Winauto-Express, Санкт-Петербург, Лесной проспект, д.78

2 место - Шкуров Максим Викторович, АвтоПорт, Санкт-Петербург, пр. Александровской Фермы, 29 Г2

3 место - Павлов Максим Евгеньевич, DM Garage, Санкт-Петербург, пр. Народного Ополчения, д. 151

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ МАСТЕР-КОНСУЛЬТАНТ»

1 место - Чесноков Дмитрий Андреевич, DM Garage, Санкт-Петербург

2 место - Чижов Константин, FitService, Псков

3 место - Шорин Сергей, Winauto-Express, Санкт-Петербург

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ МЕХАНИК»

1 место – Мельников Игорь Игоревич, «Крас и Ко», Санкт-Петербург

2 место - Бойков Антон, Winauto-Express, Санкт-Петербург

3 место - Васильев Сергей, Крафт Сервис, Великий Новгород

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ ДИАГНОСТ» (фото 3)

1 место – Моисеенко Иван Игоревич, Руки из плеч, Псков

2 место - Мальцев Елисей, Квета Авто, Сыктывкар

3 место - Газукин Дмитрий, Евроавто, Санкт-Петербург

Победители и призеры получили ценные призы от GROUPAUTO России и партнеров конкурса – инструменты, гаджеты, сертификаты на обучение.

Главный приз – **установка для обслуживания кондиционеров от компании MAHLE** была подарена победителю основной номинации «Лучший автосервис года».

Автосервис, занявший 1 место в номинации «Лучшая мини-СТО», стал обладателем **установки для слива масла NORDBERG 2380**. Такую же установку получили станции, ставшие вторыми в номинации «Лучшая мини-СТО», а также занявшие за 2 и 3 места в номинации «Лучший автосервис».

Автосервис, занявший 3 место в номинации «Лучший автосервис года», получил в подарок **пуско-зарядное устройство Force 620, FUBAG 68838**.

Специальный приз – 2-х недельный автопробег получили победившие директора станций в номинации «Лучший руководитель».

Три финала конкурса уже позади, более 1000 специалистов прошли испытания! Впереди нас ждет завершающий региональный финал в центральном регионе! Регистрируйтесь на сайте http://2019.bestcto.ru и станьте лучшим!

Команда GROUPAUTO России благодарит всех участников и партнеров конкурса! Мы желаем Вам успехов! А финалистов ждем на национальном финале 26 августа в Москве!

4 главных ошибки бесплатных каталогов подбора запчастей, или Как не стать дядей Колей

КТО СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ НЕ ИСПОЛЬЗУЕТ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ? НАВЕРНОЕ, ТОЛЬКО МЕХАНИК ДЯДЯ КОЛЯ ИЗ ГЛУХОГО СИБИРСКОГО СЕЛА, КОТОРЫЙ С УТРА ДО ВЕЧЕРА РЕМОНТИРУЕТ СТАРЕНЬКИЙ КОЛХОЗНЫЙ ТРАКТОР. ВПРОЧЕМ, РЫНОК АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ ДЯДЮ КОЛЮ, СКОРЕЕ ВСЕГО, И НЕ ЗАМЕЧАЕТ – ДЯДЯ КОЛЯ СУЩЕСТВУЕТ ВНЕ РЫНКА.

Другое дело – сетевой сервис. Или несетевая мастерская, которая живет в условиях нешуточной конкуренции и борется за свое место под солнцем. Такие станции не могут, как дядя Коля, дни напролет неторопливо изучать внутренности автомобилей и разбирать-собирать детали по принципу «сработает – не сработает». Для них важна скорость, точный подбор деталей, их безусловная эффективность и безупречное качество работы. Иначе клиенты просто уйдут к конкурентам!

Впрочем, даже в таких руководителях иногда просыпается «дядя Коля» и со словами «Зачем платить?» использует на своем сервисе бесплатный каталог по подбору автозапчастей. И рискует тем самым отправить собственную СТО на край автосервисной цивилизации.

Почему? Тут все просто. Бесплатные неоригинальные каталоги не дают 100% гарантии правильного подбора автозапчастей. Они крайне редко обновляются, а соответствие запчасти заявленным характеристикам совместимости чаще всего никто не проверяет. По мнению специалистов, особенно много ошибок случается при подборе автозапчастей на автомобили, которые выпущены после 2016 года. **А что означают неправильно подобранные запчасти для вас как для владельца магазина/автосервиса?**

- **Во-первых, некачественный ремонт.** А значит, недовольные клиенты и негативные отзывы о вас, которые с радостью подхватывает сарафанное радио.
- **Во-вторых, увеличение неликвида**. Запчасти (а значит, и уплаченные за них деньги) копятся на складе, съедая львиную долю ваших доходов.
- **В-третьих, лишние расходы.** Пытаясь вернуть неиспользованные запчасти поставщику, вы потратите немало времени и при этом заплатите комиссию за возврат.
- **Наконец, это ограничивает вас в росте.** Подборщики чаще всего заказывают через неоригинальные каталоги только недорогие расходники. Заказывать высокомаржинальные запчасти они просто боятся – по причинам, которые мы описали выше.

Но ведь вы – не дядя Коля, верно? И оказаться в дальней глуши автосерсвисного рынка вам наверняка не хочется. Как быть?

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Достойная альтернатива бесплатным каталогам – дилерские онлайн-каталоги запчастей VINPIN.RU, они включают: online каталоги по легковым автомобилям, грузовикам, мототехнике, спецтехнике и специализированные программы по ремонту. Они обеспечивают:

- Оперативный и безошибочный подбор артикульных номеров.
- 100% гарантию точности подбора.
- Более 360 каталогов в системе.
- Регулярное автоматическое обновление и актуальные базы.
- Подбор запчастей по всем новым моделям автомобилей, даже 2019 года.

Основа создания сервиса VINPIN.RU – собственный опыт

На складе предприятия, в состав которого входили несколько автомагазинов запчастей и несколько автосервисов, долгое время копились невостребованные запчасти. В один далеко не прекрасный день их общая стоимость перевалила за 3 000 000 рублей! Тщательный анализ показал: «неликвид» скопился из-за неправильного подбора автозапчастей по универсальным каталогам. Образно говоря, «дядя Коля», который стремился сэкономить на каталогах, в результате нанес предприятию многомиллионный ущерб.

После этого специалисты предприятия стали искать пути правильного подбора запчастей. Было выяснено, что корректная работа возможна только с дилерскими каталогами запчастей по всем маркам автомобилей. Постепенно, шаг за шагом был создан профессиональный инструмент для подбора запчастей без ошибок – online-каталог для подбора запчастей по VIN-коду.

Сегодня онлайн-каталог для подбора запчастей по VIN-коду - это реальный инструмент, которым пользуются более 3000 специалистов по подбору в РФ и ряде стран СНГ.

Удобно

Одна из целей, которой придерживались создатели данного инструмента, – удобство пользователя. Для работы в системе не требуется устанавливать программы и скачивать огромные базы данных или ПО – система каталогов работает в режиме онлайн и запустится на любом компьютере. Каталоги открываются в браузере, просто по переходу по ссылке. Нет никакой необходимости устанавливать дополнительное ПО.

Как у официальных дилеров

В систему каталогов для подбора запчастей VINPIN.RU интегрированы программы по подбору деталей, использующиеся официальными дилерами. Также в состав каталогов VINPIN.RU входят программы для автосервисов.

Быстро и понятно

Ускоренная работа внутри системы достигается за счет интеллектуального поля для ввода VIN-кода. Единый VIN-конвертер «на лету» конвертирует из российского в международный и показывает каталоги, в которых можно открыть введенный VIN-код. Есть возможность открыть автомобиль не только по VIN, но и по номеру шасси, а японские марки и по фрейму. Интеллектуальное поле ввода исправляет типичные ошибки ввода (О на 0, В на 8 и т.п.). Исправляет, если VIN введен в русской раскладке. Также единое поле автоматически «пробрасывает» VIN в выбранный online каталог, тем самым экономит время.

Первая загрузка системы проходит всего за 20-25 секунд, а в дальнейшем благодаря единому полю происходит значительная экономия времени при работе с каталогами и исключается вероятность некорректного ввода VIN.

Также прилагается понятная интерактивная инструкция, которая на примере одной детали раскрывает все нюансы работы с каталогом и помогает быстро научиться работать в системе.

Онлайн и офлайн

В системе кроме онлайн-каталогов регулярно обновляются офлайн версии, которые гарантируют подбор нужной запчасти в любое время, независимо от внешних факторов, к примеру обновление каталога дилером. Для технического сопровождения и профессиональной поддержки, а также при наличии вопросов можно обратиться к персональному менеджеру.

Стоимость доступа к каталогам подбора VINPIN.RU – всего 1500 рублей в месяц. Это всего 50 рублей в день.

При оплате за несколько месяцев предусмотрены скидки.

По опыту клиентов системы VINPIN.RU, стоимость доступа окупается уже за первые два дня работы с системой!

VINPIN.RU
8-800-551-72-12
(звонок бесплатный)
vinpin@vinpin.ru

Спецпредложение для читателей журнала

vinpin.ru/ab/

Ваш ответственный и надежный партнер!

Deutsche Handelsallianz

Михаил и Анна Роммель
DHA DEUTSCHE HANDELSALLIANZ GMBH

www.deuha.com

diederichs.com

Компания Diederichs Karosserieteile в 2019 году на многочисленных международных выставках, таких как Equip Auto в Париже, Automechanica в Стамбуле, MIMS Automechanika Moscow 2019 и Automotortec в Мадриде, представит широкий ассортимент продукции в области деталей кузова и освещения, тюнинга и кондиционирования. Гостям и участникам выставки Diederichs лично представит эксклюзивные новинки.

В личной беседе на родном для клиента языке можно будет обсудить возможные формы и условия сотрудничества, договорившись о встрече заранее (karosserieteile@diederichs.com).

DIEDERICHS Karosserieteile & Beleuchtung — Детали кузова

DIEDERICHS Climate — Система кондиционирования

DIEDERICHS TUNING & VEREDELUNG — Тюнинг

МЫ БУДЕМ РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС

С 25 по 29 АВГУСТА 2019

НА ВЫСТАВКЕ

МИМС АВТОМЕХАНИКА МОСКВА

ПАВИЛЬОН 2.1, СТЕНД A219

(немецкий павильон)

Дополнительную информацию и на русском языке, можно найти на сайте www.diederichs.com.

MAXTRAC The Suspension Factory

Maxtrac начал производство пневмомодулей для Mercedes-Benz

Компания DHA Deutsche Handelsallianz GmbH, официальный представитель брендаMaxtrac в странах Восточной Европы и СНГ, информирует о расширении ассортимента.Maxtrac начал производство нового продукта – модулей для пневматической подвески автомобилей как с системой адаптивной амортизации (ADS), так и без. Первая партия новинок включает в себя пневмомодули для следующих моделей автомобилей Mercedes-Benz – GL-Class (W164), ML-Class (W166), S-Class (W220 W221), G-Class (W463) R-Class (W251/V251).

Название бренда Maxtrac расшифровывается как maximum traction – максимальное сцепление с дорогой. В исследовательском центре компании, расположенном в Нидерландах, ведется разработка продукции. Специалисты Maxtrac непрерывно работают над усовершенствованием выпускаемых товарных групп и расширением ассортимента.

