

НОВОСТИ

А
АВТОБИЗНЕСА

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ
НА ПОРОГЕ БУДУЩЕГО

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКТ
УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

«ОРИГИНАЛ» ИЛИ «ПРЕМИУМ»
ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
РОСТ БЕЗ ГРАНИЦ



АВТОБИЗНЕС с. 8

НОВИНКА ДЛЯ АВТОБИЗНЕСА
НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ



АВТОРЕМОНТ с. 36

ВЫБИРАЙТЕ ПРАВИЛЬНО
СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ЦИФРЫ



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 50



TEXA Navigator NANO S

Путеводная звезда в мир диагностики...

Вы делаете первые шаги в сложный и интересный мир диагностики, Вам просто необходим прибор от TEXA. Он будет Вашим другом и учителем, он поможет Вам разобраться и понять, как работают современные электронные системы, научиться работать с интерактивными электрическими схемами, пользоваться лучшими техническими справочниками. Шаг за шагом он проведёт Вас по самым сложным регулировкам и функциям программирования.

Navigator NANO S - он будет Вашим первым... И любимым...

**Диагностический прибор TEXA Navigator NANO S (D08614)
с программным обеспечением IDC5 CAR Plus - 85000 рублей**

Вы получаете:

- Европейское оборудование;
- 2 года гарантии;
- Диагностика легковых автомобилей и LKW;
- 400000 выборов из марок, моделей и систем;
- Интерактивные электрические схемы;
- Карты работы систем;
- Уникальная система автоматического сканирования TGS3;

- Протокол для программирования PASS-THRU;
- Бесплатное обучение;
- 12 месяцев технической поддержки CallCenter;

Дополнительно Вы можете получить:

- Технические бюллетени;
- Уникальную поисковую систему решённых проблем;

Подробнее о приборе:

<https://www.texa.ru/products/navigator-nano-s>

Карта покрытия (необходимо пройти регистрацию):

<https://www.texa.ru/diagnostic-coverage>

По всем вопросам обращайтесь в офис TEXA:

<https://www.texa.ru/company/contacts>

www.texa.ru

TEXA

Главный редактор
Петр Александрович Левицкий

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

**Руководитель проекта,
обозреватель**
Григорий Мерлин

Редактор отдела новостей
Евгения Воронова

Корреспондент
Дмитрий Верещагин

Обозреватель
Роман Гуляев

Корректор
Алина Соколова

Дизайн и верстка
Студия «Кречет»

Видеопроект
Борис Гришин

Учредитель и издатель
ООО «Таби Медиа»

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-66097 от 10.06.2016 г.

© Перепечатка и использование материалов допускается только с письменного разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Редакция вступает в переписку с читателями по своему усмотрению. Рукописи не рецензируются и не возвращаются

Отпечатано в типографии «Вива-Стар»
Адрес: г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3
Тираж 14 000 экз.
Цена свободная

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать 24.09.2018

12+

Директор
Петр Левицкий

**Руководитель
отдела продаж**
Надежда Бабушкина

**Руководитель отдела
распространения**
Владислава Вдовиченкова

**Распространение –
по всем регионам России
прямой адресной рассылкой**

Адрес издателя и редакции:
Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5

Для писем:
127434, г. Москва, а/я 89

Телефон: +7 (495) 912-13-42

E-mail: abiznews@abiznews.net

www.abiznews.net



ОТ РЕДАКЦИИ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Очередной скачок валютного курса и ожидание новой волны неизвестных пока санкций против непонятно каких объектов российской экономики – такой вот нервной выдалась наступившая осень. Руководитель, который, мягко говоря, не самый умный или не слишком опытный, в такой ситуации начинает суетиться, пытаться подстраивать бизнес под постоянно меняющуюся обстановку, неизбежно делает ошибки, а если все совсем плохо, то компенсирует их за счет сотрудников... Такие примеры известны, но мы все-таки надеемся, что среди наших читателей подобных руководителей нет.

Умный и опытный руководитель, наоборот, в постоянно меняющейся – причем не в лучшую сторону – ситуации резких движений не делает, наоборот, старается по возможности сохранить то, что есть: очень легко, например, резко сократить штат – а где потом искать специалистов? И что еще тяжелее – как потом восстанавливать репутацию хорошего работодателя? Для небольших городов эта проблема весьма актуальна.

А что делает в такое время мудрый руководитель? На мой взгляд, думает о стратегии, а точнее – о том, как строить бизнес, чтобы все, что происходит в экономике, наносило минимальный ущерб. Это сложно и требует, помимо стратегического мышления, соответствующих ресурсов, которые надо вложить в развитие. Но если в результате бизнес станет более эффективным и, главное, менее зависимым от неблагоприятной внешней среды, то эти вложения окупятся многократно. Есть такие примеры? А как же – мы регулярно об этом рассказываем. Все ли уже сработало? Пока еще не все, однако это стратегические планы, иногда от начала реализации до благоприятного итога может пройти и десять лет. Но, повторюсь, стратегический выигрыш – это успех, причем успех надолго, ради этого можно подождать и даже затянуть пояс. Собственно, мудрости перед лицом трудностей и хочется пожелать вам, дорогие читатели – и стратегических успехов в будущем!

**Петр Левицкий,
главный редактор**

4



НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ,
ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА

6



НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ,
ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

8



АНАЛИТИКА

ЗНАНИЯ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ

Академия РОАД продолжает развиваться стремительными темпами. Впереди амбициозный старт-ап на рынке бизнес-образования: запуск Академии топ-менеджмента для собственников и руководителей дилерских предприятий.

14



СОБЫТИЕ

ПОРА МЕНЯТЬСЯ

Введя в прошлом году новый слоган: Drive your Ambition, сегодня Mitsubishi Motors Corporation приступает к внедрению нового дизайна для 5 тыс. официальных дилерских центров марки по всему миру.

1-8



ТЕХНОЛОГИИ

НА ПОРОГЕ БУДУЩЕГО

Следуя курсом технологического прогресса, концерн ZF, известный прежде в первую очередь как провайдер электромеханических систем, уверенно развивает инновационные технологии и выходит на новый уровень, став поставщиком системных решений в области электромобильности и автономного вождения.



АНАЛИТИКА

ЭКСПЕРТНЫЙ ВЗГЛЯД

Аналитическая конференция GROUPAUTO Россия и GiPA Россия «Рынок автокомпонентов: вызовы, тренды, перспективы» в рамках деловых встреч на MIMS Automechanika 2018 Moscow прошла при огромном стечении слушателей. Просторный зал «Стеклянный купол» едва вместил всех желающих принять в ней участие.



ТЕСТ-ДРАЙВ

MITSUBISHI ECLIPSE CROSS:
ТРИУМФ ЭМОЦИЙ

Мы подзабыли ее седаны, но тем не менее это не мешает нам все так же любить и хорошо знать марку Mitsubishi. И тут вдруг в этом идиллическом соитии знания и любви внезапно случился Eclipse Cross!



ТЕСТ-ДРАЙВ

LADA VESTA SW CROSS:
УНИВЕРСАЛ ДЛЯ ЖИЗНИ

За последнее время отечественный автопром сделал значительный качественный скачок в формировании модельного ряда, и у нас, журналистов, появилась возможность регулярно рассказывать о новых моделях. Сегодня поговорим о яркой во всех смыслах модели LADA Vesta SW Cross.



АВТОКОМПОНЕНТЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКТ

Ремонт трансмиссии – задача сложная и довольно ответственная. Использование комплектов LuK GearBOX, адаптированных для конкретного типа коробки передач, позволяет решать ее легко, быстро и на высочайшем уровне качества.



СОБЫТИЕ

ЭКСКЛЮЗИВ,
ДОСТУПНЫЙ ВСЕМ

Высокотехнологичные моторные масла Castrol, созданные для применения в самых быстрых и мощных суперкарах на ведущих мировых автоспортивных состязаниях, теперь доступны на розничном рынке – на их основе сформирована новая линейка моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR.

50



АНАЛИТИКА

«ОРИГИНАЛ» ИЛИ «ПРЕМИУМ»

В борьбе «оригинала» с «неоригиналом» первый терпит поражение: неоригинальные запчасти становятся все более популярными среди клиентов, наращивая долю рынка. В последнее время даже официальные дилеры пробуют заменить дорогой «оригинал» запчастями соответствующего качества, но без соответствующего ярлычка.

СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА

НА Facebook



СКОРО –
СВЕЖИЙ НОМЕР ЖУРНАЛА



Читайте в выпуске
эксклюзивный репортаж
с Международной выставки
коммерческого транспорта
IAA в Ганновере



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»:

- Смотр строя и достижений: шоу или бизнес?
 - Новый формат: не только презентация
 - Большой разговор: тяжелая тема
- На Крайний Север: экстрим на колесах
- Стоимость владения: платим и плачем

**ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ МОЖНО ОФОРМИТЬ
НАЧИНАЯ С ЛЮБОГО МЕСЯЦА!**

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

TEXA_2 стр. обложки; Dayco_9; Bilstein_11; Shaeffler_13; Continental_15; KYB_17; Премия MAK_41; Премия «Золотой ключ»_55; TRW_3 стр. обложки; Wolf Oil_4 стр. обложки.

НОВЫЙ ДИРЕКТОР



Должность коммерческого директора в Renault Россия с 1 октября 2018 г. займет Филипп Тьер. На этой позиции он сменил Жерома Панно и будет подчиняться генеральному директору Renault Россия Андрею Панкову и функционально – коммерческому директору региона Евразия Группы Renault Тьерри Брамсу. Основными задачами Филиппа на новой позиции станут обеспечение эффективных продаж продуктов и услуг Renault в России, а также рост показателей выручки. Филипп Тьер родился 29 апреля 1966 г. во Франции. Окончил ESCP Management School в Париже. Он начал свою карьеру в Группе Renault более 30 лет назад, занимал различные должности в области продаж и внешней логистики. С 2006 по 2010 г. Филипп являлся генеральным директором Renault Retail Group в Германии, с 2010 по 2015 г. – вице-президентом Группы по прогнозу объема продаж и дистрибуции во Франции. До назначения в Renault Россия Филипп занимал позицию директора по внешней логистике региона Латинская Америка в Renault Бразилия.

СМЕНА ФЛАГМАНА



На смену флагманскому седану Emgrand GT компания Geely во второй половине 2019 г. планирует привезти в Россию гибридный седан Emgrand GE, российская премьера которого состоялась на Московском автосалоне – 2018. Новинка представляет собой электрифицированную версию Emgrand GT с обновленным дизайном. Компания намерена начать активное продвижение модели на местном рынке. Emgrand GT пока еще присутствует на официальном российском сайте Geely. До сих пор автомобили завозили из Беларуси: сборка шла на предприятии под Борисовом. Гибрид, скорее всего, будут поставлять из Китая, и он окажется дороже бензиновой версии. Гибридный Emgrand оснащен бензиновым трехцилиндровым турбомотором 1,5 л (179 л. с.), электромотором, литий-ионным аккумулятором и 7-ступенчатой коробкой передач с двойным сцеплением. Совокупная отдача – 261 л. с., только на электротяге автомобиль может проехать до 60 км, средний расход топлива – всего 1,6 л/100 км.

ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОПИСКА

В новых Правилах регистрации транспортных средств в России, которые вступают в силу в октябре 2018 г., появились определение «Электронный паспорт» (ЭПТС) и прописаны все возможные регистрационные действия с ним. Как пояснил Агентству «АВТОСТАТ» директор Департамента научно-технической деятельности АО «Электронный паспорт» Борис Ионов, если раньше у некоторых организаций – изготовителей автомобилей были неясности по части введения электронных паспортов на вновь выпускаемые машины – как они будут регистрироваться в ГИБДД, – то сейчас эти сомнения сняты. Сейчас идет переходный период, когда ЭПТС будут иметь хождение одновременно с бумажными паспортами. Новыми Правилами закреплено, что даже



1 ноября 2019 г., с момента официального перехода на ЭПТС, у владельца транспортного средства остается право при желании пользоваться при совершении регистрационных действий бумажной версией паспорта.

БАЛЛЫ НА ГОСПОДДЕРЖКУ



Минпромторг опубликовал проект Постановления Правительства РФ, которым намерен ввести балльную систему за локализацию узлов и агрегатов автотранспортных средств, выпускаемых в России. Речь идет о баллах за локализацию вариаторов, блоков управления системами ABS и ESP, теплообменников системы охлаждения, сидений, колес и жгутов проводов. Кроме того, уточняется список соответствующих технологических операций для указанных узлов и агрегатов, которые должны быть локализованы, а также график такой локализации. Обсуждение проекта закончится 23 октября 2018 г. Принять документ планируется в декабре текущего года. У ряда автопроизводителей, работающих в России по соглашениям о промсборке, сроки этих соглашений истекают. На замену им будет внедрен институт специнвестконтрактов.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ АВТОВАЗА

Alliance Rostec Auto BV (ARA BV), совместное предприятие Renault и ГК «Ростех», которое является основным акционером АВТОВАЗа, увеличивает свою долю в акционерном капитале АВТОВАЗа после завершения обязательного предложения о выкупе акций, объявленного ARA BV в июле 2018 г. применительно к акциям АВТОВАЗа, находившимся во владении миноритарных акционеров. Эта процедура была завершена 25 сентября 2018 г. По тендеру выкуплено 1 461 763 468 акций (1 332 828 757 обыкновенных акций и 128 934 711 привилегированных акций), что составляет 13,1 % от всех акций АВТОВАЗа. ARA BV увеличили свою долю в акционерном капитале АВТОВАЗа с 83,5 до 96,6 % – таким образом, что у Renault находится на данный момент 66,2 % акций, у Ростеха – 33,8 %.



НАЗНАЧЕНИЕ В KIA MOTORS RUS



На должность управляющего директора компании KIA Motors Rus назначен Александр Мигаль. На этой позиции он будет отвечать за такие направления бизнеса KIA в России, как продажи, послепродажное обслуживание, логистика, развитие модельного ряда, а также маркетинговая стратегия. 20-летний опыт работы Александра Мигалья в автомобильном бизнесе должен способствовать укреплению статуса KIA как одного из лидеров российского рынка.

Чжон Вон Чжон, Президент KIA Motors Rus: «Я рад приветствовать Александра Мигалья в KIA Motors Rus, его богатый опыт в автомобильной индустрии в целом, и на российском рынке в частности, поможет укрепить позиции KIA Motors Rus и создаст основу для дальнейшего прогресса нашей компании».

Александр Мигаль, управляющий директор KIA Motors Rus, добавил: «Бренд KIA – один из наиболее сильных и успешных на российском автомобильном рынке, а в компании KIA Motors Rus не привыкли останавливаться на достигнутом. Мы будем наращивать и расширять присутствие на российском рынке. Для этого у нас есть все необходимое – команда профессионалов, потрещающие продукты и качественные услуги. Я рад возможности стать частью команды KIA».