MODEL	TYPE	YEAR	F/R	MAXTRAC-NR.	REMARKS	OEM
500 4-Matic	Type: W166	11/2006-	FR	MAS0004R	with ADS	1663205266
			FL	MAS0004L		1663205166
			R	MAS0005		1663200130
S-Class						
S-Class	Type: W220	09/1998-08/2005	F	MAS0006	with ADS	2203202438
			R	MAS0007		2203205013
S-Class	Type: W221	09/2005-12/2013	F	MAS0008		2213203513
			R	MAS0009		2213202213
			R	MAS0010		2213202113
G-Class						
G63	Type: W463		F	MAS0011	with ADS	463016100B
			R	MAS0012		463016200B
R-Class						
R-Class	W251/V251	`01/2006-	F	MAS0013	with ADS	463016100B
			R	MAS0014		463016200B

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
WWW.MAXTRAC.COM

Михаил и Анна Роммель
DHA DEUTSCHE HANDELSALLIANZ GMBH
www.deuha.com

Ваш ответственный и надежный партнер!
Deutsche Handelsallianz

Deutsche Handelsallianz

Девиз компании DHA:
«Вы определяете цель - мы находим пути решения!»

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
WWW.DEUHA.COM

DHA ТЕПЕРЬ И НА ДОМАШНЕМ РЫНКЕ

В полном соответствии с дивизом партнеры ставят перед компанией **DHA (Deutsche Handelsallianz GmbH)** новую цель: с 2019 года DHA оказывает поддержку своим партнерам не только в экспорте продукции и на экспортных рынках, но и на внутреннем рынке. Таким образом, немецкая компания **DHA** совместно со своими поставщиками расширяет свое поле деятельности за счет домашнего рынка.

До 2019 года **DHA** не участвовала в работе своих партнеров на рынке Германии или Голландии, курируя продвижение продукции исключительно на экспортном направлении. С начала 2019 года, по просьбе поставщиков запчастей, интересы которых представляет DHA, компания приняла на себя обслуживание клиентов также и на домашнем рынке Германии.

«Коллектив компании DHA готов к новым целям и вызовам и всегда стремится к достижению новых вершин. DHA (Deutsche Handelsallianz GmbH) много лет показывает себя как ответственный и надежный партнер», - так прокомментировали расширение сферы деятельности **представители компании Анна и Михаил Роммель.**

DHA Deutsche Handelsallianz GmbH (ДХА Немецкий торговый альянс ГмбХ) представляет продукцию европейских производителей автомобильных запасных частей, оборудования и профессионального инструмента для сервисов.

Портфель брендов DHA Deutsche Handelsallianz:
MAXTRAC, **DIEDERICHS**, **PSH**, **PREXAparts**, **Kunzer**.

Огромный опыт накоплен за 20-летний период работы на рынке Aftermarket постсоветского пространства. **DHA**, являясь экспортным отделом входящих в альянс производителей, ведет всю работу и оказывает полную поддержку в укреплении позиций экспорта и продвижении предлагаемой продукции.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
WWW.PSH-RU.COM

В 2003 году компания «**Pos Service Holland**» разработала собственную линейку стартеров и генераторов **+ LINE (Plus Line)**. Сегодня выпускается огромный ассортимент (около 9000 наименований), покрывающий около 85% производимой автотехники.

WWW.PSH-RU.COM

Стартеры и генераторы + LINE (Plus Line) завоевали российский рынок

+ LINE (Plus Line) - это абсолютно новые стартеры и генераторы, в которых используются только качественные комплектующие.

Изделия **+ LINE (Plus Line)** полностью взаимозаменяемы с оригинальными стартерами и генераторами. Номера **+ LINE (Plus Line)** основываются на оригинальном номере запчасти, аналогом которой они являются.

Вся продукция **+ LINE (Plus Line)** проходит необходимое тестирование в процессе производства. Оригинальный товар марки **+ LINE (Plus Line)** упаковывается в фирменные коробки и имеет этикетку с номером изделия.

Pos Service Holland является международной торговой компанией в сфере производства **стартеров и генераторов**. Благодаря собственным филиалам в Нидерландах, Франции, Испании, ЮАР, Китае и представителям во многих странах, компания **PSH** обслуживает клиентов по всему миру.

Компания **PSH** занимается импортом продукции самых разных марок и поставляет стартеры и генераторы во все торговые сегменты, среди которых легковые и грузовые автомобили, сельскохозяйственная техника и корабли.

БРЕНДЫ	ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ СТАРТЕРОВ ДЛЯ FORD FOCUS
ERA	10
Bosch	9
JP Group	9
Delta	8
Fenox	8
Ford	7
Plus Line	**6** (в РФ с 2014 года)
Krauf	6
Старвольт	6
HC-Cargo	5
Hella	4
Tesla Technics	4
Valeo	4
Vizit-Auto	4
WAI	4
LESTER	3
Dominant	3

MK KASHIYAMA CORP. ПРИМЕТ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW 2019

Японская компания MK KASHIYAMA CORP. примет участие в выставке MIMS Automechanika Moscow 2019.

Помимо известной продукции – тормозных колодок бренда MK KASHIYAMA, на стенде компании будет представлен новый для российского рынка продукт – тормозные колодки Winmax. Эти колодки предназначены для установки на гоночные автомобили. С начала производства в 1984 году, они широко используются в мировых чемпионатах: Формула Дрифт, NASCAR, Ралли-марафон «Дакар», а также им доверяют гонщики, участвующие в соревнованиях по дрифту.

На своем стенде в рамках выставки MIMS Automechanika Moscow 2019 компания планирует разместить интерактивные развлечения, которые позволят посетителям погрузиться в мир автоспорта и почувствовать себя настоящими гонщиками. В первый день выставки на стенде компании состоится автограф-сессия с Чемпионом Мира Георгием Чивчяном. Желающие смогут подойти на стенд в 15:00 и не только получить автограф известного гонщика, но также сфотографироваться и пообщаться с ним.

MK KASHIYAMA CORP. приглашает вас посетить стенд № F543 в павильоне «Форум».

Говоря о деятельности компании в России, следует отметить активную работу по техническому продвижению продукции MK KASHIYAMA. Имея за плечами многолетний опыт международных поставок, сегодня компания успешно развивает свой бизнес в России и странах СНГ, предлагая своим клиентам тормозные компоненты японского качества.

В этом году совместно с компанией «DENSO» MK KASHIYAMA CORP. провела технический семинар в Москве. Это мероприятие посетили более ста человек. Дополнительно был проведен технический семинар в Красноярске, где был продемонстрирован процесс замены тормозных колодок. Как рассказали в компании, данный вид деятельности является очень полезным и познавательным, поскольку многие участники, ранее не имевшие возможности наблюдать процесс замены колодок, смогли на месте задать техническому специалисту компании интересовавшие их вопросы.

Принимая во внимание успех проведенных ранее семинаров, осенью текущего года MK KASHIYAMA CORP. планирует провести новые технические семинары в городах: Новосибирск, Владивосток, Ростов-на-Дону, Краснодар, Алма-Ата и других.

НОВЫЕ АРТИКУЛЬНЫЕ НОМЕРА NPR OF EUROPE GMBH

В последние несколько лет в ассортименте компании NPR of Europe GmbH (бренд NE) появилось много новых деталей, которые стали доступны для наших клиентов. Компания прилагает все усилия, чтобы сохранить и укрепить эту тенденцию и в будущем.

Чтобы ассортимент продолжал расширяться и был доступен для понимания клиентами, компания изменяет не только количество цифр в артикуле, но и выстраивает другую логику артикульных номеров.

Новые артикулы будут состоять из 12 знаков и содержать следующую информацию:

- Товарная группа (поршневые кольца, вкладыши, поршни, гильзы и т.д.)
- Марка автомобиля (VW, BMW, Toyota и т.д.)
- Порядковый номер детали для каждой марки автомобиля (от 0000 до 9999)
- Размер (стандарт, ремонтный размер)

Коротко проиллюстрируем на примере одного артикула **120 050 1234 10**, как его следует прочитать.

120 050 1234 10 – это комплект колец (**120**) для **Volkswagen** (**050**) с порядковым номером **1234** среди всего ассортимента для Volkswagen и с ремонтным размером +**0,125** мм.

В течение переходного периода будут параллельно поставляться детали со старым и новым артикульными номерами на этикетках.

Мы уверены, что нами разработана разумная и доступная логика артикульных номеров, которой вы можете доверять.

Дополнительную информацию вы всегда можете получить в официальной группе NPR of Europe в Вконтакте https://vk.com/npr_ne_engineparts

NEOLUX WEATHER LIGHT: ИДЕАЛЬНЫЙ СПУТНИК В НЕПОГОДУ

Ассортимент немецкого бренда Neolux, принадлежащего ведущему разработчику и производителю в области освещения – компании Osram, пополнился специальной серией автомобильных галогенных ламп Weather Light, предназначенных для применения в плохих погодных условиях. Лампы излучают световой поток яркого желтого света, обеспечивая отличную видимость даже при густом тумане и ливневом дожде.

Лампа Neolux Weather Light оснащена колбой со специальным покрытием-светофильтром насыщенного желтого оттенка. Благодаря ему лампа создает световой поток с цветовой температурой 2600K, что соответствует яркому желтому цвету, востребованному в сложных погодных условиях.

Световое излучение желтой части видимого спектра света характеризуется большей длиной волны, что позволяет ему легче огибать микрочастицы воды или льда, находящиеся в воздухе при выпадении осадков или тумане. Желтый свет придает видимой картинке контрастность, позволяя более четко видеть в условиях, осложненных неблагоприятными погодными явлениями. Генерируемое лампами Neolux Weather Light излучение гораздо лучше отражается от дороги и меньше рассеивается осадками, как следствие – освещение дорожного полотна намного лучше воспринимается. Это положительно сказывается на комфорте управления транспортным средством, избавляя водителя от необходимости напрягать зрение, чтобы рассмотреть все подробности происходящего перед машиной или вовремя обнаружить препятствие на пути.

Ценители автодизайна, несомненно, оценят и то, как лампы Neolux Weather Light меняют внешний облик машины благодаря желтому свету: нестандартная цветовая температура ламп делает внешний вид автомобиля более уникальным. Лампы Neolux Weather Light доступны в трех самых популярных цоколях – H1, H4 и H7 *.

*Данные лампы не имеют ECE разрешения. Их нельзя использовать на дорогах общего пользования в качестве наружного освещения.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

fitbot_create_magazinecover.js

```
// Обложка_для_журнала.afdesigner
// Для того чтоб реализовать эту обложку мне пришлось:
// Подумать и перебрать разные варианты оформления.
// Открыть графический редактов и творить.
// В программе это красиво и наглядно, на деле так.
#create <background> // size_t 553x740px
#create <text>
#create <rectangle>
#create <rectangle> // strok width 2px
#create <effect> // glow
#create <effect> // blur
#create <fill> #F37C33, #F26F32, #EF4D30
#create <stroke> white

  /// Тип "Заголовок". Это один из важных поссылов данной статьи.
  using Color = #FFFFFF, size = 33pt;
```

Прибыльный бизнес с современным подходом!

```
  /// Тип "Координата".
  using Coordinate = x=70px, y=280px;

  /// Тип "Контейнер для текста". Имеет две координаты.
  struct Point
  {
    Coordinate x, y;
    /// Создать точку в начале координат.
    Point()
      : x(0), y(0) {}
    /// Создать точку с заданными координатами.
    Point(Coordinate x, Coordinate y)
      : x(x), y(y) {}
  };
```

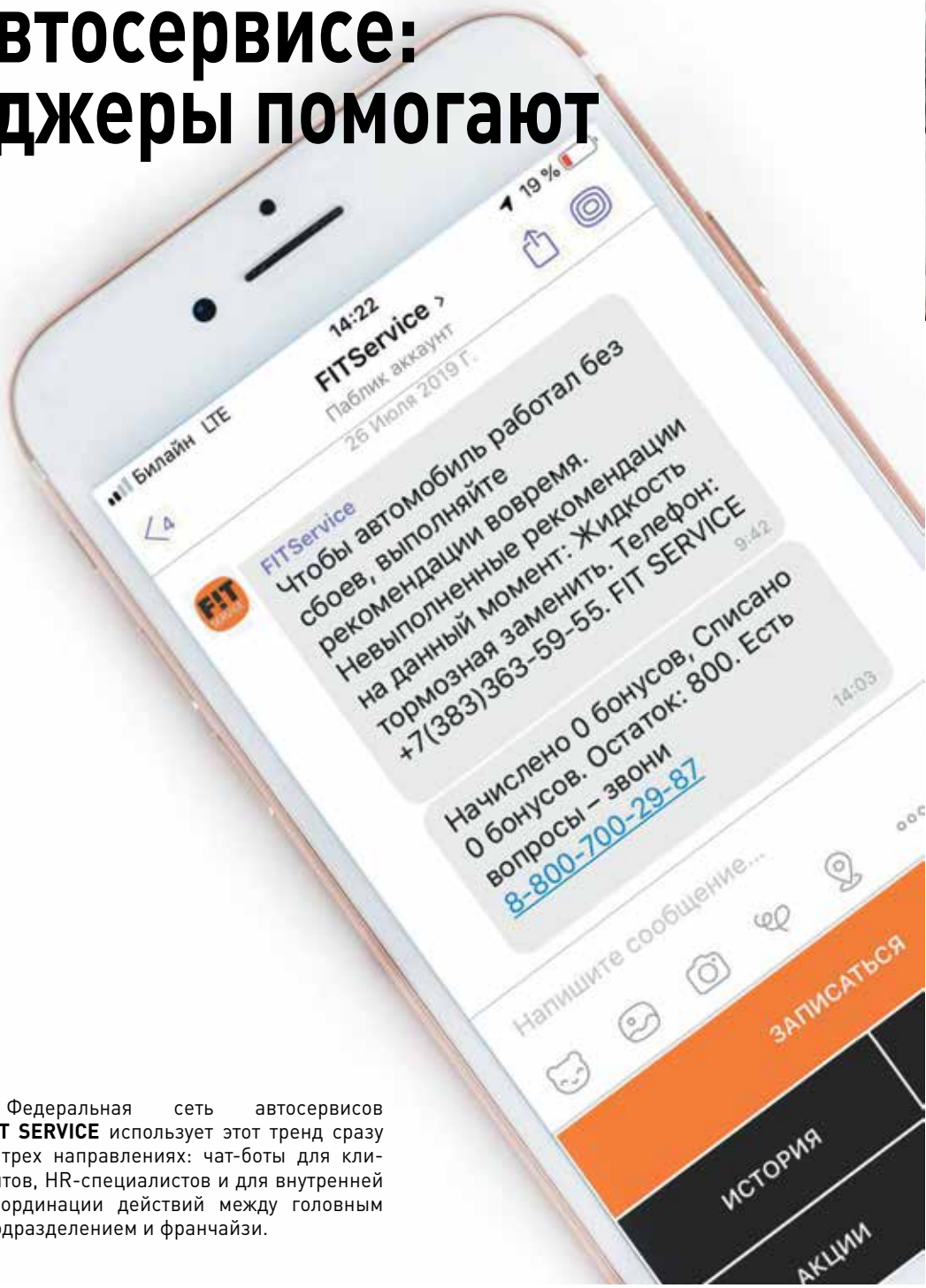
Франшиза автосервиса

FITSERVICE

```
  /// Тип "EPS" (векторный файл). Два размера: ширина и высота.
  struct Extents
  {
    Coordinate width, height;
    /// Создать область нулевых размеров.
    Extents()
      : width(0), height(0) {}
    /// Создать область с заданными шириной и высотой.
    Extents(Coordinate width, Coordinate height)
```

Чат-бот в автосервисе: как мессенджеры помогают продавать

Искусственный интеллект – это история не про научную фантастику и даже не про ближайшее будущее. Алекса, Сири и Алиса – наши реальные собеседники. И из бытовых помощников чат-боты давно переросли в реальное конкурентное преимущество для бизнеса.



Федеральная сеть автосервисов **FIT SERVICE** использует этот тренд сразу в трех направлениях: чат-боты для клиентов, HR-специалистов и для внутренней координации действий между головным подразделением и франчайзи.

Единый стандарт для двухсот сервисов

«Трудно с тремя, а когда трёх научишься организовывать, дальше число уже не имеет значения», – сказала героиня известного фильма, 40 лет назад предугадав современные алгоритмы работы чат-ботов внутри большой компании.

Почти 200 станций техобслуживания разбросаны на расстоянии тысяч километров по 8 часовым поясам в двух государствах, и их координация требует огромных ресурсов. Вернее, требовала, потому что с развитием автоматизации многие процессы упростились.

«Примерно два года назад мы начинали с чат-бота для руководителей и сотрудников станций, – рассказывает генеральный директор компании **FIT SERVICE Данил Соловьев**. – *Мы пришли к пониманию того, что скорость окружающего нас мира стала очень велика, и сейчас важно моментально получать информацию. Когда*

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

руководитель для принятия каких-то решений раз в день или, не дай бог, раз в неделю получает аналитические отчеты, то его бизнес может стать неэффективным, потому что он реагирует слишком поздно на критические ситуации. Для решения этой проблемы был написан чат-бот в мессенджере, который, с одной стороны, ежедневно автоматически скидывает руководителю отчеты об основных показателях его бизнеса: выручке, сколько клиентов, какие складские запасы, движение складов, с другой – информирует руководителя о критических ситуациях, произошедших на сервисах: пропущенный звонок, плохая оценка клиента, необработанная заявка, несанкционированный заезд на сервис автомобиля».

Такой подход дисциплинирует всех: исполнителей перед руководителями сервисов, а руководителей – перед управляющей компанией. Результат не заставил себя ждать: процент удовлетворенности клиентов качеством сервиса вырос с 89,5% в 2018 году до 94% в 2019. Довольный клиент – повторное обращение. В конечном счете выигрывают все, вплоть до мастеров, чья зарплата зависит от объема выполненных работ.

Где обитает клиент

Внимание клиентов уходит из привычных рекламных и коммуникационных каналов. Мы перестали читать новостные сайты, многие даже забросили соцсети. И основное место, где мы общаемся, подписываемся на интересные каналы, узнаем новости, обмениваемся фотографиями – это мессенджеры: Viber, Telegram, WatsApp.

Некоторые каналы коммуникации устаревают на глазах. Мобильные приложения компаний занимают место в памяти телефона, требуют много целевых действий от человека. Звонок по телефону для многих становится нецелесообразным, если можно написать. **FIT SERVICE** идет следом за клиентами в их привычную среду – мессенджеры.

От автоматизации выгода обоюдная как для СТО, так и для посетителя, считает **Данил Соловьев**: «*Все хотят нажать на кнопочку и быстро получить или купить продукт. Не звонить, не ожидать на линии, не общаться с оператором. Мы создали чат-бот, чтобы человек мог нажать «Записаться» и выбирать удобное время посещения сервиса. А для нас это сокращение затрат на операторов – в среднем мы принимаем порядка 180-200 тысяч звонков в месяц*».

Чат-боты стали спасением и от «человеческого фактора». Человек может что-то забыть или перепутать, робот – нет. Система автоматизации через мессенджер доносит клиенту информацию о результатах диагностики автомобиля в боксе, с помощью видеороликов показывает и рассказывает, почему надо выполнять те или иные работы, и почему это сократит затраты и позволит избежать дальнейшего дорогостоящего ремонта. Разумеется, все это работает только в тех пределах, которые заранее прописаны в скриптах. Для сложных вопросов по-прежнему нужны профессионалы.

Ради бота

Генеральный директор **FIT SERVICE** Данил Соловьев уверен в одном: не стоит создавать бот ради бота. Трендовый инструмент будет эффективным, только если он решает конкретную задачу, а не создается потому, что это модно.

Например, робот-HR проводит первичное тестирование соискателей. Это два теста: оценка квалификации и личностных характеристик по опроснику Кеттела. Тестирование занимает 10 минут, результат получается объективным, а обратная связь – мгновенной. Затем подключается специалист отдела поиска персонала и проводит собеседование. По оценкам компании, в среднем временные затраты HR-специалистов сократились примерно на 15%.

Отдельный бот есть для тайных покупателей. Алгоритм подсказывает, какие проверки нужно провести и на что обратить внимание. И подставной клиент, который иногда поглядывает в телефон, выглядит более естественно, чем если бы он держал в руках распечатанный чек-лист.

Чат-боты в FIT SERVICE:

1. Для руководителей и сотрудников. Оптимизирует процессы и моментально предоставляет отчеты.
2. Для клиентов. Упрощает процесс записи в автосервис.
3. Для HR. Помогает проводить тестирования для соискателей.
4. Для тайных покупателей. Дает понятный алгоритм проверки. ■

Кратко

Чат-боты за два года завоевали значимое место в бизнес-процессах сети FIT SERVICE. Они дают ощутимое конкурентное преимущество, потому что:

- работают без ошибок;
- персонализированы: «помнят» историю каждого автомобиля и вовремя стимулируют к повторным обращениям;
- ускоряют процессы и высвобождают время персонала для более сложных задач;
- дружелюбны с клиентом, помогают сэкономить его время;
- дисциплинируют персонал и помогают повысить уровень обслуживания.

«Наши сотрудники сами переманивают своих бывших коллег»

Где стоит искать новых сотрудников? Зачем тратить время на обучение персонала? Как мотивировать людей гордиться своей компанией? Об этих важных сторонах рабочего процесса мы поговорили с псковским предпринимателем Артемом Бовтом, франчайзи федеральной сети станций послегарантийного обслуживания FIT SERVICE.

Не хочешь конкурировать с крупной сетью — присоединись к ней

Через год после начала моей работы в роли совладельца действующей станции в Пскове мы с партнёрами поняли, что нужно масштабироваться, открывать новые, но для этого необходимо создать управляющую компанию. А это дорого, особенно на начальном этапе. Поэтому в апреле 2017 года мы с партнёрами решили присоединить наш независимый автосервис к **FIT SERVICE**.

Мы с партнерами рассмотрели перечень услуг, изучили франшизу и поняли, что **FIT SERVICE** может заменить управляющую компанию, которая нам так нужна. И что, если бы мы масштабировали свой бренд без участия сети, нам пришлось бы конкурировать с очень сильным игроком. Поэтому мы решили убить сразу двух зайцев.

В процессе работы мы оценили высокий уровень сети, подтянули свой, обрели клуб единомышленников. Это команда профессионалов и, не побоюсь этого слова, элита автосервисов России.

«Авито» и WhatsApp: где искать сотрудников

Поиск сотрудников похож на поиск клиентов: используются практически одни и те же инструменты. Для новой станции нужно было оперативно набрать сотрудников. Обычно автосервисы используют максимум пять рекламных каналов, мы использовали 20 и укомплектовали штат достаточно быс-

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

тро — за 6 месяцев. Это было в весенне-летний период — самый сложный сезон для найма сотрудников в автосервис.

Лучше всего сработал отдел персонала управляющей компании **FIT SERVICE** — конверсия из кандидата в стажеры составила 66%. На втором месте «Авито» — 52%, Наш собственный сайт по поиску персонала, который создавался еще до вступления в сеть, дал конверсию в 24%. Еще была группа в «ВКонтакте» и покупка баз резюме на «Авито» — через холодные обзвоны мы получили 15% конверсии.