Свою карьеру в автомобильной индустрии Александр Мигаль начал в 1998 г. в российском представительстве концерна General Motors в должности менеджера по дистрибуции. В GM Александр Мигаль занимал руководящие позиции, в том числе должности директора по продажам, маркетингу и послепродажному обслуживанию GM Uzbekistan, директора по маркетингу и поддержке продаж GM DAT CIS, управляющего директора Chevrolet в России. С 2015 по 2018 г. являлся управляющим директором «Пежо Ситроен Рус», отвечая за операции брендов Peugeot, Citroën и DS Automobiles в России.

ВСТРЕЧАЙТЕ CERATO

Российские дилеры KIA начали продажи седана KIA Cerato четвертого поколения, производство которого налажено на заводе «Автотор». Новинка представлена в 10 вариантах комплектаций по цене от 1 049 900 до 1 359 900 руб. Продажи KIA Cerato третьего поколения продолжатся в России под именем Cerato Classic. На российском рынке новый KIA Cerato будет доступен с двумя силовыми агрегатами: 1,6 л Gamma (128 л. с., 155 Н·м) и 2,0 л Nu (150 л. с., 192 Н·м).



Версия с двигателем 1,6 л может быть оснащена как 6-ступенчатой механической, так и 6-ступенчатой автоматической трансмиссией. Автомобили с 2,0-литровым двигателем комплектуются только 6-ступенчатым «автоматом». Уже в базовой комплектации Cerato оснащается шестью подушками безопасности, дисковыми тормозами на всех колесах, имеет систему стабилизации курсовой устойчивости, интегрированную систему активного управления (VSM), ассистент экстренного торможения (BAS) и ассистент старта на подъеме (HAC). Также автомобиль может быть оснащен системами контроля «слепых» зон (BCW) и помощи при движении задним ходом (RCTA). Впервые для этой модели предлагаются полностью светодиодные фары. Специалисты KIA провели адаптацию автомобиля к российским условиям эксплуатации. Дорожный просвет увеличен на 15 мм относительно американской спецификации с соответствующей перенастройкой подвески и теперь составляет 150 мм. Как и все другие модели KIA, представленные на российском рынке, Cerato оснащен системой экстренной связи ЭРА-ГЛОНАСС.

КАМАЗ МОДЕРНИЗИРУЕТ ПРОИЗВОДСТВО



На прессово-рамном заводе КАМАЗа идет подготовка площадки для установки линии собственного производства рам. Все необходимое для изготовления новой рамы прибудет на завод в конце 2019 г., а в I квартале 2020 г. агрегаты уже должны быть запущены. Кроме этого, в рамках проекта «Модернизация прессово-рамного завода» планируется закупить более 60 ед. различного оборудования, в том числе и лабораторные установки. Этот конвейер станет продолжением программы реинжиниринга КАМАЗа, стартовавшей в цехах штамповки и сварки деталей кабин. Он будет расположен на месте участка ремонта штамповой оснастки. До конца года оборудование на нем должно быть демонтировано, а площадь saniрована. Новая линия позволит во многом модернизировать производство рамы. Окраска будет проходить с помощью порошкового нанесения покрытия. После окраски лонжероны отправятся на автоматизированные склады. Новая производственная линия рассчитана на выпуск 65 тыс. изделий в год.

МАЗ МАСШТАБИРУЕТСЯ

Минский автозавод в ноябре запустит в Бресте первое в стране серийное производство микроавтобусов и фургонов. Прототипы уже выпущены и прошли испытания. Сборочное производство развернется на свободных площадях предприятия «Брестмаш». Для этого уже выделен и подготовлен необходимый участок. Первым уйдет в серийное производство пассажирский микроавтобус МАЗ 281, прототип которого уже прошел все необходимые испытания. Длина новинки составляет 6,0 м, ширина – 2,1 м, высота – 2,8 м, а колесная база – 3,57 м. На заводе предусмотрены несколько вариантов салона – от грузового до сугубо пассажирского. Первые автомобили получат турбодизельные моторы JAC класса Euro-5 мощностью 150 л. с. и механическую коробку передач. Кроме того, разработан грузовой фургон МАЗ-365022 с цельнометаллическим кузовом и интегрированной в него рамой. Размеры машины аналогичны микроавтобусу. Максимальная масса достигает 4050 кг.



НОВЫЕ КАТАЛОГИ



Компания DENSO выпустила два обновленных каталога на 2018–2019 гг. – каталог щеток стеклоочистителя и каталог свечей зажигания для мотоциклов. Новые каталоги содержат полный и актуальный обзор расширенного ассортимента запасных частей, а также полезную информацию о характеристиках продуктов и перечень идентификационных обозначений. Кроме того, благодаря включению соответствующих диаграмм в новых каталогах наглядно представлена подробная информация об установке компонентов и типах возможных неисправностей. Подробную информацию об ассортименте щеток очистителя и свечей зажигания DENSO можно найти на сайте компании, в системе TecDoc или получить у местного представителя DENSO.

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА МАРКУ



С 1 октября 2018 г. должность бренд-менеджера Srotaх в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) займет Кевин Торфс. Это назначение совпало по времени с пятилетним юбилеем бренда. В течение 13 лет Кевин Торфс занимал в Srotaх различные должности, самой последней из которых была роль специалиста по цифровому маркетингу. Он обладает сертификатом «черный пояс» по системе «шесть сигм» в компании Axalta, ведущем мировом производителе жидких и порошковых покрытий, которой принадлежит Srotaх. Основной задачей Srotaх является разработка инновационных продуктов и услуг для предприятий кузовного ремонта. При этом наибольшее внимание уделяется разработке энергосберегающих технологий, которые позволяют кузовным станциям сокращать затраты на энергоносители. «Особое внимание мы уделяем цифровым технологиям, – рассказывает Кевин Торфс. – Самые современные инструменты цветоподбора и технологии окраски, всесторонняя техническая поддержка и консультации по эффективному управлению предприятием – все это позволяет нашим клиентам оптимизировать рабочие процессы и повысить производительность кузовной станции». Кевин Торфс заменит в этой должности Дриса Ван ден Берга, который переходит на должность руководителя по взаимодействию с клиентами в Axalta.

СТРАТЕГИЯ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ

Federal-Mogul Powertrain представил новую стратегию электрификации автомобилей средней и большой грузоподъемности на международной выставке коммерческого транспорта IAA в немецком Ганновере. Представители компании подробно рассказали о разработанном специальным внутренним подразделением Controlled Power Technologies экономически эффективном, полностью масштабируемом модульном решении, которое можно оптимизировать в соответствии с определенными потребностями конкретного сегмента коммерческих автомобилей и области их применения. Данный набор технологий можно настраивать индивидуально и интегрировать в соответствии со специфическими нуждами производителей двигателей, позволяя добиться целевых показателей выбросов и эффективности с минимальными затратами. Дизельные двигатели очень эффективны при работе в установившихся режимах и значительно теряют в эффективности в переходных (например, при необходимости изменять крутящий момент). Вместо того чтобы заменить или дополнить двигатель внутреннего сгорания электрическим тяговым двигателем, инженеры Federal-Mogul используют электрификацию для дальнейшего повышения эффективности ДВС как в установившихся режимах, так и, в особенности, для повышения топливной экономичности и снижения уровня выбросов в сложных переходных режимах.



СВЕТ В НОЧИ

Osram, ведущий мировой производитель автомобильных систем освещения, представил на выставке Automechanika Frankfurt 2018 обновленную линейку Night Breaker – топовое семейство ламп головного света с высокой производительностью.

Модернизированная лампа Xenarc Night Breaker Laser излучает свет повышенной интенсивности. По уровню яркости лампа на 200 % превосходит законодательно установленный минимум для этого класса изделий (ECE R98/99). Инженерам удалось увеличить длину светового луча до 250 м и сделать спектр излучения лампы на 20 % более белым, создав эффект лазерного света. Теперь водитель сможет раньше заметить опасность на дороге и вовремя совершить маневр. Яркая ксеноновая лампа Xenarc Night Breaker Laser доступна в версиях стандартов D1S, D2S, D3S и D4S. При модернизации галогенной лампы Night Breaker Laser компания Osram первой на рынке использовала инновационную технологию лазерной обработки для создания светового фильтра колбы лампы. Это позволило удлинить световой луч до 150 м и заметно повысить уровень яркости лампы, которая на 150 % превышает минимальные требования стандарта ECE R112/R37. Кроме того, технология позволила нанести на поверхность лампы лазерную гравировку Night Breaker – из-за высокой сложности изготовления такое изделие практически невозможно подделать. Новинка Osram поставляется на рынок запчастей с широким набором цоколей: H1, H3, H4, H7, H8, H11, HB3 и HB4. В семействе Night Breaker появилась и совершенно новая галогенная лампа – Night Breaker Silver (H1, H4, H7, H11). Она отличается оптимальным сроком службы в сочетании с повышенной яркостью. По сравнению со стандартными галогенными лампами новинка Osram дает на 100 % больше света, а ее луч простирается на 130 м дальше, что обеспечивает отличную видимость при любых условиях. Обновленный ассортимент ламп Osram Night Breaker для легковых автомобилей полностью сертифицирован и уже доступен в розничной продаже.



ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО



Концерн Continental внедряет две новые концептуальные шинные технологии, которые позволят повысить уровень безопасности и комфорта на дороге. Обе системы предусматривают постоянный контроль за состоянием шины, а также адаптацию ее характеристик к дорожным условиям. Технологии, получившие названия ContiSense и ContiAdapt, будут демонстрироваться одновременно с шиной. Технология ContiSense основана на специально разработанной электропроводной резиновой смеси, которая позволяет передавать электрические сигналы от датчика в шине на приемник в салоне. Датчики в шине постоянно следят за остаточной высотой рисунка протектора и температурой шины. При попадании в шину какого-либо предмета электрическая цепь в шине замыкается, и водителю мгновенно отправляется предупреждение – быстрее, чем это делают сегодняшние системы, предупреждающие о проколе лишь после начала падения давления в шине. Технология ContiAdapt предусматривает наличие микрокомпрессоров внутри колеса, увеличивающих или уменьшающих давление в шине, и обода с переменной шириной. Система тем самым может изменять размер пятна контакта, который является важнейшим фактором безопасности и комфорта в самых разных дорожных условиях. Вместе с ContiSense и ContiAdapt будет показана шина-образец, призванная все-сторонне продемонстрировать преимущества обеих систем. Ее протектор разделен на три участка – для движения по мокрому, скользкому и сухому покрытию. В зависимости от давления в шине и ширины обода задействуются различные участки, и пятно контакта шины-образца в каждом случае выглядит по-разному. Таким образом, свойства шины приспособляются к дорожным условиям или предпочтениям водителя.

ЧЕМПИОНЫ СТИЛЯ

У покупателей новых кроссоверов Hyundai SANTA FE, представленных в рамках ММАС-2018, во всех комплектациях есть возможность заказать автомобиль с пакетом опций Exclusive, куда помимо прочего дополнительного оборудования входит панорамная крыша с люком от компании Webasto.



Панорамная крыша новой SANTA FE состоит из двух прозрачных половин: неподвижной задней и подъемно-сдвижной передней частей. При нажатии на кнопку в салоне подвижная панель сдвигается и убирается под неподвижную часть крыши. Тонированные стеклянные панели позволяют предотвратить избыточный нагрев салона лучами солнца, а для защиты от яркого солнца в механизме панорамной крыши предусмотрена шторка с электроприводом. За тишину в салоне отвечает специальный воздушный дефлектор, который автоматически выдвигается при движении с открытым люком и снижает аэродинамические шумы. При приобретении нового Hyundai TUCSON в топовой комплектации High-Tech и High-Tech plus также доступна опция оснащения автомобиля панорамной крышей от Webasto.

ЕДИНЫЙ ОБРАЗ

Один из ключевых игроков на рынке автокомпонентов – концерн Continental консолидирует навыки и возможности своих бизнес-подразделений, работающих на вторичном рынке автозапчастей. Одно из подразделений концерна Continental – компания ContiTech Power Transmission Group, специализирующаяся на производстве и поставке ремней, комплектов и компонентов ремennого привода, – объявило на выставке «Автомеханика-2018» во Франкфурте, что будет распространять свою продукцию под брендом Continental, а не ContiTech. Переход на бренд Continental является частью стратегии постоянного расширения предложения для вторичного рынка под эгидой сильного бренда. Изменения коснутся не только поставок на вторичный рынок, но и поставок на первичную комплектацию. Смена бренда будет очевидна для клиентов – планируется переход на упаковку нового дизайна. Переходный период продлится год, в течение которого на складе будет как старая, так и новая упаковка.



ПЛЮС БРЕНД

Подразделение ремонтной окраски автомобилей AkzoNobel планирует вывести в скором времени новый бренд Wanda на российский рынок. По этой причине компания решила приятно удивить посетителей выставки, досрочно анонсировав новый продукт. Эксклюзивная презентация бренда Wanda от компании AkzoNobel вызвала оживленный интерес у посетителей выставки «Интеравто-2018» в Москве. Позиционируемый как «умное решение», бренд Wanda предлагает универсальную комплексную систему материалов для ремонтной окраски в сочетании с передовыми цифровыми инструментами цветоподбора и по доступным ценам. Wanda – это надежная репутация и богатый опыт в области ремонтной окраски автомобилей, накопленный за 80 лет с момента появления компании в Бразилии. С момента присоединения к AkzoNobel в 1974 г. Wanda стал успешным международным брендом, сохраняя при этом локальный подход путем размещения производственных площадок как можно ближе к каждому из рынков, где он представлен, и принимая во внимание потребности локальных клиентов. Для всех европейских рынков ассортимент продукции Wanda производится в Европе, на заводе AkzoNobel в Нидерландах.



Академия РОАД продолжает развиваться стремительными темпами. Впереди амбициозный старт-ап на рынке бизнес-образования: запуск Академии топ-менеджмента для собственников и руководителей дилерских предприятий.

Григорий МЕРЛИН |



ЗНАНИЯ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ

Иногда в обычной упаковке можно найти нечто совершенно особенное.



Комплект HT ремней ГРМ

В этом комплекте воплощены одни из наших наиболее перспективных разработок и ноу-хау.

Высокопрочные ремни HT с уникальным защитным покрытием белого цвета созданы по запатентованной технологии для конвейерной сборки двигателей последнего поколения.

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

Это будет второй крупный проект команды после перезапуска Академии РОАД, когда на рынок была выведена новая комплексная программа обучения и развития директоров автобизнеса. В интервью «Новости Автобизнеса» генеральный директор Академии РОАД и вице-президент РОАД **Наталья Жильцова** рассказала, что происходит с обучением в авторитетле и почему возникает необходимость в абсолютно новых подходах и новых продуктах.