Использовали и неочевидные каналы. Например, рассылка через WhatsApp. У меня в телефоне много номеров. Я написал объявление и разослал по всей базе контактов. Знакомые откликались сами или кого-то советовали. Но с такой рассылки мы получили шестерых кандидатов. Это, например, в восемь раз меньше, чем через «Авито».

Недавно я проверял, как у нас работает система найма персонала, — сам проводил собеседования. Оказывается, многие приходят к нам из других автосервисов. Тут срабатывает «сарафанное радио» — наши сотрудники сами переманивают своих бывших коллег. Это и понятно: зимние месяцы другие СТО, как правило, бывают загружены мало, и работы просто нет. А у нас почти всегда полная загрузка постов.

Обучение: профессионалы с горящими глазами

При поступлении на работу все обязательно проходят в течение ближайшего квартала обучение в тренинговом центре **FIT LAB** — курсы в виде вебинаров и мастер-классов. Это помогает новым сотрудникам повысить уровень мастерства. Нам выгодно, чтобы у нас работали высококвалифицированные профессионалы, а специалисту, в свою очередь, хочется расти и развиваться. Такой формат обучения — это и обмен опытом: сотрудник уезжает в Москву, общается там с коллегами, нарабатывает связи.

«Старший брат» **FIT SERVICE** — производитель автозапчастей **ROSSKO** — тоже регулярно проводит обучение. Например, недавно наши ребята посетили семинар **FEBI** по системе охлаждения двигателей.

Мы заметили, что после обучения у людей растет интерес к собственной работе. Они начинают чувствовать себя сотрудниками крупной международной компании. Коллеги делают меньше ошибок, становятся профессиональнее, следят за трендами. Когда они возвращаются с курсов, у них всегда горят глаза.

Мотивация сотрудников: как зарабатывать в два раза выше рынка

Ознакомившись с опытом **FIT SERVICE**, мы разработали свою систему мотивации. Она дает возможность зарабатывать чуть выше рынка: зарплата сотрудника равна степени его участия. Например, у нас есть автомеханики-рекордсмены. Показывая высокое качество, они зарабатывают в 2-2,5 раза выше рыночной зарплаты по Пскову.

Благодаря высокой заработной плате текучка персонала минимальная. Я ни

разу не слышал, что сотрудник уходит от нас из-за денег. Иногда люди не справляются с нашими стандартами. Они приходят из автосервисов гаражного уровня или других сфер, но честно признаются, что не готовы к новому ритму и просто сдаются.

Все сотрудники замотивированы на достижения. **Наша команда недавно вернулась с регионального этапа конкурса «Лучший автосервис России»**. Из 289 автосервисов две наших станции заняли призовые места и скоро поедут на финал в Москву.

Два раза в год мы проводим корпоративные мероприятия — на Новый год и летом, в День семьи, любви и верности. Зимой собираемся в ресторане и подводим итоги года, а летом выезжаем на базу отдыха — придумываем конкурсы, жарим шашлыки, играем в футбол. На все праздники сотрудники приглашаются с семьями.

Чат-боты: опыт франчайзи

В работе с нашими сотрудниками мы используем чат-боты. Это очень удобно для отчётности: в конце рабочего дня мы получаем выгрузку по основным показателям работы автосервиса.

В любой момент можно запросить сводный отчет или прогноз, на какие показатели выходит станция, и в автоматическом режиме сравнить показатели с прошлым годом. Меня, как собственника, такая аналитика более чем устраивает.

Чат-бот экономит время. Если раньше мне нужно было дойти до рабочего места, зайти в 1С, сформировать отчёты, перенести их в Excel, то сейчас можно просто нажать одну кнопку. Экономится до пяти часов в месяц.

Если есть просроченные задачи, которые нужно выполнить для клиента, тебе будут приходить напоминания до тех пор, пока задачи не будут закрыты. Если есть пропущенные звонки от клиентов, также скидывается информация через чат-бот. ■

Подробнее о франшизе FIT SERVICE
на сайте franch.fitauto.ru или по телефону 8 800 7000 136

Залог эффективности обучения – внедрение!

Где бы вы ни проходили обучение – по книгам, на тренингах, на конференциях – есть правило, которое позволит вам на обучении заработать, и это правило – внедрять всё то, что было получено в процессе обучения. Самое страшное, что вы можете сделать для своего бизнеса, – это не делать ничего.

Светлана Соловьева,
руководитель центра обучения FIT LAB:

— У меня почти каждую неделю идут курсы для руководителей автосервисов. Каждый раз сталкиваюсь с тем, что только часть внедряет то, что запланировали, а некоторые и вовсе ничего не делают. Что же необходимо для применения знаний в практике?

1. ВЕСТИ КОНСПЕКТ ТРЕНИНГА.
Есть несколько вариантов, как это делать:
А) вести в блокноте или в файле MS Word
Б) вести в mindboard, лучшие примеры таких приложений: Mindjetsoft, Trello и Miro. В них же можно вести проекты.

Пример конспекта очного курса в Mindjetsoft:

Аналогичным способом вы можете обучать свой персонал. Обязательно требуйте конспекты после просмотра видео обучения или онлайн вебинара.

Пример постановки задач:

2. СРАЗУ ПОСЛЕ КУРСА СОСТАВИТЬ ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ.

Мы внутри F!T используем для этого доски Trello. Типично на таких досках разделяют несколько колонок.

Задачи, проранжированные по критериям: срочные важные, важные, несрочные, быстро реализуемые.

После этого задачи переносятся в столбцы по статусам «в работе» или «выполнено» с назначенными ответственными.

Пример доски по внедрению в Трелло после одного из курсов в Москве:

Желаю вам успеха в монетизации знаний! Пишите конспекты. Внедряйте нововведения сразу. На мой взгляд, всегда дешевле купить чей-то опыт, чем заработать свой.

ФИШКИ ИЗ ПРАКТИКИ АВТОСЕРВИСА Я И МОИ КОЛЛЕГИ ПУБЛИКУЕМ В TELEGRAM-КАНАЛЕ. ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!

НАВЕДИТЕ КАМЕРУ НА QR-КОД, И ОН ПРЕДЛОЖИТ ОТКРЫТЬ КАНАЛ В TELEGRAM

F!TSERVICE

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Мастер-классы FIT LAB, на которых можно заработать при верном внедрении

Артем Бовт, совладелец 2х СТО в Пскове. Тема мастер-класса: Переход на нормочасы

— В FITLAB я провёл несколько мастер-классов за последний год. Поделюсь далее парой полезных рекомендаций с моего последнего мастер-класса на тему "Переход на нормо-часы".

Платите автомеханикам по нормо-часам, чтобы зарабатывать больше при повышении цен на услуги. Например, повышение цен на услуги на 20% даст вам рост прибыли на 55%. Против роста в 20%, если вы платите сдельно в процентах.

Установите автомеханикам минимальную гарантированную оплату в любой месяц года. Например: 25.000 руб. Условно - прожиточный минимум. Так ваши автомеханики не уволятся из-за низкой зарплаты в несезонные месяцы.

Сотрудники наших двух автосервисов тоже обучаются в F!T LAB. Регулярно обучаться выгоднее по тарифу "Безлимит".

Роман Гуляев, автоэксперт, организатор ежегодной конференции «Автокон». Тема крайнего из системных мастер-классов: Шесть психологических приемов влияния: как применять в продажах и маркетинге автосервиса.

— Я занимаюсь тренингами для руководителей и владельцев автобизнеса уже более шести лет. В последнее время специализируюсь на теме продаж в автосервисе, помогаю своим клиентам увеличивать продажи. Совместно с ними мы строим линейки продаж, я обучаю их мастеров-консультантов, продавцов услуг и запчастей. Именно эти темы я и рассматриваю в своих вебинарах, которые провожу на площадке F!T LAB для владельцев абонемента Безлимит.

Вебинары – это не какой-то цельный курс, а скорее глубокая проработка конкретной темы. Например, увеличение продаж запчастей, телефонные звонки или как вызвать доверие клиентов. Я провожу вебинары в среднем раз в месяц и к каждому из них готовлюсь тщательно. Потому, что понимаю: мои слушатели – люди, хорошо понимающие в бизнесе, соображающие и имеющие свой личный опыт. И подготовка «по верхам» их не устроит. Учеба помогает двигать науку продаж в автосервисе вперед и систематизировать знания. Например, во время вебинара «Как управляющему СТО проверять заказ-наряды» я предложил пять ключевых точек для проверки, по которым нужно смотреть заказ-наряды и работать над улучшением продаж. И максимально подробно раскрыл эти точки, попутно дав коллегам несколько «фишек». Например, лучший способ проверить рекомендации на релевантность, чтобы сотрудники не писали их «от балды», «лишь бы было» – это заставить мастера-приемщика позвонить по ней клиенту.

Сергей Колмаков, соучредитель 2 станций в городе Томске. Тема системного обучения: Финансовая перезагрузка.

— Управленческий учет в автосервисе - это очень просто, если знаешь, как и что делать.

Управленческий учет в автосервисе имеет свои собственные особенности, ведь автосервис включает в себя три вида деятельности: продажи, оказание услуг и производство.

Этой важной теме собственники автосервисов почти не уделяют времени, чаще всего учет ведется «на коленке» или по методу, что осталось в кассе, то и есть прибыль.

Так как вы руководитель (я очень на это надеюсь), то одна из ваших основных задач – принимать решения.

Чтобы принимать решения, вам нужна информация в виде цифр.

Для этого существует управленческая отчетность.

Управленческая отчетность – это информация в свободной форме, с помощью которой руководитель принимает решения.

Если вы думаете, что этим должен заниматься ваш бухгалтер - вы не управляете бизнесом.

С чего начать? Начните введение управленческого учета с элементарного - контроля расходов.

Пример.

После введения управленческого учета на одной из станций экономия за **один месяц** по одной группе расходов (перчатки) составила 3500 рублей.

Эти 3500 рублей экономии превратятся в 42 000 рублей прибыли за год! И это только по одной позиции!

Управленческая отчетность состоит из трех основных отчетов:

1. Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ).
2. Отчет о движении денежных средств (ДДС).
3. Управленческий баланс.

Утвержденных форм управленческого отчета не существует, они составляются в свободной форме.

Помимо трех основных отчетов вы дополнительно можете применять любые другие:

- операционный отчет о доходах и ключевых показателях;
- операционный отчет о расходах;
- операционный отчет для анализа безубыточности;
- операционный отчет по начислению заработной платы;
- операционный отчет по расчету текучести кадров;
- операционный отчет по средней заработной плате;
- операционный отчет по количеству машинозаездов и CSI в динамике;
- платежный календарь.

На курсе «Автосервис. Финансовая перезагрузка» вы легко этому научитесь и составите собственные формы управленческого учета.

В рамках Безлимита от F!T LAB проходят множество мастер-классов от профессионалов в авто- и бизнес-сферах. В том числе, по рабочим специальностям, таким как автомеханик и диагност электронных систем.