– Наталья Геннадиевна, во главе успешных российских автохолдингов, возраст которых часто превышает 20 лет, стоят руководители с огромным личным опытом «проб и ошибок». Так нужно ли учить автобизнесу или это в большей степени практика?

– Практический опыт очень важен, безусловно, этому не научишь. С другой стороны, опытимеет обратную сторону. Время, когда этот опыт создавался у большинства бизнесменов – это время бурного роста, когда мы только и успевали, что «оформлять» клиентов. Это время ушло. Сегодня мы работаем на очень конкурентном рынке с высокими требованиями со стороны клиентов к сервису товаров и услуг. Системное обучение руководителей всех уровней принципам, главным инструментам менеджмента, операционной эффективности, актуально как никогда.

– Каких компетенций, на Ваш взгляд, не хватает сейчас в авторитейле?

– Авторитейл – системный бизнес: руководителю здесь нужно и знать, и уметь применять на практике знания менеджмента, маркетинга, экономики, финансов, производственной и операционной эффективности. Главное – искусно комбинировать применение своих знаний и создавать свой персональный подход к бизнесу.

– Какие форматы превалируют сегодня на рынке бизнес-образования в автобизнесе и каких, на Ваш взгляд, не хватает?

– Сегодня превалируют тренинги. Мало глубоких программ, где дается широкий набор знаний и возможностей для управления и новых решений.

– Когда Вы возглавили Академию РОАД в конце 2017 г., прежде всего перезапустили образователь-

Наталья Жильцова: 5 тенденций, характерных для обучения персонала в авторитейле

- Автобизнес переживает не лучшие времена, и бюджеты на обучение и развитие персонала многих автодилеров максимально сокращены, тренинги уже не покупают так активно, как раньше (стоимость услуги – высокая, число участников ограничено).
- Экономическая ситуация в стране заставляет многие компании оптимизировать затраты на персонал, сокращая внутренние службы по обучению и развитию, и при этом автодилеры теряют возможность обучать сотрудников.
- Линейный персонал подвержен большой текучести (от 20 до 120 %). Не сформирована система «воспроизводства» персонала, т. е. обучения сотрудника «с нуля».
- По статистике, введение в должность каждого нового сотрудника для компании в течение первых 3 месяцев составляет до 200 000 руб. Вероятность ухода сотрудника в период испытательного срока и последующих 6 месяцев – 50 %.
- Функции обучения все больше переключаются на линейных менеджеров, у которых зачастую нет ни знаний, ни навыка, ни времени, ни желания обучать персонал.

новую программу для директоров автобизнеса. Чем не устраивала прежняя программа и каковы результаты спустя полгода после рестарта?

– Мы поставили себе задачу: создать системную и полноценную программу обучения для всех категорий сотрудников авторитейла. Этим подходом отличается сегодняшняя программа Академии РОАД. В следующем году как новичок автобизнеса, так и руководитель смогут для себя подобрать актуальную программу подготовки/профессиональной переподготовки.

– Каким именно образом?

– Это будет новая программа, которая получит название «Академия Менеджмента». Для топ-менеджмента мы предлагаем обучение с результатом создания авторской модели развития и управления своим ДЦ, способной эффективно управлять компанией в условиях высокой конкуренции. Для линейного персонала наша задача – дать практический инструмент быстрого «воспроизводства» сотрудников на линейных позициях. Таким образом, это будет школа по основным направлениям и бизнес-процес-



сам ДЦ, дистанционное обучение: онлайн-обучение, вебинары. В процессе обучения сотрудники получают технологии наставничества, коучинга, направленные на развитие потенциала персонала своего отдела/подразделения. Линейный руководитель при этом становится «резидентом прибыли» компании.

– Многие зарубежные эксперты в области образования видят перспективу в комплексном подходе к бизнес-образованию (теория, тренинги, практика). Что заимствуете из зарубежного опыта?

– Мы полностью поддерживаем подходы к обучению: теория – практика – личная и операционная эффективность – поддержка – персональный коучинг. И так по спирали. Нужно идти от простого к сложному, отрабатывать новые навыки, повышать личную и операционную эффективность, получать обратную связь, оттачивать мастерство и идти за следующей порцией знаний далее по этому циклу.

– Сейчас много говорят о бизнес-школах будущего, навыках будущего. Какие проекты Вы считаете перспективными?

– Это бизнес-школы, которые развивают компетенции «Индустрии 4.0»: «мягкие» навыки, системное, креативное и стратегическое мышление. В эпоху четвертой промышленной революции возможности оперировать только знаниями больше нет. Требуется лидерство и инновации.

– Чем данная программа будет отличаться от того же MBA?

– Данная программа будет основана на современных тенденциях автомобильной отрасли с учетом экономической ситуации российского рынка. Уникальность программы заключается в ее комплексности и структурированности. Модульный формат обучения позволит последовательно получать новые знания и практики, внедрять их в различные сферы деятельности своих дилерских предприятий, а при необходимости – вносить коррективы. В процессе обучения участникам предстоит вырабатывать стратегии и тактики поведения компании в конкурентной борьбе, принимать оперативные решения по развитию бизнеса.

Сейчас на рынке много обучающих инструментов, которые предоставляют обучаемые материалы, микрообучение, видео- и мобильные



DRIVE THE LEGEND.

ЗАМЕНА ОРИГИНАЛЬНЫХ ЗАПЧАСТЕЙ? ОДНОЗНАЧНО: BILSTEIN!

BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески.

Непревзойденный: оригинал есть только у нас. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 разработанный для максимального комфорта во время езды, мы поставляем на конвейер автопроизводителей. Революционная конструкция обеспечивает гашение колебаний, оптимальные характеристики демпфирования и величину дорожного просвета в одном элементе. Модуль пневмоподвески BILSTEIN B4 предлагается для активных и пассивных систем, поэтому идеален для замены оригинальных деталей, обеспечивая чувство совершенства во время движения, как на новом автомобиле.



На правах рекламы

bilstein.com





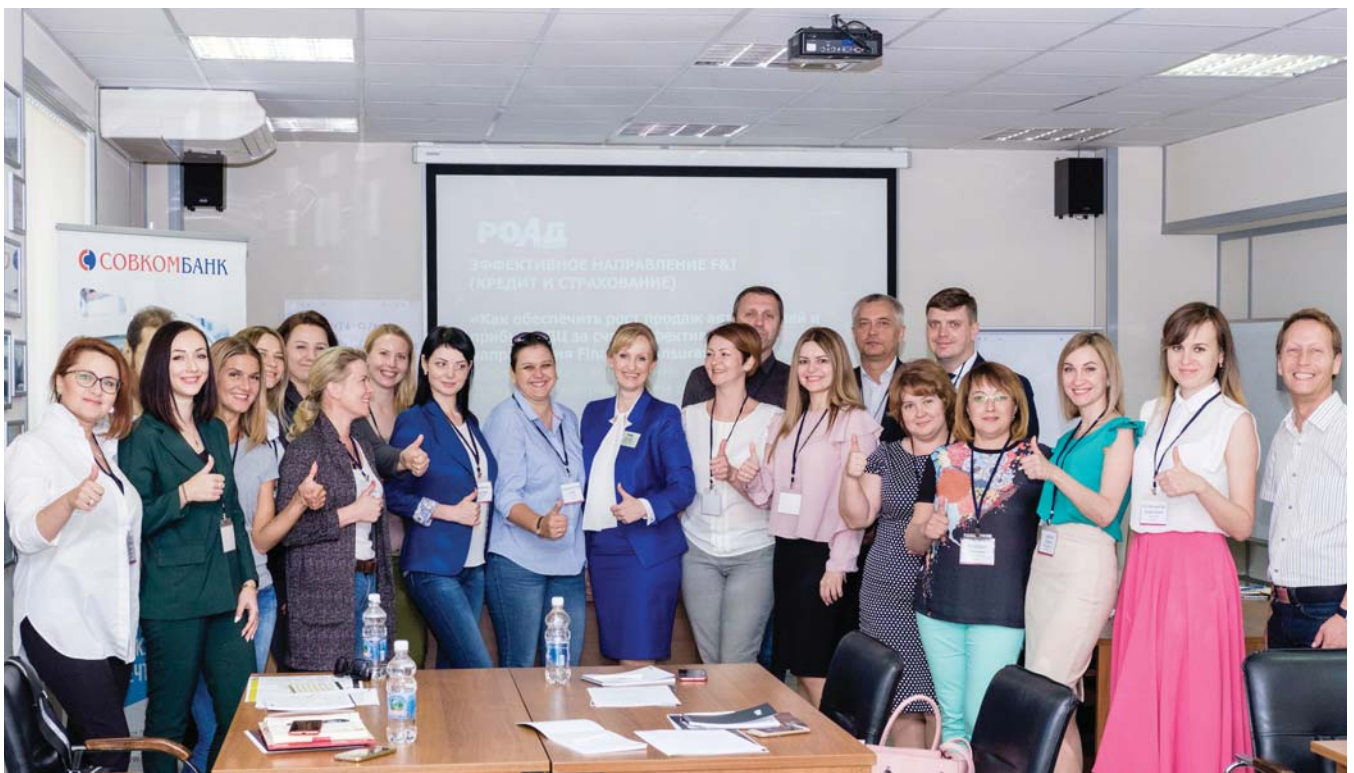
«Эпоха 4.0», или четвертая промышленная революция (The Fourth Industrial Revolution – англ.) – понятие, принятое в развитых странах Европы, обозначающее интеграцию в промышленные процессы так называемых киберфизических систем, или автоматизированных машин и обрабатывающих центров, подключенных к Интернету. Иначе – стратегия развития «цифрового общества». Это хорошо отражает концепция life long learning – обучение через всю жизнь: от высшего образования к дополнительному (MBA, Executive MBA, DBA) вкупе с корпоративным обучением, курсами повышения квалификации и профессиональной переподготовкой, семинарами, мастер-классами. И конечно, дистанционное обучение как поддержка результативности сотрудника в процессе аудиторного обучения.

учебные решения. Мы предлагаем новый комплексный подход к обучению как успешный инвестиционный проект в современных рыночных условиях автомобильной отрасли. На наш взгляд, он соответствует современной концепции образовательных услуг.

Справка

Академия РОАД – дочерняя структура Ассоциации «Российские автомобильные дилеры». В 2018 г. Академия РОАД представила абсолютно новую комплексную программу обучения и развития директоров автобизнеса. Работая на базе региональных представительств, в 2018 г. Академия РОАД проведет более 80 мероприятий разных форматов в восьми городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Краснодаре, Уфе, Перми, Брянске. Команда Академии постоянно расширяется. На сегодняшний день в ней семь бизнес-тренеров разных направлений с огромным практическим опытом в авторитетле.

В апреле 2019 г. Академия РОАД запускает программу для собственников и руководителей дилерских предприятий: «Академия Менеджмента». Ознакомиться с программой и задать вопросы можно начиная с октября 2018 г.





ВСЕ ПОД РУКОЙ!

LuK GearBOX - не упущено ни одной нужной детали.

Каждый комплект LuK GearBox разработан для определенного типа коробки передач и содержит все необходимые компоненты для профессионального ремонта.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket

www.rexpert.ru



FAG



SCHAEFFLER

Развитие требует перемен. Больших или меньших – зависит от конкретной ситуации, но они непременно происходят. Поэтапно, шаг за шагом. Введя в прошлом году новый слоган: Drive your Ambition, сегодня Mitsubishi Motors Corporation приступает к внедрению нового дизайна для 5 тыс. официальных дилерских центров марки по всему миру.

Михаил КАЛИНИН |



ПОРА МЕНЯТЬСЯ

Привычный образ Mitsubishi Motors Corporation меняется. Точнее, меняется привычный образ дилерских центров Mitsubishi. Это вполне закономерный процесс. Вполне оправданный. Марка уже довольно давно работает с существующими стандартами – около 15–20 лет не производилось никаких серьезных изменений в области внешней идентификации авторизованных предприятий не только в России, но и во всем мире. А между тем (не нам вам объяснять) визуальная идентификация – это один из ключевых аспектов, формирующих имидж бренда. По сути, его «лицо», глядя в которое, клиенты делают определенные выводы, часто – далеко идущие.

Ведь понятно, что и потенциальные, и действующие клиенты Mitsubishi живут не в вакууме. Они посещают разные дилерские центры и видят, как обстоят дела у других марок. Люди выбирают комфорт, свежесть, современность, они экстраполируют свои ощущения от пребывания в дилерском центре на всю марку в целом, на ее продукцию.

Оформление, актуальное 15–20 лет назад, сегодня уже совершенно точно устарело, оно малопривлекательно, выглядит старомодно, изжив себя и полностью реализовав свой потенциал. Поэтому необходимость в придании визуальному стилю Mitsubishi большей современности, если хотите – в его омоложении, однозначно назрела. И как раз одним из первых шагов, пред-

принятых в рамках вступления в альянс Renault-Nissan, стало внедрение нового глобального дизайна. Хотя надо четко понимать, что это переоформление не является напрямую проектом альянса. Это собственный проект Mitsubishi Motors Corporation, запущенный после вступления в альянс. Это своего рода возрождение бренда, возвращение на путь ichiban.

С другой стороны, сам продукт Mitsubishi – автомобили марки – сильно поменялся за последние несколько лет. Внедрена новая концепция дизайна, которую сейчас примеряют на себя все модели линейки. В этом ряду особенно выделяется Eclipse Cross – апологет стиля и соблазнительности, воплощение свежих веяний и бурлящей молодой крови

в жилах Mitsubishi. Салоны, в которых продаются такие модели, должны выглядеть соответствующим образом.

Чтобы исключить диссонанс между этим динамичным обновлением дизайна автомобилей и устаревшим оформлением дилерских центров, чтобы создать гармоничную связь между продуктом и шоу-румом, в котором он представлен, в разработке нового корпоративного стиля принял участие главный дизайнер автомобилей Mitsubishi.

Гийом Картье, старший вице-президент отдела глобального маркетинга и продаж Mitsubishi Motors:

– Наш бренд развивается, и мы стремимся донести эти изменения до наших потребителей, обеспечив последовательный опыт взаимодействия с новой философией бренда во всех точках контакта. Внедряя новый дизайн дилерской сети, мы гарантируем соблюдение единых высоких стандартов во всех дилерских центрах, где бы они ни находились. Это относится и к внешнему виду, и к качеству обслуживания клиентов Mitsubishi Motors.