Узнайте больше о курсах F!T LAB

Наведите камеру телефона на QR-код, и он предложит открыть сайт в браузере

Запишитесь прямо сейчас на ближайший курс

Наведите камеру телефона на QR-код, и он предложит сохранить контакт Елены Эминовой. ■

ГЕОГРАФИЯ
F!TSERVICE

Автосервисов
198

Городов
97

Обслуженных автомобилей
>1 МЛН

*Информация актуальна на 06.08.2018

F!TSERVICE

franch.fitauto.ru
8 800 7000 136
franch@fitauto.ru

F!TLAB Москва Новосибирск Хабаровск

fitautolab.ru
8 800 7000 956
fitlab@fitauto.ru

СОВЕТЫ ОТ BILSTEIN

ПНЕВМОМОДУЛИ BILSTEIN B4 ДЛЯ PORSCHE CAYENNE, VOLKSWAGEN TOUAREG И AUDI Q7

Избегайте эти три ошибки

Активные пневмомодули - это контроль демпфирования, острота управления и контроль уровня кузова в одном элементе. Таким образом, революционная конструкция обеспечивает баланс между высокой динамикой вождения и выдающимся комфортом. В настоящее время современные технологии пневмоподвески пришли в сервисные центры.

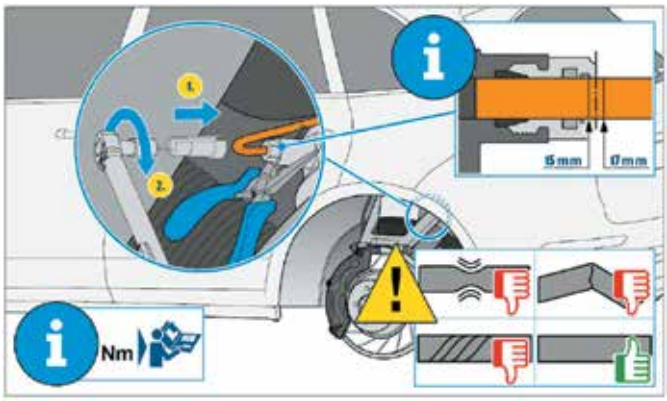
Однако иногда возникают опасения работать с модулями пневмоподвески. Но эти страхи можно легко перебороть, если учесть некоторые советы и рекомендации по установке пневмомодулей BILSTEIN B4. Эти советы актуальны при монтаже пневмомодулей на Porsche Cayenne, Volkswagen Touareg и Audi Q7.

Как и при любой установке элементов подвески вы должны проверить новые пневмомодули: их состояние, совместимость с автомобилем, срок годности и минимальную длину, описанную в инструкции по сборке. И, пожалуйста, всегда следите за тем, чтобы пневмомодули менялись попарно на ось. А далее следуйте инструкциям по установке шаг за шагом.

При установке модулей пневматической подвески BILSTEIN B4 для Porsche Cayenne, Volkswagen Touareg и Audi Q7 следует обратить особое внимание на следующие три момента:

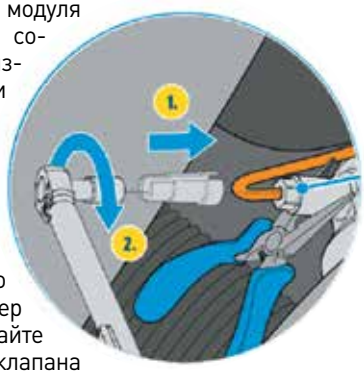
РАСПОЛОЖЕНИЕ ТРУБКИ СЖАТОГО ВОЗДУХА НА ЗАДНЕЙ ОСИ:

Обязательно обратите внимание на правильное положение трубки сжатого воздуха, указанное в инструкции по установке: она не должна устанавливаться слишком глубоко в штуцере обратного клапана! Также трубку нельзя сгибать, скручивать или сжимать.



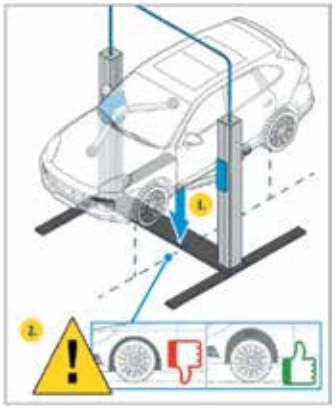
КЛАПАН УДЕРЖАНИЯ ДАВЛЕНИЯ:

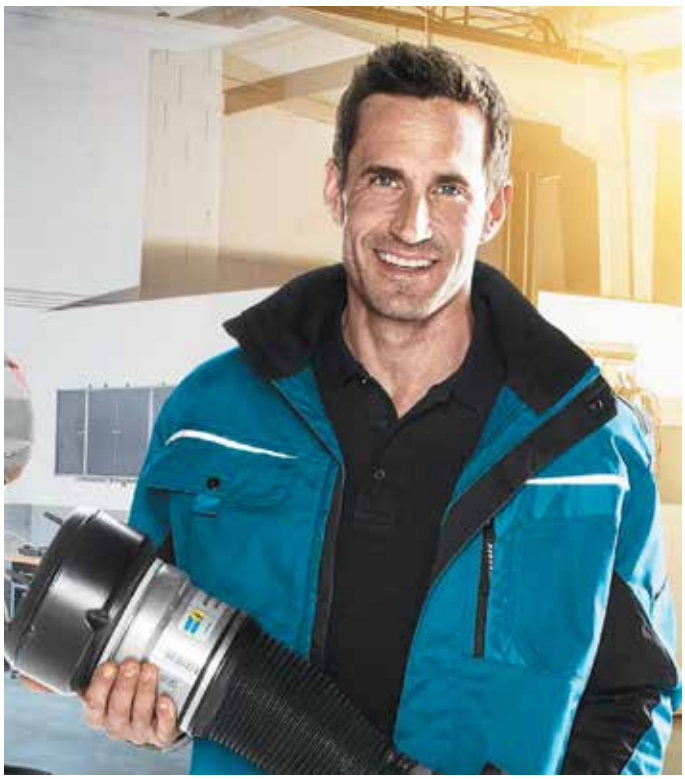
При установке нового модуля пневматической подвески соблюдайте инструкции производителя при затягивании штуцера клапана. Кроме того, клапан необходимо тщательно зафиксировать с помощью специальных инструментов или, в крайнем случае, с помощью плоскогубцев. Убедитесь, что разрезное кольцо и штуцер заменены. Также соблюдайте правильное положение клапана удержания давления.



ОПУСКАНИЕ АВТОМОБИЛЯ:

Повторяющаяся ошибка во время монтажа возникает, когда установка почти завершена: никогда полностью не опускайте транспортное средство с подъемного устройства без необходимого давления в пневматической подвеске. В противном случае пневмомодули, а также другие компоненты подвески немедленно выйдут из строя.





Еще немного о правильном выборе диагностики LAUNCH

ТЕМА ВЫБОРА ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОСТАЕТСЯ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНОЙ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТЕХ, КТО ТОЛЬКО СОБИРАЕТСЯ КУПИТЬ СВОЙ ПЕРВЫЙ СКАНЕР, НО И, КАК ЭТО НИ СТРАННО, ДЛЯ ОПЫТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ТОЖЕ. НА САМОМ ДЕЛЕ, ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО - TABLES HAVE TURNED, ИЛИ В ВОЛЬНОМ ПЕРЕВОДЕ - ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ. ПРИЧЕМ ОЧЕНЬ БЫСТРО. ВЧЕРА У ТЕБЯ БЫЛ СОВРЕМЕННЫЙ СКАНЕР, А СЕГОДНЯ ОН УЖЕ УСТАРЕЛ, И НУЖНО ОПЯТЬ ИСКАТЬ ЧТО-ТО БОЛЕЕ НОВОЕ. А БЫВАЕТ И ТАК - НЕ СКАНЕР ВИНОВАТ, А СПЕЦИАЛИСТ «ВЫРОС» И ПЕРЕШЕЛ В ДРУГУЮ «ВЕСОВУЮ КАТЕГОРИЮ», СНОВА ВСТАЕТ ПРОБЛЕМА ВЫБОРА.

В одной из предыдущих публикаций (№8/2018) мы уже делали попытку систематизировать всю информацию по сканерам LAUNCH. Поводом еще раз вернуться к данной истории послужила полученная от читателей обратная связь.

Очевидно, что дать абсолютно точный рецепт на все случаи жизни невозможно, но подсказать правильное направление, предостеречь от типичных ошибок и снабдить достоверными сведеньями из первых рук - задача вполне посильная.

Итак, какие же еще возникли вопросы, на которые необходимо ответить? Главный - поддержка той или иной марки в различных конфигурациях или моделях оборудования Launch.

Казалось бы, нет никаких проблем - у Launch существует общедоступный ресурс https://qcar.x431.com/newqcar . Это полная база диагностических программ, в которой можно еще до покупки сканера проверить покрытие марок. Все бы хорошо, но, к сожалению, определить, какие именно модели сканеров поддерживают эти программы, сервис пока не позволяет.

Попутно всплывает и другая проблема. Допустим, программа поддерживается, а вот есть она в российской комплектации сканера или нет, тоже неизвестно.

Пишем рекомендацию Производителю - необходимо дополнить базу средствами поиска и сортировки по ряду дополнительных признаков.

МАРКА \ МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЕ	PAD V	PAD III	PRO3 2017	PRO 2017	PRO 2016	PRO Lite	Pilot Scan	CRP329
Общее кол-во программ		113	111	112	108	111	78	60	45
Кол-во программ (марок а/м)		94	91	93	93	96	75	51	37
Кол-во программ спецфункций		16	16	15	11	11	0	6	6
Европа									
BENZ (奔驰/迈巴赫)	Benz / Maybach	+	+	+	+	+	+	+	+
SPRINTER (奔驰商务车)		+	+	+	+	+	+	+	+
BMW (宝马/ 迷你/ 华晨宝马/ 劳斯莱斯)	BMW / Mini / Brilliance BMW / Rolls Royce	+	+	+	+	+	+	BMW, Mini	+
PORSCHE (保时捷)		+	+	+	+	+	+	+	+
VW (大众)	VW / Bentley / Bugatti / Lamborghini	+	+	+	+	+	+	VW, Bugatti	+
AUDI (奥迪)		+	+	+	+	+	+	+	+
SKODA (斯柯达)		+	+	+	+	+	+	+	+
OPEL (欧宝)	Opel / GMSA / Vauxhall	+	+	+	+	+	+	OPEL, Vauxhall	+
GMSA								+	
CITROEN (雪铁龙/富康)	Citroen / Fukang	+	+	+	+	+	+	+	+
PEUGEOT (标致/东风标致)	Peugeot / Dongfeng Peugeot	+	+	+	+	+	+	+	+
RENAULT (雷诺/达西亚)	Renault / Dacia	+	+	+	+	+	+	RENAULT, Dacia	+
SEAT (西特)		+	+	+	+	+	+	+	+
FIAT (菲亚特/ 阿巴斯/蓝旗亚/ 罗密欧/ 南京菲亚特)	Fiat /Abarth /Lancia /Romeo /Nanjing Non-Asian	+	+	+	+	+	+	Fiat, Abarth, Romeo, Lancia	+
LANDROVER (路虎/捷豹)	Land Rover / Jaguar	+	+	+	+	+	+	LR, Jaguar	+
ROVER (罗孚)		+	+	+	+	+	+		
SMART		+	+	+	+	+	+	+	+
SAAB (萨博)		+	+	+	+	+	+	+	+
VOLVO (沃尔沃)		+	+	+	+	+	+	+	+
IVECO		+							
FERRARI (法拉利)		+	+	+	+	+			
ASTON MARTIN (阿斯顿马丁)		+	+	+	+	+			
MASERATI (玛莎拉蒂)		+	+	+	+	+			
DR (DR汽车)				+	+	+			
GAZ	ГАЗ	+	+	+	+	+	+		
VAZ	ВАЗ	+	+	+	+	+	+		
UAZ	УАЗ	+	+	+	+	+			
ZAZ	ЗАЗ	+	+	+	+	+			
PAZ	ПАЗ	+	+	+	+	+			
IZH	ИЖ	+	+	+	+	+			
SEAZ	СеАЗ	+	+	+	+	+			
Америка									
GM (通用/ 别克/ 凯迪拉克/ 雪佛兰)	GM / Buick / Cadillac / Chevrolet	+	+	+	+	+	+	+	+
USA FORD (美国福特/ 中国福特/ 林肯/ 欧洲福特)	US Ford / China Ford / Lincoln / Europe Ford	+	+	+	+	+	+	US Ford, EuroFord, Lincoln	US Ford, Ford
CHRYSLER (克莱斯勒/道奇/吉普)	Chrysler / Dodge / Jeep	+	+	+	+	+	+	Chrysler, Dodge, Jeep	+
BXFIAT (巴西菲亚特)	Brasil Fiat	+	+	+	+	+	+		
BXGM (巴西通用)	Brasil GM	+	+	+	+	+	+		
Япония									
NISSAN (尼桑/ 英菲尼迪/ 东风日产)	Nissan / Infiniti / Dongfeng Nissan	+	+	+	+	+	+	Nissan, Infiniti, Gtr	+
TOYOTA (丰田/ 雷克萨斯/ 中国丰田)	Toyota / Lexus / China Toyota	+	+	+	+	+	+	Toyota, Lexus	+
MITSUBISHI (三菱)		+	+	+	+	+	+	+	+
HONDA (本田/ 讴歌/ 东风本田/ 广州本田)	Honda / Acura / Dongfeng Honda / Guangzhou Honda	+	+	+	+	+	+	Honda, Acura	+
SUZUKI (铃木)		+	+	+	+	+	+	+	+
JPISUZU (日本五十铃/ 泰国五十铃)	Japan Isuzu / Thailand Isuzu	+	+	+	+	+	+	TL-Isuzu	+
ISUZU (江铃汽车)		+	+	+	+	+	+	+	
MAZDA (马自达/中国马自达)	Mazda / China Mazda	+	+	+	+	+	+	+	+
SUBARU (斯巴鲁)		+	+	+	+	+	+	+	+
DAIHATSU (大发)		+	+	+	+	+	+	+	+
Корея									
KIA (起亚)		+	+	+	+	+	+	+	+
HYUNDAI (现代)		+	+	+	+	+	+	+	+
SSANGYONG (双龙)		+	+	+	+	+	+		
DAEWOO (大宇)		+	+	+	+	+	+	+	+
SAMSUNG (三星)		+	+	+	+	+		+	
KOREA KIA (起亚韩国)						+			
KOREA HYUNDAI (现代韩国区域)						+			
Китай									
CHANGCHENG (长城汽车)	Great Wall	+	+	+	+	+	+		
HUACHEN (华晨汽车)		+	+	+	+	+	+		
ZHONGXING (中兴汽车)		+	+	+	+	+	+		

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

МАРКА \ МОДЕЛЬ	ПРИМЕЧАНИЕ	PAD V	PAD III	PRO3 2017	PRO 2017	PRO 2016	PRO Lite	Pilot Scan	CRP329
QIRUI_TY (奇瑞轿车)	Chery	+	+	+	+	+	+		
CHANGHE (昌河汽车)		+	+	+	+	+	+		
JACTY (江淮轿车通用/江淮瑞风)		+	+	+	+	+	+		
JINLONG (厦门金龙)		+	+	+	+	+	+		
LUXGEN (纳智捷)		+	+	+	+	+	+		
CHANGAN (长安汽车)		+	+	+	+	+	+		
DFXK (东风小康)		+	+	+	+	+	+		
FUTIAN (北汽福田)		+	+	+	+	+			
LIUWEI_TY (柳州五菱)		+	+	+	+	+	+		
XINKAI (新凯汽车)		+	+	+	+	+	+		
WEILI (威力汽车)		+	+	+	+	+	+		
HAFEI (哈飞汽车)		+	+	+	+	+	+		
LIFAN (力帆汽车)		+	+	+	+	+	+		
XIALI (天津一汽)		+	+	+	+	+	+		
ZHONGSHUN (中顺汽车)		+	+	+	+	+	+		
ZHONGTAI (众泰汽车)	Zotye	+	+	+	+	+	+		
JOYLONG (九龙)		+	+	+	+	+	+		
SAICMG (上汽名爵)		+	+	+	+	+	+		
MAXUS (上汽大通汽车)		+	+	+	+	+			
BAIC (北京汽车)		+	+	+	+	+	+		
TRUMPCHI (广汽传祺)				+	+	+	+		
JIAO (吉奥汽车)		+	+	+	+	+	+		
FLYER (比亚迪汽车)		+	+	+	+	+	+		
HMAZDA (海马)	Haima	+	+	+	+	+	+		
QOROS (观致汽车)		+	+			+			
SGM (中国通用)		+							+
Остальная Азия и Австралия									
SPARK_TY (雪佛莱)		+	+	+	+	+	+		
PROTON (宝腾)		+	+	+	+	+	+		
MALAYSIA PROTON		+	+	+	+	+			
MALAYSIA PERODUA		+	+	+	+	+			
INDIAN MARUTI		+	+	+	+	+			
INDIAN MAHINDRA		+	+	+	+	+			
INDIAN TATA		+	+	+	+	+			
MAHINDRA (马恒达)		+	+	+	+	+	+		
TATA (塔塔)		+	+	+	+	+	+		
MARUTI (马鲁蒂)		+	+	+	+	+	+		
PERODUA		+	+	+	+	+	+		
SAIPA		+	+	+	+	+	+		
HOLDEN (霍顿)		+	+	+	+	+			+
AUSTHOLDEN (澳洲霍顿专用)		+	+	+	+	+	+		+
AUSTFORD (澳洲福特)		+	+	+	+	+	+		+
IKCO				+	+	+	+		
MVM (MVM汽车)		+	+	+	+	+	+		
Служебные программы									
AUTO SEARCH		+	+	+	+	+		+	
ECUAID (电控助手)	Electronic Control Assistant	+	+	+	+	+	+		
DEMO (演示程序)		+	+	+	+	+	+	+	+
EOBD2		+	+	+	+	+	+	+	+
Спецфункции									
RESET GEAR (齿讯学习)	Tooth learning	+	+	+	+	+			
RESET BRAKE (刹车片归零)	Brake pad to zero	+	+	+	+	+		+	+
RESET IMMO (防盗匹配)	Immobilizer	+	+	+	+	+			
RESET INJEC (喷油嘴编码)	Injector coding	+	+	+	+	+			
RESET TPMS (胎压复位)	Tire pressure reset	+	+	+	+	+			+
RESET OIL (保养灯归零)	Maintenance light to zero	+	+	+	+	+		+	+
RESET BMS (电池匹配)	Battery matching	+	+	+	+	+		+	+
RESET SAS (转向角复位)	Steering angle reset	+	+	+	+	+		+	+
RESET BLEED (ABS排气)	ABS bleeding	+	+	+	+	+		+	
RESET ETS (节气门匹配)	Elec. throttle matching	+	+	+	+	+			
RESET DPF (DPF再生)	DPF regeneration	+	+	+	+	+		+	+
RESET SUN (天窗初始化)	Sunroof initialization	+	+	+					
RESET AFS (大灯自适应)	Headlight matching	+	+	+					
RESET SUS (悬挂水平校准)	Suspension matching	+	+	+					
RESET BOX (变速箱自学习)	Transmission self-learning	+	+	+					
RESET EGR (废气再循环)	Exhaust gas recirculation	+	+						

Прекрасно, что дальше? Пользователю от этого не легче, ему нужна информация сейчас, ждать, когда Launch доделает сортировку, он не может. Постараемся восполнить данный пробел.

В представленной здесь таблице мы свели воедино сведения обо всех актуальных на сегодня конфигурациях сканеров Launch для легкового транспорта. Грузовой – это отдельная большая тема, может быть, мы вернемся к ней в одной из следующих статей.

Как видно из таблицы, большинство программ для моделей профессиональных серий PRO и PAD совпадают. Существенно меньше программ для Pilot и CRP. И это правильно. Во-первых - вариант бюджетный. Во- вторых, Вы помните: основное их назначение не диагностика, а техобслуживание, целевые клиенты – мастера приемки и механики, главная идея – избавиться от дорогостоящих услуг штатного диагноста за счет максимально простых, выделенных программ-спецфункций.

Таблица вышла информативная – это плюс. Минус – она «съела» все место и теперь у нас не получится в рамках одной статьи рассказать обо всем, что мы планировали. В частности, какие, например, диагностические функции поддерживают одни и те же программы для разных моделей. Т.е. дать оценку помодельной глубины диагностики программ. Этот вопрос крайне интересный, поэтому мы обязательно посвятим ему отдельный спецвыпуск в одном из следующих номеров.

А в заключение еще раз приглашаем всех посетить **стенд LAUNCH (Павильон 2, зал 7, K404) на выставке Интеравто-2019, которая пройдет со 2 по 5 сентября в «Крокус Экспо»**. ■

АДАПТЕР SMARTBOX 3.0

X-431 PAD V

Трофи-сервис вдали от дома

Ралли-марафон «Шелковый путь-2019» завершился. Позади осталось более 5000 километров и десять дней гонки, основным итогом которой стал победный подиум, безусловно, главной российской автоспортивной команды «КАМАЗ-мастер» – ее экипажи заняли первые три места в грузовом зачете, а в топ-5 вошли все четыре машины «камазовцев». Достигнуть такого небывалого результата во многом помогла профессиональная, слаженная работа механиков, обслуживавших автомобили во время соревнования.

Антон Шибалов,
пилот команды «КАМАЗ-мастер»

Невидимые герои

Конечно же, нет никакого сомнения, победу российской команде принесли мужественные экипажи, отважно противостоящие невзгодам одного из, несомненно, сложнейших мировых состязаний. Они уверенно вели автомобили, игнорировали усталость, успешно превозмогали ежедневные трудности и азартно рвались к пьедесталу почета, опережая соперников в тяжелейшей спортивной борьбе. Однако, как совершенно справедливо отмечает **пилот команды «КАМАЗ-мастер» Антон Шибалов**, впервые в своей карьере выигравший «Шелковый путь», победа была бы невозможна без незаметного глазу простых зрителей, но постоянного, ежедневного и даже еженощного напряженного труда механиков.

Выражая общее мнение членов команды, **Антон говорит следующее:**

— К сожалению, этих людей – основу нашего общего результата, основу всей нашей успешной работы на победу, мало кто видит. Гонка гораздо эффектнее, и именно она по понятным причинам привлекает основную массу внимания публики: старты, финиши, спецучастки, лихие маневры – все это очень сильно впечатляет. Но я хочу еще раз повторить – фундамент нашей победы был заложен кропотливым, чрезвычайно сложным трудом механиков команды.

Про этих людей не снимают красочные видеосюжеты и не берут у них интервью. Их работа, как правило, скрыта. Очень часто – покровом ночи, поскольку днем автомобили должны мчаться за победой. Но вся команда очень благодарна этим труженикам за то, что они делают, потому что без технической группы, без тех, кто готовит машины дома, в Набережных Челнах, и потом сопровождает их во время соревнования. При всей надежности этих машин, они бы не проехали во время гонки и трех сотен километров. Почему? Да потому,

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

что условия любого ралли-марафона, и «Шелковый путь» здесь не исключение, не просто сложные, они в буквальном смысле слова – суровые. А скорости большие, перегрузки огромные. И не только для экипажа, но и для техники.