Глубина обновления предельна: поменяется абсолютно все, начиная от внешнего оформления и заканчивая внутренним наполнением. Представленное архитектурное решение отражает новую корпоративную и визуальную идентификацию сильного и динамичного образа бренда. Новые конструктивные особенности подчеркнуты черными, белыми и серыми цветовыми схемами с красными динамичными линиями в качестве акцентов. Единый дизайн на всех уровнях, от автомобильных выставок, веб-сайтов и брошюр до дилерской сети, должен привести последовательный опыт взаимодействия клиента с брендом.

Наоя Накамура, на момент подготовки материала – президент и главный исполнительный директор компании «ММС Рус»:

– Если попытаться описать все эти изменения одним словом, я бы выбрал эпитет: «стильный». В целом поменяется вообще все. Если раньше основным цветом дилерского центра был серебристый с красным логотипом, отдельными красными элементами и черной надписью: Mitsubishi Motors, то теперь главным цветом станет черный – в сочетании с другими цветами, тем же самым красным и «серебром». То есть визуально салон сильно поменяет вид – как снаружи, так и изнутри.



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



Power Transmission Group
Automotive Aftermarket



При этом черный цвет не привнесет агрессивности в образ марки. Агрессия – это все-таки красный цвет и некоторые его оттенки, а черный – это классика, благородство, в известной степени – премиальность. Черный очень комфортен в оформлении.

Чем же все эти нововведения грозят дилерам марки? Как известно, Mitsubishi никогда не отличалась завышенными требованиями к дилерам. Политика бренда всегда была очень лояльна к партнерам и предлагала разные форматы в зависимости от их возможностей. Марка всегда шла навстречу, если дилер хотел, например, разместить под одной крышей несколько автобрендов, естественно, без ущерба японскому автопроизводителю. Все должно иметь разумные рамки – это фундаментальный принцип бренда.

Также Mitsubishi никогда не обязывал своих дилеров возводить роскошные «дворцы» для продажи и обслуживания автомобилей. В этом плане бренд лишен каких-либо комплексов и не стремится реализовать свои амбиции за счет дилеров. Наоборот, Mitsubishi известна на рынке как марка, всегда ищущая взаимопонимания, выбирающее решение, которое устраивало бы обе стороны взаимодействия.

Наоя Накамура:

– Понимаете, наш бизнес – это, по сути, живой организм. Окружающая реальность очень быстро изменяется. Цифровизация, интернет вещей, виртуальная среда... Вместе с этим ожидания наших клиентов также меняются. Они хотят получать сервис на все более и более высоком уровне, соответствующем текущему уровню развития технологий. Нам как дистрибьютору нужно этим ожиданиям соответствовать, в некоторых случаях

даже превосходящая их. Поэтому-то мы и внедряем сегодня новый дизайн, а в дальнейшем обязательно будем вводить дополнительные решения по оснащению ДЦ и увеличению их комфортности.

Самое главное – чтобы клиенту, пришедшему в наш салон, было комфортно. Хорошо зная наших клиентов, мы понимаем, что «дворцы» им ни к чему. С другой стороны, с точки зрения дилерской эффективности, дилеру гораздо проще обеспечить трафик в мультибрендовый салон, нежели в монобрендовый. Мы это знаем и не препятствуем открытию мультибрендовых центров.

Аналогичных принципов Mitsubishi будет придерживаться при реорганизации дилерских центров – этот вопрос будет решаться сбалансированно. Воплощение новой концепции в жизнь – задача дорогостоящая. Инвестиции, несомненно, различаются, потому что они зависят от многих факторов: размеров дилерского центра, его оснащенности, месторасположения и пр., но, в любом случае, марка не станет давить на партнеров и вводить жесткие требования, так же как и нереальные временные рамки.

С каждым дилером его реорганизация обсуждается отдельно. Этот процесс очень индивидуален, потому что все дилерские центры – разные: большие, маленькие, комбинированные с несколькими брендами, отдельно стоящие и пр. – здесь все имеет значение, это достаточно уникальная история.

Наоя Накамура:

– Мы стараемся помочь, подбирая поставщиков, которые за счет объема будут предоставлять хорошие цены и скидки, мы пытаемся с дилерами оптимизировать цены и прояснить определенную

гибкость, но в чем мы совершенно точно не пойдем на компромисс, так это в том, что будет касаться комфорта клиентов. Все, что зафиксировано в требованиях и напрямую касается непосредственно комфорта пребывания клиента в ДЦ, будет строго отслеживаться.

Конечно, мы не можем навязывать поставщиков. Дилер может либо воспользоваться тем перечнем поставщиков, который предоставим мы, либо найти совершенно других, но при этом он должен выдержать продекларированные стандарты качества. Мы стараемся искать российских поставщиков, потому что их расценки гораздо ниже. Это касается и отделки, и оснащения, и мебели, и т. д.

Изменения коснутся и ремзоны, для которой также предусмотрено обновление стандартов.

Временные рамки обновления достаточно широки. За год переоборудовать всю сеть марка не стремится. Это, безусловно, было бы очень хорошим вариантом развития событий, но финансовое положение дилеров различается. Кто-то из них располагает деньгами здесь и сейчас, кто-то планирует свои денежные потоки заблаговременно, поэтому подход, повторимся, индивидуальный. Тем не менее в течение 2–3 лет программа должна быть реализована и вся сеть должна соответствовать новым требованиям.

Причем реорганизация идет, скажем так, «волнообразно»: уже многие дилерские центры находятся в процессе реконструкции. Кто будет первым – сложно сказать. Но осталось совсем немного времени до появления дилерского центра, полностью соответствующего новым стандартам. Мы с удовольствием расскажем о нем на страницах нашего издания.



**МЕНЯЕШЬ
АМОРТИЗАТОР,
МЕНЯЙ
И ПРУЖИНУ**

ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ

Подробнее на сайте kyb.ru

KYB — официальный спонсор выставки MIMS Automechanika 2018

Приглашаем на наш стенд — павильон Форум, стенд F 251

Четко следуя курсом технологического прогресса, концерн ZF, известный прежде в первую очередь как провайдер электромеханических систем, уверенно развивает инновационные технологии и выходит на новый уровень, став поставщиком системных решений в области электромобильности и автономного вождения.

Михаил КАЛИНИН



НА ПОРОГЕ БУДУЩЕГО

Концерн ZF, безусловно, находится в очень выигрышной позиции, поскольку, в отличие от других поставщиков, имеет в своем распоряжении весь необходимый потенциал для того, чтобы использовать классические электромеханические системы в сочетании с самыми передовыми разработками. Богатый опыт и накопленные знания помогают ему интегрировать эти системы в такие области, как управление движением транспортных средств, безопасность дорожного движения, автономное вождение, электромобильность. Плюс к этому инженеры концерна достигли значительных успехов в приобретающем все большую актуальность направлении цифровизации и интернета вещей.

Применение собственных инновационных ноу-хау позволяет концерну как OEM-поставщику играть ведущую роль в сегментах коммерческого и легкового транспорта, сельскохозяйственной и строительной техники и т. д., обеспечивая максимально простую и гибкую реализацию концепции экологически чистого городского транспорта и логистики, сводя к минимуму содержание вредных веществ в атмосфере. Одним из ярких примеров такого глобального подхода являются созданные конструкторами концерна электроприводы и электропортальные мосты. Данные технологии в том или ином виде, в той или иной комбинации могут применяться на самых разнообразных видах транспорта,

начиная от развозных фургонов и заканчивая автобусами и седельными тягачами для магистральных перевозок.

Кстати, в сегменте магистральных перевозок концерн ZF предлагает такое решение, как Trakson Hybrid, конфигурация которого предполагает размещение электропривода между двигателем внутреннего сгорания и коробкой передач. Trakson Hybrid можно интегрировать с 16-скоростной автоматической коробкой, устанавливаемой на тяжелые транспортные средства. Таким образом, в крупнотоннажных коммерческих автомобилях можно реализовать все функции гибридных систем.

Эти функции весьма полезны для целого ряда применений. Так, в ре-

жиме генератора гибридный модуль можно использовать и для электропитания дополнительных агрегатов, например холодильных установок в автомобилях-рефрижераторах. Помимо грузовых автомобилей Trakson Hybrid может также применяться в туристических автобусах, где гибридный привод способен продемонстрировать те же преимущества.

Но вернемся к системам электроприводов. Сегодня именно они являются очень привлекательными для использования в городских условиях. Особенно это касается общественного транспорта – автобусов с небольшими дневными пробегами и фиксированным маршрутом. К разработке специального электропортального моста для таких целей концерн ZF приступил несколько лет назад. На данный момент пробег опытных образцов составляет уже более 1 млн км, и сейчас этот мост запущен в серийное производство.

Андреас Мозер, старший вице-президент ZF:

– Я хотел бы с гордостью отметить, что и в Москве будут использоваться электробусы, оснащенные этими электропортальными мостами. А по Германии уже ездят автобусы Daimler, агрегатированные ими. Кроме того, версия такого же электропортального

моста для грузовиков устанавливается на автомобиль Mercedes-Benz, эксплуатирующийся в городских условиях.

Концерн ZF постоянно наращивает инвестиции в развитие электромотильных технологий, и в его портфеле есть не только электропортальные мосты, но и центральные электроприводы. В частности – семейство центральных электроприводов CeTrax, недавно пополнившееся новинками: CeTrax lite и CeTrax mid. Эти электроприводы являются полностью электрическими приводами, разработаны согласно принципу plug and drive и предназначены для развозных фургонов, легких коммерческих автомобилей до 7,5 т (CeTrax lite оснащается только одним электродвигателем) и среднетоннажных транспортных средств до 19 т (CeTrax mid с двумя электродвигателями).

Андреас Мозер:

– Мы инвестируем до 10 % своего годового оборота в разработку новых технологий. В частности, создание каждого из электроприводов потребовало примерно от 10 до 15 млн евро.

Особенностью центральных электроприводов CeTrax lite и CeTrax mid является их интегрированное испол-



пробег может быть еще меньше, чем у автобусов.

Максимальная мощность асинхронного электродвигателя CeTrax lite составляет 150 кВт, а крутящий момент достигает 380 Н·м. Таким образом, в отношении производительности он ни в чем не уступает традиционному силовому агрегату в своем сегменте. Хотя данный модуль является полностью интегрированной системой и помимо электродвигателя включает в себя одноступенчатый редуктор и силовую электронику, CeTrax lite отличается не только компактностью, но и небольшим весом – около 120 кг.

CeTrax mid оснащен, как уже было сказано, двумя асинхронными электродвигателями (в параллельном соединении), которые позволяют привести в движение транспортное средство общей массой до 19 т. Мощность системы достигает 300 кВт, а двухступенчатая автоматическая трансмиссия обеспечивает крутящий момент 760 Н·м. Полностью интегрированная конструкция также обеспечивает простоту установки в транспортное средство. Мосты со стандартными передаточными отношениями могут быть использованы в сочетании с обоими электроприводами – CeTrax lite и CeTrax mid.

Концепция технологий мобильности следующего поколения заставляет ZF смелее смотреть за горизонт и предлагать новые подходы к организации привычных процессов. Например, в области логистики ZF апеллирует к так называемой интеллектуальной логистике, создавая линейку транспортных средств, включающую развозной фургон, седельный тягач, терминальный тягач и погрузчик, а также специальное программное обеспечение, осуществляющее управление действиями техники и контроль.

Благодаря интеллектуальному подходу к обеспечению более эффективных и более безопасных работ на складских предприятиях седельные тягачи будут автономно маневрировать на территории складских комплексов, при этом полуприцепы будут перемещаться тоже автономно – либо седельными, либо терминальными тягачами. Определенная доля работы будет делегирована и беспилотному автономному погрузчику, оснащеному компонентами ZF: трансмиссией, различными сенсорами, датчиками и центральным компьютером.

Одним из важных узлов таких автономных беспилотных транспорт-



нение, при котором электродвигатель, силовая электроника и коробка передач объединены в компактный агрегат в одном корпусе. Соответственно, силовую электронику не нужно специально присоединять к электродвигателю, поскольку связь между ними уже предусмотрена внутри агрегата. Благодаря своей компактности оба электропривода можно интегрировать в имеющиеся платформы транспортных средств.

Андреас Мозер:

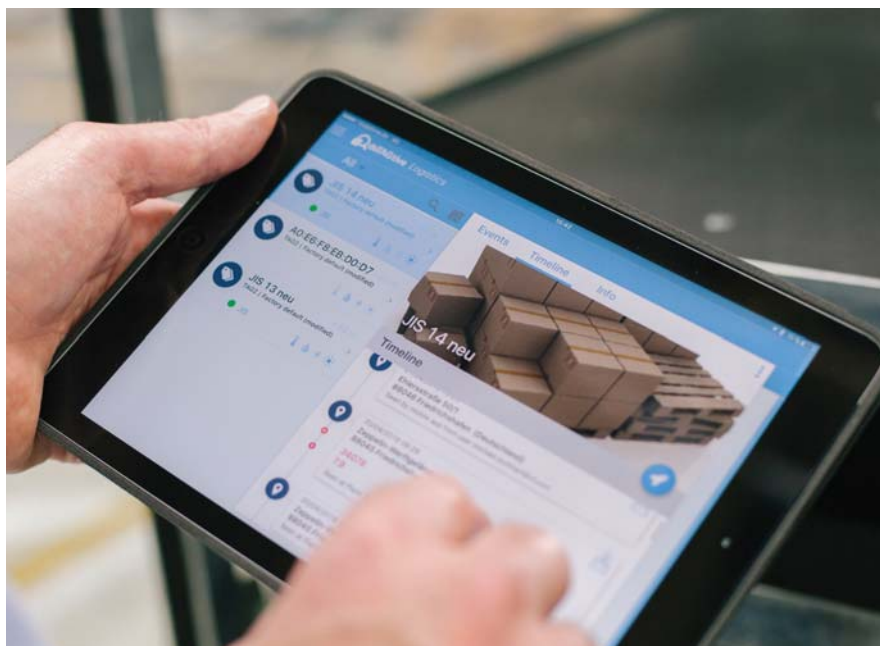
– Преимущество CeTrax lite и CeTrax mid заключается в том, что ими могут оснащаться транспортные средства со стандартными дифференциалами

и мостами. Поэтому если, например, владельцу парка необходимо срочно внедрить технологию электромобильности, то можно оснастить транспортное средство центральным электроприводом такого типа. Лично я считаю, что за электромобильными технологиями будущее и весь общественный транспорт в скором времени перейдет на электротягу.

Естественно, это не случится одновременно, потребуется время на внедрение, но мне кажется, что городской общественный транспорт однозначно будет электрифицирован. Кроме того, электрификация коснется и развозных фургонов, поскольку их ежедневный

ных средств станет новый, полностью электрический усилитель рулевого управления ZF ReAX EPS, функционирующий без гидравлических и периферийных систем. Основа системы – исполнительный механизм, оснащенный электродвигателем с вращающим моментом величиной до 70 Н·м и встроенным блоком управления, коробка передач и система датчиков. Повышенная мощность обеспечивает многократное повышение усилия руля коммерческого автомобиля, несмотря на компактную конструкцию и отсутствие системы гидравлических насосов. Это позволяет отказаться не только от дополнительного потребителя, но и от необходимости привода насоса с помощью ДВС или вспомогательного электродвигателя.