При этом чуть ли не под каждую гонку в автомобилях появляется что-то новое, машины совершенствуются, модернизируются. И во всем этом надо разбираться.

В этой связи девятый по счету «Шелковый путь» для команды «КАМАЗ-мастер» ознаменовался продолжением осваивания автоматических коробок передач. Они были установлены на грузовиках Андрея Каргинова, Айрата Мардеева и Антона Шибалова. Механическая коробка осталась только на автомобиле Сергея Куприянова, где решено было сохранить проверенную схему «мотор-механическая коробка передач». Его машина работала на смеси дизельного топлива и газа, что позволяет быстрее разгоняться и достигать максимальных мощностей на низких оборотах, чрезвычайно необходимых в песках. Вообще, тему экологичного топлива, тему газодизельного спортивного грузовика, начатую еще в 2013 году, команда активно поддерживает и продолжает развивать.

Нет предела совершенству и в вопросах подвески. Здесь ребята всегда в поиске новых интересных решений. Внедряют, испытывают инновации регулярно. Некоторые экипажи ехали на рессорах, некоторые с использованием пружин. Это каждый раз хороший опыт и наработки. Продолжились тесты с подвеской кабины. А скорости-то все возрастают, и экипажи испытывают все большие и большие нагрузки. Поэтому оперативность и, главное, результативность работы в этом направлении очень важны.

Сам по себе любой ралли-марафон интересен многообразием маршрутов, ландшафтов и покрытий. И именно это многообразие всегда было отличительной особенностью ралли «Шелковый путь». Маршрут по десяти разным и техничным спецучасткам, протянувшимся по России, пересекающим Монголию с севера на юг, завершился в знаменитой пустыне Гоби. Более половины путешествия – 2 700 км – составили спецучастки, проложенные по территориям трех стран, с идеальным соотношением технической сложности, разнообразия и природных красот. Из Восточно-Сибирской тайги к бесконечным монгольским степям и дюнам пустыни Гоби. И во всех этих условиях техника должна работать безупречно. Приходя к вечеру на бивуак – истрепанная и уставшая – она уже утром должна быть буквально «как новая», чтобы продолжить уверенную, борьбу за победу. Данный вопрос целиком и полностью в ведении механиков, ответственность работы которых сложно переоценить.

Антон Шибалов:

— За короткое время автомобиль нужно правильно подготовить к следующему дню, учитывая особенности предстоящего спецучастка. И хорошо, если вечером автомобиль приехал исправным, а если днем произошла авария, поломка и проч. – механикам приходится творить невозможное. Я помню случай, когда одна из наших машин выезжала утром на старт после серьезной аварии накануне и механики других команд дружно аплодировали нашим ребятам, восхищаясь проделанной ими работой. Все уже думали, что автомобиль непременно сойдет с дистанции, но они возродили его к жизни, дав возможность продолжить участие в ралли. Поэтому не будет преувеличением с моей стороны, если я скажу так: техническая группа поддержки команды – это 95% результата.

Гоночные будни

На престижнейшие международные соревнования уровня «Дакара» или «Шелкового пути» команда «КАМАЗ-мастер» выезжает в составе 50-60 участников. Это полный состав команды вместе с экипажами, менеджерами, переводчиками и т. д. Из них около 30 человек – то есть более половины – механики. Как правило, по 2-3 механика на машину – это так называемые «ночные» механики, ежедневно обслуживающие автомобиль в импровизированных лагерях, где ночует команда. Плюс по одному «экипажному» механику – члену каждого из экипажей. Ну и, естественно, дело не обходится без узкоспециализированных, высококвалифицированных профессионалов: двигателистов, агрегатчиков, диагностов и проч.

Всем им вместе приходится решать довольно широкий спектр задач (в рамках своих компетенций), справляясь с самыми разнообразными неисправностями и поломками. Наиболее распространенные проблемы связаны с колесами – замена и ремонт из-за проколов, износа, всевозможных повреждений. Это фактически ежедневная работа – рутина гонки, к которой все

привыкли и на которую даже не обращают внимание.

На гонку отправляются исключительно новые шины и колеса, но в процессе соревнования они быстро приходят в негодность. Как признается Антон, бывает, что и за один этап или спецучасток шина или колесо уходит «на списание». Поэтому перебортировать колеса приходится каждый вечер.

Вообще, основная работа у механиков наступает как раз вечером, когда после финиша машины приходят в лагерь. Редко когда она заканчивается до полуночи – дел слишком много, из-за этого обслуживание спортивного грузовика затягивается до 2-3 часов ночи, а иногда и до самого утра. Но не стоит думать, что днем механики получают возможность отдохнуть. Они отправляются вслед за спортсменами в другой город или на следующую точку маршрута. Одна часть из них на тяжелогружёных техничках, массой под 30 т (в этот раз на «Шелковый путь» вышло две новых 4-осных технички) самостоятельно по обычным дорогам, другие на так называемых «быстрых» техничках – фактически технических скорых помощах, – прямо по маршруту, поскольку их задача заключается в оперативной помощи экипажу во время гонки.

Антон Шибалов:

— Из запчастей берем с собой практически все компоненты, из которых собран грузовик, кроме двигателя и рамы. На соревнования отправляются элементы кузова, детали подвески, раздаточные коробки, мосты, трансмиссии и проч. – то есть, по сути, целый автомобиль только в разобранном виде.

Двигатель с собой возить бесполезно, потому что его замена запрещена регламентом гонок. Так что сложным агрегатным ремонтом во время ралли никто не занимается. И если в силу определенных обстоятельств дело движется к такому ремонту, то это фактически схождение с дистанции. В этом случае пострадавшую машину лишь немного восстанавливают, возвращая ей способность к маломальскому передвижению, например из шести цилиндров оживляя хотя бы три, чтоб она потихонечку по асфальту могла своим ходом добраться до точки погрузки, откуда будет отправлена на родину. Для нее эта гонка закончена. Возможно, в следующий раз повезет больше.

Но такие случаи редки. А вот ремонты ходовой, трансмиссии, редукторов и проч. происходят в регулярном режиме. Нередко выходят из строя сцепления, раздаточные коробки, да и коробкам переключения передач не чужды проблемы. Главное только финишировать и доехать до лагеря, где будут выполнены все работы.

Антон Шибалов:

— Редуктора выходят из строя из-за ударов, резких торможений, зубья ломаются и из-за ошибок пилотов в том числе. На спецучасток, если он представляет собой тяжелые дюны, мы, как правило, возим с собой в «быстрой» техничке запасной задний редуктор, потому что он чаще выходит из строя. Бывали ситуации, когда приходилось выезжать и только на одном мосте.

Приходя в лагерь, спортивный грузовик подвергается подробному, скрупулезному осмотру на предмет трещин, поломок, проколов и проч. С особым усердием расспрашивается экипаж, рассказывающий о своих ощущениях от поведения машины. Пилоты, штурманы, механики экипажей озвучивают свои жалобы и пожелания, указывают на подозрительные, по их мнению, стуки, свисты, скрежет и т. д.

Это очень похоже на работу обычной СТО – залог успеха предстоящего ремонта и в гоночном лагере посреди бесконечной пустыни, и в комфортабельном цехе заключается в правильной, точной диагностике имеющихся проблем. Если диагностика проведена неверно – машину починить не удастся. А значит, последствия грозят самые неприятные.

Антон Шибалов:

— На гонках та работа, которая дома делается неделю на специальном удобном оборудовании, в условиях полностью оснащенного технического центра, выполняется за ночь и практически исключительно вручную. А по-другому никак. По-другому – проигрыш.

Действительно, несмотря на всю оснащенность спортивных техничек, многие виды оборудования взять с собой на соревнование просто физически невозможно. И поэтому трудиться приходится вручную, опираясь на собственный опыт и профессиональную смекалку. Например, ну никак ты не увезешь с собой подъемник или смотровую яму. Приходится пользоваться подкатными домкратами. Но опять же, в пустыне, в зыбком песке, как найти точку опоры? Поэтому иной раз приходится искать в ближайшем городе ровную площадку – твердую асфальтированную или хотя бы грунтовую. Если повезет, то можно найти и дружественный сервис или специальное оборудование, поскольку далеко не все можно сделать только лишь руками.

Вот так на первый план выходит опыт, коммуникабельность, умение найти эффективное решение, казалось бы, в абсолютно безвыходной ситуации. И это, как вы видите, тоже очень похоже на ежедневные заботы классической СТО.

Вообще, механики, работают ли они во всемирно известной гоночной команде или на простой СТО, очень похожи. Похож их быт, похожи их будни, похожи проблемы, с которыми приходится сталкиваться. И цели, несомненно, тоже похожи. Им надо любой ценой, применяя все свои знания, все свои умения и навыки, устранить поломку, чтобы обеспечить исправность автомобиля. Ведь только полностью исправный автомобиль сможет отправиться в путь. И не имеет значения, будет ли этот путь очередным спецучастком престижнейшего ралли-марафона «Шелковый путь», или же обычной ежедневной эксплуатацией частного или коммерческого транспорта. ■

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

Почему китайский автопром «пускает корни» в РФ

ВОЗРОСШАЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АКТИВНОСТЬ КИТАЙСКИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПРОЯВЛЯЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО В РАСШИРЕНИИ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ И ВЫВОДЕ НА РЫНОК ВСЕ НОВЫХ И НОВЫХ МОДЕЛЕЙ. ТАКЖЕ В ПЛАНАХ СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ НА ТЕРРИТОРИИ РФ.

Первым на территории Таможенного союза РФ, Казахстана и Республики Беларусь свое предприятие открыл китайский концерн Geely («Белджи»). Это не слишком масштабный проект, поскольку мощность сборочного производства составила всего 60 000 автомобилей в год. До него на ряде предприятий РФ велась контрактная сборка ряда моделей Lifan, Chery, FAW, Foton и др.

Сегодня самый масштабный проект реализуется в Тульской области. «С нуля» построен завод «Хавейл Мотор Мануфэчуринг Рус». Полный объем инвестиций в строительство завода в Тульской области составил $500 млн. Первый этап производства имеет мощность 80 000 автомобилей в год. На втором этапе производственные мощности будут увеличены до 150 000 автомобилей. Выпускаемый модельный ряд представлен моделями класса SUV. Сегодня с конвейера предприятия сходят кроссоверы Haval F7. Вскоре модельный ряд пополнится купе-кроссовером F7x и семиместным кроссовером H9.

Специальный инвестиционный контракт, который в ближайшем будущем подпишет китайский автопроизводитель с Минпромторгом РФ считается одним из наиболее масштабных в российском автопроме. **Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров** отметил: «*Компания приняла на себя обязательства по осуществлению инвестиций в объеме более 42 млрд рублей в создание производства автомобилей в SUV сегменте с глубокой локализацией ключевых компонентов, таких как двигатель, коробка перемены передач, электронные блоки и системы управления автомобилем*».

Такой планируемый объем инвестиций более чем в два раза больше, чем предусмотрено с уже действующим соглашением с **Toyota** (20 млрд руб.). И даже больше, чем СПИК заключенный с корейским автопроизводителем **Hyundai** (35 млрд). Но меньше, чем обязался вложить в российский автопром **Volkswagen** (61 млрд руб.).

Китайский автопроизводитель планирует построить завод по производству двигателей.

Двигатель GW4B15 Turbo объемом 1,5 л, развивающий мощность 150 л.с. будет высоколокализованным. Помимо обработки блока цилиндров, коленчатых и распределительных валов будут использованы заготовки российского производства. Будут использованы заготовки поршней, колец, пальцев российского производства.

Кроме того, планируется строительство завода по производству коробок передач. На нем будет освоен выпуск АКПП GWM7DCT450. Также на базе завода планируется создание центра компетенций по контрактному производству компонентов коробок передач для российских заказчиков. ■

Муки выбора

Многие автолюбители, особенно те, кто самым пристальным образом следят за состоянием своего автомобиля, задаются вопросом – какие выбрать фильтры для технического обслуживания, какого бренда? Сегодня интернет-магазины предлагают огромный выбор самых разных производителей на своих площадках – чтобы убедиться в этом, достаточно просто попытаться подобрать фильтр по оригинальному номеру – количество замен, аналогов, брендов и цен способно смутить даже профессионала – чего уж говорить о простых автовладельцах. Казалось бы, в этой ситуации на помощь могут прийти специализированные форумы и интернет-площадки – заходи, обсуждай, спрашивай, - и выбирай! Но и на таких ресурсах количество кардинально различных мнений и советов часто зашкаливает, делая крайне сложным правильный выбор нужного продукта.

МОДУЛЬ ТОПЛИВНОЙ ФИЛЬТРАЦИИ HENGST ДЛЯ MAN

Цена или качество?

Зачастую, делая выбор в пользу того или иного продукта, люди руководствуются исключительно ценой – оправдывая себя тем, что «я лучше чаще буду менять фильтр», или «визуально они все похожи» или даже «какая разница? – лишь бы был». Но подобная позиция в корне неверна – частая замена фильтра низкого качества не принесет никакой пользы – это сродни переноске воды в сите – ходить нужно чаще, польза стремится к нулевой. Что же касается разницы – она огромна. Некачественный воздушный фильтр, например, в некоторых условиях способен привести к фатальным повреждениям двигателя за считанные тысячи километров – сведя тем самым копеечную экономию к огромным убыткам на ремонт – не говоря уже о простое техники, возможных затратах на эвакуацию и многое другое. Верно лишь одно утверждение – качество не может быть дешевым. Разработка, правильные технологичные материалы, производство и контроль качества обходятся недешево, но при этом потребитель получает фильтр,

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

который максимально защитит автомобиль, продлит его ресурс и будет работать даже в самых экстремальных условиях. При этом, зачастую разница в стоимости дешевого и дорогого качественного фильтров не превышает цены пары чашек кофе в придорожном кафе – стоит ли мнимая экономия возможных последствий? Конечно, нет.

Почему Hengst?

Так как же не ошибиться с выбором надежного, проверенного и качественного производителя фильтров для своего авто? Все очень просто. Необходимо воспользоваться опытом автопроизводителей – компаний, которые при проектировании и производстве автомобилей наилучшим образом представляют, какой именно фильтр подойдет для той или иной системы машины – продлевая тем самым ресурс двигателей, коробок передач, топливных систем и прочего – в зависимости от того, для какого применения подбирается конкретный продукт. Кроме того, в современном мире все чаще и чаще автопроизводители всю разработку, испытания и производство систем фильтрации – от самых простых, давно знакомых нам навинчивающихся корпусных фильтров до сложнейших комплексных узлов доверяют компаниям-поставщикам. И одной из наиболее известных, узнаваемых и успешных, является компания Hengst – партнер по разработке, производству и поставкам систем фильтрации на конвейеры таких гигантов автомобилестроения, как Mercedes, AMG, BMW, MAN, DAF, SCANIA и многих других.

Как формируют качество Hengst?

Компания Hengst в основу всей своей деятельности ставит качество продукции – это закон, который строго соблюдается во всех аспектах деятельности – начиная от этапа разработки, в котором более 150 инженеров ежедневно проектируют, создают, улучшают и совершенствуют продукцию компании, заканчивая контролем качества продукции – на каждом этапе производства фильтров и фильтрующих систем. Эта приверженность качеству находит отклик у клиентов – от автопроизводителей до автолюбителей, все профессионалы рынка безусловно доверяют качеству Hengst, опыту Hengst и продукции Hengst.

Равные оригиналу

Hengst по праву считается специалистом по послепродажному обслуживанию во всем мире. Компания производит запасные части для мирового рынка, которые соответствуют тем же строгим стандартам качества, что и оригинальные компоненты компании. Hengst отличается от других тем, что сочетает в себе превосходные продукты с непревзойденным сервисом. Обеспечивая высокий уровень доступности продуктов и персональные консультации, Hengst предлагает именно то, что нужно розничным партнерам - быстро и надежно. Компания поставляет на независимый вторичный рынок (IAM) исчерпывающий ассортимент фильтров для всех распространенных типов двигателей. Продуктовый портфель продукции включает в себя в общей сложности 2600 фильтров для легковых автомобилей, грузовых автомобилей, сельскохозяйственной и строительной техники, а также военно-морского флота. Масляные фильтры, топливные фильтры, воздушные фильтры, салонные фильтры и фильтры специального назначения, начиная от фильтров гидравлического масла до центрифуг с масляным фильтром. Дилеры по всему миру ценят опыт, качество бренда, сервис и клиентоориентированность Hengst. ■

МОДУЛЬ ФИЛЬТРАЦИИ HENGST ДЛЯ DEUTZ - ВКЛЮЧАЕТ МАСЛЯНЫЙ ФИЛЬТР, ТОПЛИВНЫЙ ФИЛЬТР, ГЕНЕРАТОР, НАСОС ОХЛАЖДАЮЩЕЙ ЖИДКОСТИ И ТЕРМОСТАТ

Необходимая программа для автосервиса, или СТО – онлайн-сервис

Какие условия нужно выполнить, чтобы бизнес автосервиса был успешным и приносил много прибыли?

Если очень упростить, есть 3 ключевые точки, на которых строится автобизнес, - от них же зависит и его успех:

Бизнес в автосфере - трехногая табуретка. Если хоть один компонент «проседает» - всё рушится.

Если процессы во всех этих сферах хорошо отлажены и автоматизированы, бизнес будет расти.

У нас есть хорошая новость: вам не нужно переживать о том, как наладить работу в этих компонентах - онлайн-сервис GEEKAUTO поможет контролировать и улучшать их все одновременно.

Возможности сервиса GEEKAUTO

Про функции сервиса, предназначенные автоматизировать торговлю автозапчастями, мы подробно рассказывали в предыдущих статьях.

Вкратце, её суть такова: вы можете зарегистрироваться в сервисе (на компьютер ничего устанавливать не нужно) и получить полноценную систему управления продажами:

+ в сервисе есть удобная CRM для учета клиентов - фиксируются их контакты, запросы, история всех действий и покупок, возможность мгновенно создавать заявки и заказывать нужные запчасти у поставщиков, помечать пожелания или замечания
+ поиск и заказ нужной запчасти у поставщика - лучшие предложения на одной странице, сортировка по любому критерию (цена, сроки доставки и т.п.).
+ привязка продаж к менеджерам, расчет их эффективности, скрипты для увеличения продаж и обучения сотрудников, регламенты работы
+ оформление всех нужных документов, отслеживание доставки

Таким образом, сервис закрывает 2 ключевые точки - «руководитель» (внутренние бизнес-процессы) и «клиент» (всё, что связано с обслуживанием покупателей).

А как же рабочие процессы автосервиса?

В GEEKAUTO добавляются функции автоматизации рабочего процесса автосервиса.

ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗ-НАРЯДОВ

Это документ, в котором указана компания, клиент и перечень услуг. Совершенно стандартный документ, который легко создать, так как многие данные при соответствующей настройке подставляются сервисом автоматически (организация, клиент, выбор услуг, стоимость нормо-часов услуг, количество нормо-часов на услугу)

КАЛЕНДАРЬ ЗАПИСИ НА АВТОСЕРВИС

Единая таблица с записями клиентов, доступ к которой будет у руководителя и менеджеров - необходимая функция для контроля процессов.

Все записи синхронизированы с системой учета клиентов - вы будете видеть, кто записался, какая стоит задача, кто её исполняет, стоимость и продолжительность работ.

ИСТОРИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ И КОНТАКТОВ С КЛИЕНТОМ (CRM-СИСТЕМА)

Каждый клиент, единожды обратившийся к вам,- не важно, обращался в сервис, покупал запчасть или вообще спросил по телефону и не приехал - остается в общей базе данных. Есть возможность присваивать клиенту статус, добавлять описание - чтобы при последующем контакте у менеджера была полная информация.

КАЛЕНДАРЬ ЗАГРУЗКИ ПОСТОВ

При записи клиента на услугу автоматически заполняется подобная таблица, существующая для менеджеров (а не для клиентов). В ней вы увидите, насколько забиты посты, система также рассчитает, когда кто освободится, учитывая затраченное время на ту или иную услугу.

Таким образом, вы всегда знаете реальную загруженность сервиса, контролируете сотрудников и так далее.

ВИДЖЕТ ЗАПИСИ НА АВТОСЕРВИС ДЛЯ САЙТА

Если у вас есть сайт, вы сможете разместить иконку мгновенной онлайн-записи для клиентов - информация о записи сразу же будет отображена в программе.

Таким образом, количество записей увеличится в разы - процесс записи для клиентов станет проще и быстрее, а их учет будет происходить в сервисе автоматически.

ЭТИ ФУНКЦИИ БУДУТ ДОСТУПНЫ ВСЕМ ОСЕНЬЮ 2019 ГОДА.

Однако тем пользователям, которые зарегистрируются в сервисе (с этого момента по сентябрь) и оставят в чате техподдержки промокод «УСПЕШНЫЙ АВТОСЕРВИС», GEEKAUTO дарит 3 бесплатных месяца по самому широкому тарифу! - как только функции запустятся, конечно же.

Однако тем пользователям, которые зарегистрируются в сервисе (с этого момента по сентябрь) и оставят в чате техподдержки промокод «УСПЕШНЫЙ АВТОСЕРВИС», **GEEKAUTO ДАРИТ 3 БЕСПЛАТНЫХ МЕСЯЦА ПО САМОМУ ШИРОКОМУ ТАРИФУ**! - как только функции запустятся, конечно же.

Как зарегистрироваться?

1. Скопируйте ссылку, зашифрованную в QR-коде ниже, или введите в адресной строке браузера адрес сайта **crm.geekauto.ru**
2. На странице регистрации введите ваш Email, телефон и придумайте пароль.
3. После регистрации откроется пошаговая инструкция, как настроить GEEKAUTO, сделайте настройки, это займет немного времени.
4. Напишите нам в чат технической поддержки свой Email и «УСПЕШНЫЙ АВТОСЕРВИС». Кнопка открытия чата находится в левом нижнем углу сайта.

Рекламная служба: тел: +7-903-900-28-11

www.osram.ru/am

Новый уровень освещения

OSRAM LEDriving® – замена штатных ламп на светодиодные

Для ценителей инноваций. Применение: ближний и дальний свет, противотуманные фары и сигнальные фонари, освещение салона*.

Свет – это OSRAM

OSRAM

*Данные лампы не имеют разрешения ECE. Их нельзя использовать на дорогах общего пользования в качестве наружного освещения.

DIEDERICHS
Karosserieteile GmbH

Детали кузова II Климат II Тюнинг

Так же и в этом году Вы найдете нас на выставке
МИМС Автомеханика МОСКВА

Павильон 2.1, стенд A219
(немецкий павильон)

TecAlliance
Certified Data Supplier

50.000 различных наименований для 650 типов автомобилей

www.diederichs.com

Karosserieteile & Beleuchtung

Детали кузова

Climate

Кондиционирование воздуха

TUNING & VEREDELUNG

Тюнинг

Нашу полную программу Вы найдете на DIEDERICHS.COM