Интеллектуальная система рулевого управления, взаимодействующая с блоком управления, например с ZF ProAI, периферийными датчиками и прочими системами автомобиля, способна выполнять любые задачи – от поперечного управления до уровня автоматизации 4. Это означает, что управление грузовым автомобилем, например, на отрезках автомагистрали или в автопарке может происходить автоматически, что дает возможность водителю выполнять другие задачи или отдыхать.



Ну а контролировать движение техники, как уже было отмечено, будет специальное программное обеспечение – deTAGtive, созданное дочерним предприятием Openmatics. Это, можно сказать, система управления складским комплексом, которая позволяет не просто обнаруживать и идентифицировать прибывающие машины, но и в любой момент времени отследить местонахождение транспортных

средств и грузов, а также процессы погрузки и разгрузки.

Экспедиторская компания Dachser уже применяет данную систему в рамках пилотного проекта для учета ввоза и вывоза съемных контейнеров на территорию предприятия; deTAGtive позволяет отслеживать их точное местонахождение на пути от пункта погрузки до ворот того или иного цеха в режиме реального времени. Автома-





в любой момент времени распознать свое окружение.

Центральный компьютер ZF ProAI берет на себя управление, обрабатывает посылаемые датчиками данные и обеспечивает соответствующую реакцию автомобиля в сложных ситуациях. Команды центрального компьютера выполняются интеллектуальными системами мехатроники, такими как электрический усилитель рулевого управления и интегрированный блок управления тормозной системой (IBC). Электропривод моста для легковых и легких коммерческих автомобилей обеспечивает движение исключительно на электрической тяге, а значит, с отсутствием вредных выбросов.

Говоря об автономных электрифицированных транспортных средствах, нельзя обойти вниманием такой аспект, как их внутреннее оснащение. Дело в том, что интерьер таких транспортных средств будет пересматриваться кардинально. Абсолютно очевидно, что потребуются какое-то время, чтобы выйти на пятый уровень автоматизированного вождения, но, в любом случае, технологии к нему придут, и тогда некоторые привычные узлы, органы управления попросту исчезнут.

Андреас Мозер:

– На пятом уровне автономного вождения в кабине автомобиля уже не будет рулевого колеса, потому что

тическая идентификация и определение местонахождения контейнеров не только сокращают время на процедуры, связанные с их движением, но и упрощают внутренние процессы.

В сегменте логистики «последней мили» ZF предлагает инновационный фургон последней мили. В этом полностью электрифицированном фургоне используются самые передовые решения в сфере автономного вождения. Он способен самосто-

ятельно маневрировать, удерживать полосу даже на дорожном полотне без разметки, распознавать светофоры и дорожные знаки, парковаться и абсолютно самостоятельно ехать за курьером, разносящим посылки! Достигается все это за счет использования в фургоне комплекта сенсоров ZF, включающего датчики с видеокamerой, радиолокационные датчики и лидары, – этот комплект позволяет автомобилю в полном объеме и



водителю не придется вмешиваться в работу системы. Нас, я уверен, ждет очень интересное будущее, в котором разительно изменится наше представление о том, что такое вождение и что такое быть пассажиром.

Изменения коснутся и процесса технического сервиса транспортных средств – ТО инновационной техники достаточно сильно отличается от обслуживания традиционной. Именно поэтому в мире, и в России в частности, концерн ZF сейчас готовит сервисные центры, которые смогли бы грамотно обслуживать электросистемы.

Олег Молотков, генеральный директор ООО «ЦФ Руссия»:

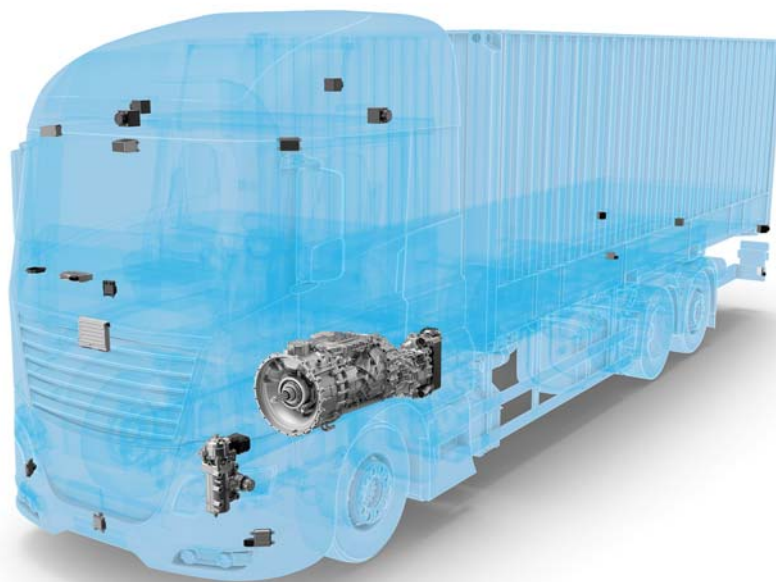
– Технологии становятся сложнее с каждым днем. Механические детали и агрегаты уступают место электрическим приводам и модулям. Сервис этих агрегатов начинается с диагностики. Концерн ZF уже обладает несколькими инструментами для онлайн-диагностики, которую можно выполнять фактически во время движения этих автомобилей или автобусов.

Что касается электрических агрегатов, например мостов, то их ремонт/обслуживание сводится к замене вышедших из строя модулей. Это связано, во-первых, со скоростью ремонта – коммерческая техника должна простаивать как можно меньше и максимально быстро выходить в рейс после ремонта. Во-вторых, сложностью этих агрегатов – их сборка производится в промышленных условиях, и ремонтировать их можно только в аналогичных условиях. Причем требуется проведение определенных технологических операций, занимающих значительное время. Но, поскольку этого времени у эксплуатирующих организаций нет, так же как и нет возможности создать в рамках ремонтного участка промышленные условия, наиболее целесообразно свести все процедуры ремонта/обслуживания электрических агрегатов к замене модулей.

Впрочем, такие ремонтные технологии не должны вводить вас в заблуждение своей кажущейся простотой.

Олег Молотков:

– В инновационных транспортных средствах много электрики и электроники, мы имеем дело с высоким напряжением. Поэтому от специалистов, которые будут обслуживать такие



транспортные средства, потребуются дополнительные знания, дополнительные компетенции. Электрический агрегат нельзя разобрать так, как сегодня разбирают коробку передач или какой-либо другой сложный механический узел. Прежде чем начать работать с электрическим агрегатом, необходимо провести определенные операции, чтобы его обесточить, нужно убедиться в отсутствии напряжения, любые действия с электронными блоками надо проводить чрезвычайно аккуратно, чтобы их не повредить. То есть аккуратность и безопасность при работе с электрическими агрегатами выходят на первый план.

Мы как поставщик системных решений, в том числе и в области послепродажного сервиса, будем проводить обучение по соответствующим программам, чтобы техперсонал российских СТО обладал полным комплексом знаний, необходимых для качественного обслуживания агрегатов.

Так, отходя от традиционных технологий, ZF уже сегодня предлагает инновационные решения для применения на всех этапах в цепи перевозки товаров или пассажиров, не забывая при этом и о послепродажном сервисе транспортных средств.

Аналитическая конференция GROUPAUTO Россия и GIPA Россия «Рынок автокомпонентов: вызовы, тренды, перспективы» в рамках деловых встреч на MIMS Automechanika 2018 Moscow прошла при огромном стечении слушателей. Просторный зал «Стеклянный купол» едва вместил всех желающих принять в ней участие. Повышенное внимание к мероприятию не случайно: здесь были затронуты самые важные, самые актуальные для отрасли темы.

ЭКСПЕРТНЫЙ ВЗГЛЯД



Аналитическая конференция «Рынок автокомпонентов: вызовы, тренды, перспективы» была адресована напрямую профессиональному сообществу и рассматривала наш рынок – рынок независимого автотехобслуживания России – под разными углами. Понятно, что рынок автокомпонентов является неотъемлемой частью экономики и, как и другие секторы рынка, подвержен изменениям макроэкономической конъюнктуры. В целях изучения перспектив развития российского рынка автокомпонентов GROUPAUTO Россия и Аналитическое агентство GIPA провели исследова-

ние, итоги и выводы которого были представлены в рамках данной конференции.

Руководитель отдела по работе с поставщиками, аналитике и координации GROUPAUTO Россия **Лев Лагранский** рассказал, в каких условиях развивается и с какими вызовами столкнется рынок автокомпонентов в России. Его доклад был посвящен анализу общеэкономической ситуации и ее влиянию на отрасль.

Тенденции прослеживаются весьма интересные. Так, например, с одной стороны, на данный момент низкая стоимость нефти не угрожает рос-

сийской экономике, поскольку значения вернулись на уровень 2015 г. и стоимость нефти превышает \$70 за баррель, а российский бюджет сверстан из расчета \$40 за баррель. Но, с другой стороны, по сравнению с 2016 г. корреляция между стоимостью нефти и курсом рубля сейчас практически отсутствует – об этом ясно говорят последние данные. Хотя при этом все-таки рубль реагирует на локальные снижения стоимости нефти и, к сожалению, продолжает падение: за 7 месяцев 2018 г. он упал на 17,3 % против 5,5 % снижения индекса валют развивающихся стран.

На курс негативно повлиял вывод иностранного капитала из российских долговых обязательств – на заявлениях о возможности введения санкций против государственного долга РФ курс сократился на >10 %. Поэтому можно совершенно определенно сказать, что основной риск для российской экономики сейчас – геополитический.

Хотя и на таком фоне российская экономика вернулась к росту. В 2018 г. Минэкономразвития спрогнозировало рост ВВП на 2,1 %, однако на ожиданиях рецессии мировой экономики прогноз был понижен до 1,5 %. Впрочем, это все-таки рост.

Все эти процессы оказали непосредственное влияние на потребительский рынок и, как следствие, на потребительские тенденции. Реальные располагаемые доходы продолжили снижаться (несмотря на некоторый рост зарплат). Падение в 2017 г. составило 1,7 %. Во многом из-за этого объем кредитов населения растет и достиг – 13 трлн руб. к середине 2018 г. Скорость прироста объема кредитов также растет. Это говорит нам о том, что россияне изменили модель потребления со сберегательной на кредитную.

Инфляционные ожидания населения в середине 2018 г. усилились на фоне роста цен на топливо и заявленного повышения НДС и тарифов ЖКХ. Это усиление побуждает россиян тратить больше – после трехлетнего снижения в экономике РФ наблюдается прирост объема розничной торговли. Но та же инфляция и рост цен на топливо и дополнительные налоговые сборы повысили стоимость владения автомобилем. Возникает риск, что дальнейшее увеличение стоимости владения может повысить ценовую чувствительность автовладельцев в вопросах выбора автокомпонентов и услуг по ремонту. Это, в свою очередь, может повлечь смещение потребления автозапчастей и услуг по ремонту автомобиля в бюджетный сегмент.

Рынок автокомпонентов реагирует на тенденции достаточно оперативно. Рост оборота в первой половине 2018 г. сохранился, но значительно замедлился по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.: 18 % против 59 %. При этом скорость роста оборота во II квартале существенно ниже скорости роста оборота в первом. В результате органический рост рынка в 2018 г., по мнению Льва Лагранского,

составит 3–5 %, органический рост Группы будет выше – 10–15 %.

Еще один важный фактор: продолжается планомерное снижение наценки на фоне обострения конкуренции на рынке. Рекомендуемая розничная цена – как действие или как мера – не спасет положение, поскольку не является ни юридически допустимым, ни эффективным инструментом воздействия на наценки на рынке. Для контроля ситуации Группа проводит исследование наценок в разрезе регионов, продуктовых линеек и брендов для обоснованного выявления факторов снижения наценок на рынке. Цель – ежедневное исследование предложения >50 региональных и федеральных игроков в разрезе каждого бренда. Осуществляется анализ 500–2500 артикулов в продуктовой линейке в день.

Генеральный директор Аналитического агентства GiPA Россия **Александр Груздев** в своем докладе углубился в состояние отрасли. Его выступление было посвящено динамике и структуре российского автомобильного парка, а также трендам, наблюдаемым на российском рынке после гарантийного обслуживания автомобилей.

Выводы Александра Груздева заставляют серьезно задуматься. В целом парк стагнирует последние несколько лет, однако внутри сегмента иномарок 3–10 лет наблюдаются



Сергей Королев

достаточно значимые изменения. Большие продажи 2011–2014 гг. позволили пройти основные кризисные годы с постоянным притоком новых автомобилей, выходящих к гарантии, однако 2017 г. – это год, когда пик был пройден. Следующие три года будут ознаменованы снижением парка в силу резкого падения продаж новых автомобилей 2015–2017 гг.

При этом изменение парка не будет компенсировано увеличением среднегодового пробега, и общий





Александр Груздев

пробег парка будет уменьшаться. Таким образом, будет потерян естественный фактор роста продаж автокомпонентов.

Самостоятельное выполнение работ и ремонт «со своими запчастями» приводит к падению выручки и прибыли СТО, а также к увеличению важности цены, поскольку три четверти водителей, приобретающих запчасти в каналах покупки, выбирают в первую очередь по цене.

Стабильность долей рынка по каналам сервиса говорит о сформировавшейся привычке обслужива-

ния для категории иномарок от 3 до 10 лет, которая будет изменяться только путем внутренней конкуренции.

Президент GROUPAUTO Россия **Александр Красный** напрямую обратился к перспективам развития рынка автокомпонентов в России, а также к стратегиям преодоления сложившихся экономических и структурных вызовов, успешно применяемых в России и на Западе. Да, вызовов для отрасли очень много. Да, ситуация сложная. Да, для ее благоприятного разрешения нужно будет приложить силы, но именно в благоприятном разрешении этой ситуации при непосредственном участии GROUPAUTO Россия Александр Красный не сомневается.

Основными драйверами роста выступят крупные федеральные игроки. Их доля будет расти. Давление на наценку идет за счет средних и малых дистрибьюторов, сопротивляющихся переделу рынка. Не выдерживая конкуренции по широте ассортимента, скорости доставки и другим видам комплиментарного сервиса, в ответ на усиление качественной конкуренции для удержания доли рынка они идут на снижение цен, запуская цепную реакцию. Но это давление будет снижаться, потому что сотрудничество с крупными федеральными игроками обладает целым рядом

преимуществ. Это и эффективная логистика, и высокий уровень сервиса, и оптимизированные издержки, и широкий ассортимент. Что, собственно, и подтверждается складывающейся практикой: с 2015 г. в нарастающем темпе рынок переходит к крупным федеральным дистрибьюторам. А основной драйвер их роста – региональная экспансия.

Подробный анализ показывает: существующий рынок премиум IAM обладает значительным дополнительным внутренним потенциалом: ~60–70 % на ближайшие 3–5 лет. За это время можно увеличить долю премиального сегмента в региональных СТО до 60 %.

Сразу возникает логичный вопрос: почему существующие потенциалы до сих пор не были реализованы? Ответы закономерны. Во-первых, у дистрибьюторов еще не реализована в полном объеме модель бизнеса, требуемая для комплексного обеспечения СТО УТП (уникальное торговое предложение). Во-вторых, доходность премиального сегмента – низкая. В-третьих, существующие стандарты работы СТО не подразумевают продажу автозапчастей: нет наличия автокомпонентов в момент продажи услуги по ремонту; отсутствуют компетенции по продаже запчастей вообще и премиальных запчастей в частности.



GROUPAUTO Россия предлагает комплексную программу реализации существующего потенциала, включающую множество последовательных действий на разных уровнях. На уровне дистрибуции предполагается стимулирование дистрибьюторских компаний – Партнеров Группы – к развитию в регионах на уровне принятия Групповой стратегии и поддержки Группы. Партнеров также будут стимулировать к работе с премиальными брендами в рамках стратегического развития. И очень важно то, что GROUPAUTO Россия намерена осуществить работу с Партнерами в направлении повышения доходности сотрудничества с премиальными брендами в рамках национальных соглашений, индивидуальных контрактов и координационного регламента закупочной деятельности. В дополнение Партнеры будут стимулироваться к реализации УТП для СТО.

Мероприятия на уровне реализации дистрибуции (УТП для СТО) предлагают следующие действия:

- реализацию УТП для СТО: доставку запчастей минимум 4 раза в день; наличие запчастей на складе ЛДЦ, 85 % потребления СТО; подбор запчастей; гарантию на 1 год или 40 000 км пробега и компенсацию затрат на установку; обмен/возврат запчастей;
- разработку, реализацию и популяризацию эффективной бизнес-модели локальной дистрибуции: 80 % премиальных запчастей; средняя наценка 15–20 %; 90 % продаж в СТО; лояльность клиентов СТО 60 %.

Но больше всего действий будет предпринято на уровне СТО. Будут разработаны (разработка уже ведется, и определенные результаты есть) и реализованы эффективные стандарты работы. В Учебно-практическом центре СТО № 1 сети «ЭВРИКАР – Заботливый Сервис» она войдет в финальную стадию. Эти стандарты будут включать комплексный подход к оказанию услуги: запчасти плюс работа, взаимодействие с премиальными брендами – обеспечение гарантии, обучение, маркетинговая поддержка и лояльная работа с одним дистрибьютором – выполнение УТП. Затем пройдет обучение стандартам, обучение их внедрению. А франшиза «Заботливый Сервис» получит дополнительное развитие.

При этом Группа продолжит активное информирование и популяризацию эффективного стандарта



работы среди СТО. В этом году было проведено 15 конференций в регионах России более чем с 25 поставщиками. В них приняли участие около 1500 представителей профессионального сообщества – руководителей и специалистов СТО. На следующий год планы еще масштабнее, и они обязательно будут претворены в жизнь. Получит продолжение и стартовавший в этом году Всероссийский конкурс среди НСТО – он обретет больший охват, привлекая новые и новые лица.

Академия GROUPAUTO продолжит свою обучающую деятельность – будет внедрен отраслевой портал с демонстрацией процесса внедрения

стандартов эффективного СТО онлайн и видеоконтентом по обучению работе и продажам премиальных брендов.

Обобщая, можно сказать, что GROUPAUTO Россия, трезво оценивая сложившуюся на рынке ситуацию и видя наиболее эффективные способы решения возникающих сложностей, предлагает отрасли наиболее адекватный комплекс мер развития. Группа предлагает решения, способствующие повышению рентабельности бизнеса продаж автозапчастей и повышения доходности операторов рынка, которые соответствуют состоянию экономики в целом и применимы в бизнесах разного масштаба.





Мы любим марку Mitsubishi. Мы хорошо знаем марку Mitsubishi. Мы хорошо знаем и любим марку Mitsubishi за надежные, проверенные вседорожники, за уверенные современные кроссоверы. Мы, правда, подзабыли ее седаны, но тем не менее это не мешает нам все так же любить и хорошо знать марку Mitsubishi. И тут вдруг в этом идиллическом соитии знания и любви внезапно случился Eclipse Cross!

Михаил КАПЛИН |



МITSUBISHI ECLIPSE CROSS: ТРИУМФ ЭМОЦИЙ

Сказать, что Eclipse Cross – новая модель, – не сказать ничего. Сказать, что она коренным образом меняет наше традиционное представление об автомобилях Mitsubishi – тоже, в общем-то, все равно что промолчать. Mitsubishi Eclipse Cross – иной, я пытаюсь подобрать слова – и понимаю, что, кроме абсолютно нечленораздельных звуков самой пиковой тональности, выражающих смесь удивления, восторга и настороженного любопытства, ничего изобразить-то и не могу.

Откуда взялась такая машина, казалось бы, в абсолютно понятном, весьма прагматичном модельном ряду мар-

ки? Откуда столько эмоциональности на фоне хладнокровной лаконичности привычных для нас автомобилей Mitsubishi? Откуда, наконец, это затейливое купе в самой гуще универсалов?

История эта началась не вчера и, по сути, не имеет никакого отношения к вхождению Mitsubishi во франко-японский альянс Renault-Nissan, поскольку корнями своими цепляется аж за 2013 г., когда, собственно, и стартовала разработка новой модели. В 2015 г. свет увидел концепт Mitsubishi Concept XR-PHEV II, наглядно показавший направление движения марки в сторону причудливых форм и эзотери-

ческих пропорций. Впрочем, концепт концептом – кто к ним, на самом деле, относится серьезно, – три года назад кроссовер в кузове «купе» не то чтобы категорически попирал основы пуританской автомобильной морали, но выглядел все-таки достаточно вызывающе. Если, конечно, он не был детищем сумасбродного премиального дизайнера (что сразу же всем и всегда прощалось без каких-либо оговорок). Поэтому тогда и в самом смелом сне никто не мог вообразить, что уже очень скоро, спустя совершенно короткий промежуток времени в сознании мирового разума произойдет резкий щелчок:

Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»

а почему бы нет? А ведь очень хорошо! И особняком стоящие купе-кроссоверы «для элит» вдруг обернутся прекрасными принцами массового тренда.

Японский автопроизводитель к этим радикальным переменам подготовился загодя, представив на Женевском автосалоне в 2017 г. уже серийный Eclipse Cross, выросший из того самого XR-PHEV II. Простите за пафос, но сейчас как раз та самая минутка, когда он особенно уместен: Eclipse Cross – это модель, действительно знаменующая собой новый образ бренда, новое наполнение и содержание марки Mitsubishi. Это во всех смыслах автомобиль Mitsubishi нового поколения, своей стилистикой разрушающий стереотипные представления о добре и зле.

Это один из первых купе-кроссоверов масс-маркета, задающий тон новомодного направления. Направления, в котором, по всей видимости, ближайшие несколько лет нам предстоит активно жить. Поэтому всем, кто еще не привык, придется привыкать к машинам с внезапно заканчивающейся крышей (чуть ли не сразу за первым рядом). И как-то перестраивать свои внутренние принципы.

Хотя о трансцендентности Mitsubishi Eclipse Cross в контексте мирового автомобильного дизайна отдельную книгу я напишу позже. А сейчас же сконцентрируюсь на конкретике отдельно взятого, протестированного мной автомобиля. Mitsubishi Eclipse Cross – автомобиль новаторский. Новаторский во всех отношениях, начиная от кузова купе (многим наверняка он долго не даст сомкнуть глаз) и заканчивая техническим оснащением, нашпигованным электронными системами по самые теряйки.



Eclipse Cross переполнен эмоциями, как, пожалуй, ни одна другая из существующих ныне моделей марки. Степень эмоциональности в нем зашкаливает, пробивая отметку «Дерзость. Пятый уровень». Помните, еще совсем недавно, каких-то 5–6 лет назад, очень модно было при описании каждой новой модели апеллировать к ее агрессивности и брутальности, наделяя маскулинными признаками, да пожестче так. А иерархию живописующих эпитетов венчала решительная характеристика: «настоящий мачо».

Mitsubishi Eclipse Cross – не мачо. И не надо ему быть мачо. Mitsubishi Eclipse Cross – горячий, энергичный юноша, атлетически сложенный и легкий на подъем. В известном смысле он противовес Pajero Sport – опытному, зрелому сеньору, много повидавшему и уже научившемуся делать правильные выводы. Они – как Зевс и Дионис

(или Аполлон – для тех, кто придерживается теории дуализма), как отец и сын, из поколения в поколение передающие мудрость предков.

Именно такие образы приходят в голову, когда размышляешь о Mitsubishi Eclipse Cross, как раз потому, что Mitsubishi Eclipse Cross – абсолютно новая машина, демонстрирующая новое видение марки, новую концепцию построения автомобилей Mitsubishi. И повторюсь, это не только и не столько внешняя атрибутика.

Тут самое время перейти к моей любимой технической составляющей, но, право слово, прямо боюсь закопаться в ней, скатившись к подробному описанию установленных в автомобиле систем. Хотя и хочется закопаться, потому что техника, использованная в Eclipse Cross, заслуживает, на мой взгляд, досконального рассмотрения, прямо во всех нюансах и деталях. Тем более





что в ней достаточно много уникальных для марки новаций. Однако сухой разбор по косточкам – это же так скучно, ну действительно!

Наверное, было бы проще выкатить весь список опций и на том поставить точку, подчеркнув новые, никогда прежде в Mitsubishi не применявшиеся, – это с лихвой заполнило бы отведенное под мою заметку место в журнале. Но так тоже не вариант – я ведь специально на машине ездил, чтоб все эти опции, все эти электронные системы самого передового характера с пристрастием пощупать за живое. Я не для удовольствия (хотя, конечно же, с удовольствием) топливо жег. Я настраивался на определенный лад, я пропитывался эмоциями и погружался в омут чувств, когда 1,5-литровый двигатель мощно-

стью 150 л. с. с турбонагнетателем и системой непосредственного впрыска топлива выдавал захватывающую дух динамику.

Кстати, российскую версию мотора Eclipse Cross – абсолютно нового 4В40, созданного аккурат для этой модели, – специально адаптировали и дефорсировали (в Европе мощность двигателя составляет 163 л. с.) под налоги и... вы не поверите – 92-й бензин! Но движок сохранил свою удаль, он дает столько жара, сколько не каждый, даже опытный, водитель сможет обуздать. Это же просто праздник какой-то», – говорил я себе, заливая очередную порцию топлива на отличной заправке. И так наверняка будут говорить сотни и тысячи будущих владельцев «Эклипса».

Что и говорить, мне очень понравилось ехать на Eclipse Cross. Я проехал на нем немало, около 2500–3000 км и, пользуясь возможностью совершить такой мини-автопробег, затейливо поэкспериментировал с расходом и вообще с поведением машины. Что получилось? А вот что.

Ездить можно в полностью автоматическом режиме – на Eclipse Cross стоит вариатор Jatco F/W1CJC (8, между прочим, ступеней) с новой логикой системы управления переключениями Step-up. Логика, надо сказать, правильная и вполне понятная. Более того, за счет незначительных быстрых изменений тяги создается ощущение, что ты имеешь дело с классической АКПП. И эмоциональная динамика поглощает тебя с головой. Но если ты хочешь по-





лучить от автомобиля больше, если ты, прежде всего, умеешь получать большее, то ты, не задумываясь, воспользуешься всеми теми возможностями, которые предоставляет Eclipse Cross.

Простой пример – на скорости 130–140 км/ч (дело было на заграничной автомагистрали, где это разрешено) расход топлива составлял 12,0–12,5 л «на автомате», однако стоило мне перейти в режим ручного управления и делегировать функции контроля адаптивному круизу, как он сразу же снизился на 2–3 л. Причем резко. Конечно, «в лоб» эти цифры не слишком впечатляют, ну что там – 2–3 л, но, учитывая, что путешествие заняло почти 3 тыс. км, половина которых прошла по заграничным «евровым» заправкам с ценой топлива 1,3–1,4 инвалютных рубля, то отношение к показателям на приборной панели сразу же меняется. Немудреный математический расчет покоряет своей очевидностью – я сэкономил целый бак горючего и даже чуть больше. Я мог бы замахнуться на кругосветку!

А довериться адаптивному круизу, как бы кого это ни пугало, в Eclipse Cross совсем не страшно. Уж поверьте человеку со стажем доверия. Адаптивный круиз здесь, во-первых, очень чувствительный, а во-вторых, очень точно настроен. Доходило до того, что, выставив определенную дистанцию до впереди идущего автомобиля, задав необходимую скорость, я полностью отключался от динамического управления (лишь держался за «баранку») не только на прямых участках пути, но и на хитрых спиралях. В частности, совершал разворот на МКАД в противоположном направлении по зигзагам «ромашки», проезжая через два «лепестка» за впереди идущим автомобилем. Мой Eclipse Cross то удалялся, то приближался к нему, но круиз четко держал заданную дистанцию, видел «ведущего», ехал за ним, не ускоряясь и не

сбавляя ход без надобности. То есть мне оставалось только правильно рулить в фарватере «лидера». И было совершенно не нужно нажимать на педали – что газа, что тормоза. Мы двигались абсолютно в унисон в автоматическом режиме – это реально фантастика!

Точно так же и в потоке: если у тебя активизированы соответствующие параметры дистанции и скорости и тебе уже надоело тянуться за машиной впереди, достаточно только перестроиться в соседний ряд – Eclipse Cross тотчас ускорится до выставленной скорости и совершит обгон. При этом своим радаром круиза он будет «ловить» препятствия уже в этом ряду и не допустит столкновения, если в нем вдруг возникнет движущееся или недвижимое препятствие.

Что тут сказать? Отлично! Как будто я уже сегодня попал в будущий мир connecting cars, где водителю при поездке в автомобиле останется только, вольготно расположившись на мягких подушках любимого дивана, расслабленно потягивать пиво под очередную серию модного сериала.

Только не подумайте, что я не был прежде знаком с подобными системами и потому сейчас, как полный олух, во всеуслышание ими восторгаюсь, будто абориген – зеркальными бусами. Знаю я все эти системы, неоднократно их тестировал, но только в Mitsubishi Eclipse Cross я в первый раз действительно – вы понимаете – действительно в боевой обстановке смог им довериться. Я попробовал один раз – получилось. Попробовал второй – тоже получилось. Третий, четвертый, пятый... Она едет! Сама едет, держа под контролем обстановку и безопасность! Ну не чудесный ли автомобиль? Все семь потов сошли единой волной, и меня просто отпустило. Я поверил в Mitsubishi Eclipse Cross и его восхитительные способности.

Эх, так много еще хочется о нем рассказать, так в нем много всего интересного: и полный привод, и проекционный дисплей, и прочее, но лимиты публикации, увы, заставляют прерваться. На время! Я обязательно вернусь к нему снова, с новым рассказом и новыми удивительными подробностями.





За последнее время отечественный автопром сделал значительный качественный скачок в формировании модельного ряда, и у нас, журналистов, появилась возможность регулярно рассказывать о новых моделях. Сегодня поговорим о яркой во всех смыслах модели LADA Vesta SW Cross.

Григорий МЕРЛИН |



LADA VESTA SW CROSS: УНИВЕРСАЛ ДЛЯ ЖИЗНИ

Для меня первый взгляд на машину и первые эмоции, которые возникают, когда садишься за руль, почти всегда являются основными маркерами последующей оценки машины. И почти всегда они остаются теми же, когда тестовые поездки заканчиваются. Вот и сейчас, при знакомстве с новой «Ладой», первые ощущения были очень показательны. Даже если не говорить о ярком современном

экстерьере, который присущ всей линейке Vesta, и об одном из любимых цветов – «Марс», созданном именно для этой модели, – весь облик автомобиля для меня как потребителя с амбициями путешественника является правильным.

Экстерьер, как принято сейчас говорить, – «огонь»! Часто приставка SW обозначает просто более высокий клиренс, но тут, на мой взгляд, как раз на-

оборот: именно дорожный просвет более чем в 20 см – как говорится, в самую точку для машины с такими габаритами. Действительно, благодаря такому клиренсу не только можно достаточно безопасно преодолевать проселки, но и комфортно садиться в машину, это как бы золотая середина между кроссоверной и легковой посадкой – именно то, что я люблю.



Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»

Для себя я обозначил эту машину тактологией «универсальный универсал». В этом сочетании вся квинтэссенция и логика новой LADA Vesta SW Cross – конструкторы постарались учесть запросы почти всей потребительской аудитории. Для города – это красивый и стильный дизайн с удачными габаритами: 4,427 м в длину, 1,785 м в ширину и 1,537 м в высоту – и с комфортным салоном, о котором я расскажу отдельно. Но вместе с тем машина во время теста показала совсем не слабую динамику, как при разгоне, так и при движении по трассе, – в моем варианте атмосферный 16-клапанный двигатель объемом 1,8 л мощностью 122 л. с. в сочетании с механической коробкой давал мне возможность чувствовать себя в потоке совершенно уверенно, малотога – постоянно хотелось «поддать газу», как будто я управляю гораздо более мощной машиной.

Во время теста я задавал себе вопрос, ведя внутренний диалог: вот есть сейчас в модельном ряду LADA Vesta целых семь модификаций – от седана до Sport – и позиционирование у них достаточно разное, но какую выбрал бы я, ведь реально глаза разбегаются... А ведь существует еще и линейка XRAY, у которых такие же двигатели, но немного другая аудитория. В результате понимаешь: компания охватила весь спектр запросов нашего потребителя, и, возвращаясь к своему вопросу, я бы выбрал именно SW Cross. Тут все – под меня, городского жителя, который не прочь выбраться за город или проехать тысячу километров в путешествии с семьей.

Помимо отлично подготовленного кузова с антигравийной защитой по кругу, который придает стандартному дизайну «Весты» внедорожную брутальность, тут сплошные плюсы, и главное – не только для самолюбия владельца. Основной плюс для кошелка – 92-й бензин и реально очень экономный расход. Посчитал свой расход (причем понятно, что я ездил не только в экономичном режиме, ведь хотелось и динамику проверить, и немного попробовать движение по проселку) – и в результате вышло не более 7 л на 100 км пробега. Получилось, что 55-литрового бака хватает почти на 800 км, практически можно на одной заправке доехать до Санкт-Петербурга и еще там покатаются по городу и окрестностям, потратив на это удовольствие в сегодняшних ценах на топливо всего 2300 руб. Причем повторюсь: динамика разгона именно у данной комплектации – самая удачная, коробка оптимально работает именно в тех диапазонах, которые



требуются, чтобы не потерять в «ходе» и вместе с тем не перегрузить двигатель слишком высокими оборотами. Казалось бы, обычная «пятиступка» доставляет удовольствие своей плотной и по-современному правильной работой.

Продолжая тему удобства и комфорта: естественно, важно удобство

салона, да и в комплексе – комфорт размещения водителя, пассажиров и грузов. Тут меня действительно ждали в хорошем смысле слова неожиданно: рыжие вставки в отделке обычно ассоциируются со спорткарами, а тут они прямо в цвет машины, это уже эмоционально заводит. Эргономика





водительского места близка к идеальной, все приборы именно там, где я хотел бы их видеть. Мультируль интуитивно понятен, все кнопки нажимаются именно с тем усилием, которого достаточно для управления, приборная панель контрастна, и на ней, опять же, присутствуют рыжие цвета. Дисплей на центральной консоли матовый и не бликует; он имеет стандартный функционал управления аудиосистемой, подключенным телефоном, навигацией, также на него выведено изображение с камеры заднего вида.

Все вроде бы привычно для интерьера современной машины, а качество подгонки панелей, качество пластика и отделки – реально достойное. Однако не забываю, что у меня на тесте полноценный универсал, а в таких случаях конструкторам надо найти

золотую середину, правильно распределив функциональность длины машины между достаточным местом для задних пассажиров и багажным отделением. Посадив за собой коллегу достаточно приличных габаритов, мы с удивлением обнаружили, что даже с его ростом в 187 см еще остается запас для ног и до потолка еще добрых 5 см – это отличный показатель для машины такого класса.

Часто бывает, что о салоне можно сказать: удобно – и все, здесь же – куча всего того, что радует глаз, обо всем и не рассказать в рамках небольшой статьи. Особо запомнилось одно – подсветка ног пассажиров: насколько я помню, эта «фишка» сейчас идет только в дорогих комплектациях, например, немецких машин, тут же она просто присутствует. Вместе с тем объем багажника остается одним из самых боль-

ших среди конкурентов – он составляет 480 л, причем в багажном отделении много всяких удобных полочек, а под полом еще полости, которые практически заменяют любой автомобильный несессер.

В целом удобство для пассажиров и размещения грузов меня порадовало. Кстати, в базе у LADA Vesta SW Cross идут рейлинги, которые расширяют возможности по перевозке груза или спортивного инвентаря практически вдвое. В общем, на всем протяжении общения с машиной она меня постоянно по-хорошему удивляла и радовала, для себя я подтвердил первые впечатления: она универсальна во всем, даже в демократичной цене, которая стартует с 805 900 руб., а с учетом различных скидок и бонусов делает эту машину дешевле конкурентов.





ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

**ЭКОНОМИЧНЫЙ ПОДХОД
БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО**

**ДОСТУПНЫЙ ЭКСКЛЮЗИВ
ИЗ ПРАКТИКИ АВТОСПОРТА**



**Castrol
EDGE
SUPERCAR**

Ремонт трансмиссии – задача сложная и довольно ответственная. Использование комплектов LuK GearBOX, адаптированных для конкретного типа коробки передач, позволяет решать ее легко, быстро и на высочайшем уровне качества.

Михаил КАЛИНИН



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКТ

На помощь механикам

Программа GearBOX стартовала в 2014 г. с комплекта для ремонта очень популярной коробки передач концерна VAG-02T (применяется, в числе прочего, и на российском VW Polo Sedan). За прошедшее с того момента время, показав свою актуальность и высочайшую эффективность, она значительно расширилась и насчитывает сегодня 35 артикулов для ремонта самых разных трансмиссий. При этом ее развитие не останавливается – программа регулярно пополняется новыми комплектами, продолжая уверенно увеличивать охват.

Майк Венгорс, специалист по продукту, Schaeffler Automotive Aftermarket:

– С помощью соответствующего комплекта LuK GearBOX автомастерские могут с легкостью отремонтировать типичные неисправности механических коробок передач, коробок передач с двойным сцеплением и дифференциалов. Это уникальный продукт на рынке трансмиссионных подшипников, не имеющий аналогов. Нашими инженерами была проделана огромная работа по созданию комплектов, в которые входят не только подшипники, но и все компоненты, необходимые для устранения наиболее распространенных поломок в данных узлах. Это уплотнения, стопорные кольца, сальники и пр. Его особенность в том, что при наполнении комплекта мы используем только оригинальные детали – лишь такие подшипники и прочие компоненты, которые идут в оригинальной комплектации.

Идея инженеров Schaeffler понятна, закономерна и логична: собрать воедино все необходимые для ремонта коробки передач компоненты, чтобы облегчить работу по их поиску, подбору и заказу сотрудникам автосервиса. Это те компоненты, которые непосредственно влияют на ресурс агрегата и на точность включения передач, потому что любой перекок вала из-за износа подшипника непременно приведет к нарушению работы синхронизаторов, трудности включения и фиксации передач (из-за перекоса передачи могут «вылетать») и т. д.

Специалистам совершенно очевидно: один пришедший в негодность подшипник неизбежно приводит к сокращению ресурса и выходу из строя других подшипников и, как следствие,

Подбор

Комплект на то и комплект – он не кроссируется по отдельным подшипникам, поэтому найти LuK GearBOX через обычные системы или интернет-магазины не получится. Нужно использовать онлайн-каталог продукции Schaeffler для вторичного рынка, в котором даже по одному номеру – номеру одного из подшипников, входящих в комплект, – можно выйти на целый комплект. Либо, отталкиваясь от модели трансмиссии и ее производителя, найти артикул подходящего LuK GearBOX для заказа у дистрибьютора.

Важный нюанс – все модернизации и принципиальные изменения в конструкции трансмиссии учитываются разработчиками Schaeffler. Если в течение жизненного цикла (с момента запуска в производство) в трансмиссии поменялись, допустим, подшипники (увеличился или уменьшился размер и т. д.), добавились компоненты и т. п. – является соответствующий комплект LuK GearBOX. Так, в ассортименте Schaeffler для некоторых трансмиссий (в частности, 02N концерна VAG) предусмотрено до трех комплектов на агрегат с одним и тем же индексом. В этом случае правильный выбор комплекта осуществляется по порядковому номеру трансмиссии (есть в онлайн-каталоге Schaeffler).

всего агрегата в целом. Поэтому эффективно решать такие проблемы можно только комплексно. И именно комплексный подход к ремонту таких сложных агрегатов, как трансмиссии и дифференциалы, – полная переборка, исключающая любые повторные нарушения их функционирования (при условии, конечно, надлежащей эксплуатации), – способен обеспечить длительный срок их службы в дальнейшем. Срок, по своей продолжительности сравнимый с гарантийным, декларируемым автопроизводителем. Наглядным воплощением такого комплексного подхода и является LuK GearBOX.

Майк Венгорс:

– Мы не производим трансмиссии, мы производим подшипники – подшипники оригинального качества, используемые при сборке коробок передач и дифференциалов. При этом, с другой стороны, мы как активный оператор вторичного рынка запчастей хорошо знакомы с жизнью авторемонтных предприятий. И мы отлично видим проблему – она заключается в том, что автосервису, собирающемуся перебрать трансмиссию, приходится чаще всего в разных местах, с большой вероятностью – у разных поставщиков, приобретать необходимые для выполнения работы компоненты.

В результате одни из этих компонентов приходят в негодность раньше,

другие – позже; одни прекрасно друг с другом состыкуются (взаимодействуют и работают вместе), другие в силу самых разнообразных причин – не очень. А машина тем временем ждет ремонта. Но ты вынужден бегать по поставщикам, подбирать детали, искать недостающие, какие-то – ждать, сверять номера, контролировать кроссы, идти на компромисс и заказывать компоненты сомнительного происхождения, ставя их вместе с деталями высокого качества и не понимая, как они будут работать в паре – подходят ли они вообще друг другу..

Эта ситуация, безусловно, неприятная и сотрудникам СТО доставляет массу хлопот. Более того, если вдруг потом случится поломка – непонятно, что в ней виновато: то ли плохо проведенная работа, то ли неправильно подобранные детали, то ли отдельные компоненты (какие?) и т. д.

Видя такое положение дел, мы решили предложить комплекты, в которых собраны все необходимые компоненты высочайшего – оригинального – качества, отлично подходящие друг другу. Кроме того, на нашем портале REPERT.RU представлен полный набор инструкций и видеопособий, в которых наглядно описано и показано, как выполнять те или иные операции, на какие аспекты следует обратить особое внимание и где чаще всего допускаются ошибки. Таким образом, приобретая комплект LuK GearBOX,

Подозревая возможные вопросы, сразу уточняем: включенные в комплект LuK GearBOX подшипники – это те же самые подшипники, которые идут в оригинале. Поэтому использование LuK GearBOX не сделает трансмиссию более надежной, чем она была изначально. Schaeffler гарантирует качество подшипников, соответствующее качеству оригинала, и потому коробка передач при таких же условиях и таких же нагрузках проходит до поломки тот же период времени. LuK GearBOX обеспечивает ресурс агрегата, аналогичный тому, что был заложен при производстве КПП, – это непреложный факт и чудес не бывает.

Майк Венгорс:

– При всем желании мы не можем сделать трансмиссию комплексно надежнее, потому что мы не занимаемся модернизацией, мы занимаемся ремонтом.

станция технического обслуживания автотехники получает все необходимое для успешного проведения работ – и детали, и техническую поддержку, и полное сопровождение – в одном месте и из одних рук: быстро, качественно, доступно.

Инженеры Schaeffler потратили огромное количество времени и приложили максимум сил, изучая наиболее популярные модели трансмиссий, анализируя неисправности, разбирая причины их выхода из строя. После этого была досконально отработана вся технология замены изношенных компонентов: разборка агрегата, которую они проводят самостоятельно, пошагово описывая последовательность действий; собственно замена; финальная сборка. На основе полученных сведений формируется комплект, а на портале REPXPERT.RU публикуется сопроводительная информация, которая помогает механику качественно выполнить ремонт, избегая нежелательных ошибок.

Майк Венгорс:

– При этом мы стараемся не перегружать комплект дополнительными компонентами. Ремонт должен быть оправдан не только с технической, но и с финансовой точки зрения. Он не должен быть очень дорогим, его стоимость не должна приближаться к стоимости новой трансмиссии. С другой стороны, сервис должен на нем зарабатывать, а клиент не должен нести излишних затрат. Одним словом, при формировании комплектов мы учитываем множество факторов, и этот в том числе. В трансмиссии десятки компонентов, и все они, так или иначе, приходят в негодность. Но мы не включаем в

LuK GearBOX ничего лишнего – ничего, что имеет куда более длительный ресурс. Например, там нет синхронизаторов. Подобный подход позволяет нам повышать прибыльность автосервисов и делать наш продукт привлекательным для автовладельцев.

Конкретный пример

Чтобы ближе познакомиться с программой GearBOX, давайте подробно рассмотрим комплект, уже, пожалуй, ставший классическим, – комплект для трансмиссии VW 02T – той самой, с которой все и начиналось. Эта механическая 5-ступенчатая трансмиссия используется на огромном количестве автомобилей. В паре с относительно слабыми моторами – атмосферниками, объемом 1,6 л, мощностью чуть более 100 л. с. – она исправно функционирует на протяжении примерно 200–250 тыс. км пробега, что подтверждается практикой эксплуатации, в том числе и российского, VW Polo Sedan.

Но, как только эта трансмиссия стала агрегатироваться с более мощными двигателями TSI – 1.4 л (125 или 140 л. с.), начали возникать проблемы. Ее запаса прочности – главным образом, сдвоенного модульного блок-подшипника, собранного на одной пластине, – явно не хватало для того, чтобы нормально справляться с возросшими крутильными колебаниями и нагрузками на вал. Возникающий из-за износа этого подшипника перекос приводит к выходу из строя игольчатого подшипника – в первую очередь из-за перегрева разрушается пластиковый сепаратор, полностью перемалывающийся иглами самого подшипника. Как следствие, пропадает 5-я передача, усиливается из-

нос остальных подшипников. При этом стремительно распространяющаяся по системе стружка не накапливается магнитами – она проникает везде, попадает во все подшипники, и коробка передач, завывая и гудя на все лады, приходит в негодность.

Что в этой ситуации автосервис может предложить клиенту? Какие варианты возможны?

Самое простое, что первым приходит в голову, – найти «бэушную» коробку передач. Но! Ресурс ее двойного блок-подшипника неизвестен, он может быть невелик, 20–30 тыс. км. То есть, условно говоря, клиент потратит 30–40 тыс. руб. на трансмиссию, она прослужит 20–30 тыс. км пробега, и ее будет нужно снова менять. Что после этого клиент подумает о сервисе? Станет ли он его постоянным клиентом? Проникнется ли уважением к его специалистам? Ответ, думаем, известен.

А самое обидное то, что, в принципе, подобное может происходить до бесконечности – каждая последующая «бэушная» коробка может оказаться также на исходе своего ресурса. И сколько раз их менять прикажете?

В общем, на поверку данный вариант не выдерживает никакой критики: затраты существенны, результат абсолютно непредсказуем. Лотерея, играть в которую вряд ли имеет смысл, когда под рукой есть совершенно рабочая альтернатива в виде LuK GearBOX. Используя этот комплект, после ремонта и замены всех подшипников можно смело рассчитывать на полный, заложенный изначально ресурс узлов коробки передач.

И не имеет смысла «экономничать»: мол, поменяем только пришедшие в негодность подшипники, чтобы клиента лишними затратами не обременять. Такой вариант также весьма сомнителен, потому что, уж коль скоро проблемы (в виде гула и плохо работающей 5-й передачи) налицо, значит, необратимый процесс износа соседних компонентов, и главным образом подшипников, идет полным ходом и жить им остается совсем недолго. Их тоже лучше поменять сейчас же, пока машина в сервисе, пока коробка передач разобрана, чтобы автовладельцу не пришлось возвращаться на СТО спустя очень непродолжительное время.

Майк Венгорс:

– Приведенный пример – типичная ситуация с данной конкретной трансмиссией 02T. У других транс-



миссий возможны иные ситуации. Они могут иметь конструктивные недостатки или какие-то собственные уникальные изъяны. Но предлагаемый нами продукт LuK GearBOX – это продукт не только для дефектных коробок передач или трансмиссий с характерными проблемами. Проблем может вообще не быть, но ресурс тех или иных агрегатов уже потихоньку подходит к концу, и потому им необходимы переборка и ремонт. От усталостного износа, вызванного большим пробегом, никуда не уйти. Мы понимаем, что владельцы таких автомобилей либо уже сталкиваются, либо очень скоро столкнутся с необходимостью поиска решения, они поедут на сервис. И что им предложит сервис?

Достоинства LuK GearBOX еще и в том, что он предусматривает не только необходимые компоненты, но и учитывает возможные варианты, которые изначально не определить никаким способом. Возвращаемся к 02Т – для нее, например, в комплекте предусмотрены три набора стопорных колец разной толщины.

Дело в том, что, пока трансмиссия не разобрана, неизвестно, какого размера кольца окажутся внутри. Как тут быть? Можно разобрать коробку передач (машину – на подъемник, задействованы механики, оборудование), измерить толщину кольца и заказать его. Через час кольцо вряд ли доставят, и завтра – не факт. Что все это

время будет происходить с машиной? Она останется висеть на подъемнике, занимая пост? Или ее нужно снять, оттолкнуть на свободную площадку (при ее наличии), запастись терпением со всеми вытекающими...

С другой стороны, кольца можно заказать и сразу, на свой страх и риск. А если не угадали? А если не угадали, отрегулировать правильно преднатяг однозначно не получится. То есть их нужно снова заказывать, и мы автоматически оказываемся в предыдущей ситуации.

Видите, сколько вопросов, дополнительных задач и неочевидных последствий в этом случае возникает. Конечно же, они совершенно не нужны автосервису. Единственная возможность избежать их – применение LuK GearBOX, в котором все вероятные варианты уже предусмотрены и включены в комплект. Инженеры Schaeffler заранее проанализировали существующие риски и сформировали оптимальный набор компонентов для проведения быстрого и качественного ремонта.

А еще в этих трансмиссиях может использоваться два разных уплотнения. Точнее, уплотнения эти одинаковы и по форме, и по характеристикам, внешне абсолютно идентичны, но в одном уплотнении присутствуют металлические втулки в отверстиях под болты, а в другом – нет. И опять же, пока трансмиссия не разобрана, понять, какое уплотнение используется

в данном конкретном агрегате, нельзя. Этого не узнать ни по каким кодам, ни по какому VIN. Но LuK GearBOX включает сразу два уплотнения, поэтому, распечатав упаковку, механику остается только выбрать подходящее, посмотреть на изначально использованное в автомобиле.

Причем не стоит думать, что такая, с позволения сказать, избыточность, что дополнительные элементы, некоторые из которых не потребуются в процессе ремонта, увеличивают стоимость LuK GearBOX и приобретать детали по отдельности – дешевле. Совсем нет. Ценообразование на комплекты – логичное и последовательное. Оно не подразумевает удвоения или утроения стоимости вариантов. В конечной цене, по словам Майка, они идут в единственном числе и учитываются как единичное изделие.

Мы не будем утомлять вас витиеватыми фразами, подтверждающими данный факт. Вы лучше сами проверьте это, уточнив цены у своих поставщиков. Убедились?

Кто следующий?

Список трансмиссий – потенциальных участников программы LuK GearBOX – обширен. Существует несколько критериев, исходя из которых для той или иной модели коробки передач подготавливается соответствующий комплект.

Во-первых, оценивается объем выпуска каждой конкретной трансмиссии

в зависимости от старта ее производства. Время жизни КПП достаточно важно в этом контексте – комплекты чаще всего не актуальны для совсем новых агрегатов (за исключением изначально проблемных), они нужны, главным образом, для тех агрегатов, которые уже подходят к выработке своего ресурса.


Во-вторых, через локальные офисы и представительства, тесно взаимодействующие с профессиональным сообществом на местах, в постоянном режиме собирается информация со всех рынков присутствия Schaeffler о поломках трансмиссий и их причинах. Аналитика внимательно анализируется и структурируется. На ее основе, например, был создан комплект для коробок передач автомобилей PSA, которые совершенно точно к 200 тыс. км пробега нуждаются в полной переборке.

В-третьих, как известно, Schaeffler очень успешно выступает на рынке двойных сухих сцеплений. Распространение этих сцеплений очень велико, ими комплектуются роботизированные КПП, по сути, представляющие собой автоматизированную «механику». Такие КПП примерно на второй-третьей замене сцепления нуждаются в замене подшипников. В связи с этим Schaeffler становится комплексным поставщиком требующих замены/ремонта узлов: собственного сцепления, а также двухмассового маховика и подшипников.

В частности, для трансмиссии OAM (DSG 7 для моторов VW до 2,0 л) в комплекты LuK GearBOX включены сальники уплотнения первичных валов. Их тоже лучше поменять, потому что, если заменить только сцепление, далеко не факт, что через пару десятков тысяч километров сальник первичного вала не потечет. А если он потечет, то масло с вала начнет раскидывать на фрикционы. Это значит, что деньги, вложенные в замену модуля, просто выброшены зря.

В гамме азиатских моделей Schaeffler сейчас фокусируется на трансмиссиях KIA-Hyundai – довольно массовых и имеющих определенные проблемы. Причем надо пони-

мать, что определение «азиатская гамма» – весьма условное. Например, комплекты для трансмиссий автомобилей GM к какой гамме отнести? Помимо традиционно американских предприятий, этот концерн выпускает машины и на своих европейских заводах (европейских же брендов), и на корейских.

Но вернемся к расширению линейки LuK GearBOX. Так вот, в настоящий момент активно готовятся к выпуску комплекты для трансмиссий IB5 – Ford и 6DCT250 – Ford/Renault (трансмиссия Ford PowerShift – например, в Ford Focus III). Дальше – безусловно, больше. Программа живет полной жизнью, она востребована, она очень актуальна. Она постоянно развивается, пополняясь новыми и новыми комплектами, удовлетворяющими увеличивающиеся потребности рынка. Поэтому следите за анонсами и делайте правильный выбор для эффективного решения проблем ваших клиентов, восстанавливая изначальный ресурс коробок передач и дифференциалов их автомобилей. 





МАК 2018

Мировые Автомобильные Компоненты

Октябрь 2018

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ



При поддержке:

MIMS
automechanika
MOSCOW

ITEM
EXPO



messe frankfurt

AGV Aftermarket
Global Vision



Smart



Медиапартнеры:

автo КОМПОНЕНТЫ

5КОЛЕСО

ST-KT.ru
специализация в коммерческом транспорте

INFO-PARTS.ru
САРАЕ В ТРУБКЕ

Автобизнес



www.A-KT.ru



www.mak-award.ru

Высокотехнологичные моторные масла Castrol, созданные для применения в самых быстрых и мощных суперкарах на ведущих мировых автоспортивных состязаниях, теперь доступны на розничном рынке – на их основе сформирована новая линейка моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR.

Михаил КАПЛИНИН |



ЭКСКЛЮЗИВ, ДОСТУПНЫЙ ВСЕМ

Сегодня Castrol представляет в России четыре линейки моторных масел, каждая из которых решает определенные задачи. Продукты линейки Castrol GTX обладают отличными мощными свойствами, продлевают ресурс двигателя. Масла Castrol MAGNATEC защищают двигатель от износа, особенно эффективно справляясь с этой задачей в условиях холодного пуска. Они предназначены, в том числе, и для автомобилей с большим пробегом. Под брендом Castrol EDGE предлагаются самые технологичные, самые передовые разработки – в этой линейке воплощается результат сотрудничества Castrol с автопроизводителями. Она включает современные энергосберегающие маловязкие масла.

Четвертая линейка – новичок в арсенале бренда, с которым мы как раз и хотим ознакомить вас в этой статье, – Castrol EDGE SUPERCAR. В нее входят продукты, созданные на основе технологий, аналогичных тем, что Castrol применяет в автоспорте, разработанные на той же платформе, что и масла для «Формулы-1». Как декларирует производитель, они обладают чрезвычайно высокой устойчивостью к экстремальным нагрузкам и рекомендованы для использования в самых мощных, самых быстрых автомобилях, которые мы называем суперкарами.

Хотя, конечно же, область их применения не ограничена только лишь такими моделями. Продукты Castrol EDGE SUPERCAR можно заливать и просто в быстрые автомобили, имеющие форсированные двигатели и эксплуатируемые в спортивном режиме, и в самые обыкновенные машины, если их владельцы чувствуют в себе неисчерпаемую страсть к динамике. Впрочем, давайте не будем забегать вперед и разберемся во всем по порядку.

В трех лицах

Итак, линейка EDGE SUPERCAR представлена в трех ключевых классах вязкости SAE: 0W-20, 0W-40 и 10W-60.

Первый продукт – Castrol EDGE SUPERCAR A 0W-20 – это полностью синтетическое моторное масло, обеспечивающее, по утверждению производителя, надежный пуск двигателя при экстремально низких температурах. Маловязкая композиция продукта повышает экономию топлива. Castrol EDGE SUPERCAR A 0W-20 специально разработано и одобрено к применению в двигателях Aston Martin DB-11.

На данный момент минимальным классом высокотемпературной вязкости товарных масел, предназначенных для сервисного обслуживания, является класс SAE 16. При этом уже сейчас Castrol на конвейер одного очень известного автопроизводителя поставляет масло в самом маловязком (согласно стандарту SAE J300) классе вязкости SAE 8. Это, пожалуй, нижний предел, потому что еще, наверное, пять-шесть лет назад пришло понимание того, что следующее принципиально новое поколение смазочных материалов будет называться не «моторные масла», а «моторные жидкости».

В то же время этот продукт подходит для большого количества автомобилей с бензиновым двигателем, произведенных японскими и корейскими автомобилестроителями и использующих энергосберегающие масла классов вязкости SAE 0W-20/5W-20.

Castrol EDGE SUPERCAR 0W-40 A3/B4 ориентировано на автомобили, эксплуатируемые с повышенной нагрузкой. Его тестировали на модели Aston Martin Vulcan. Данное полностью синтетическое моторное масло имеет широкую применимость в автомобилях европейских производителей и подходит как для спорткаров, созданных для поездок на высоких скоростях, так и для компактных хэтчбэков. Новое масло обеспечивает защиту мотора в разных условиях движения и широком диапазоне температур, обладает высокой стойкостью к вспениванию. Моторное масло Castrol EDGE SUPERCAR 0W-40 A3/B4 рекомендовано для использования в бензиновых и дизельных двигателях автомобилей, в которых предполагается применение моторных масел класса вязкости SAE 0W-40 спецификаций ACEA A3/B3, A3/B4, API SN/CF или более ранних.

Третий продукт – Castrol EDGE SUPERCAR 10W-60 – также полностью синтетическое моторное масло в классической спортивной вязкости 10W-60. Этот продукт тестировался на модели Audi R8 и потому рекомендован при ее послепродажном обслуживании. Кроме того, он, конечно же, может применяться в двигателях спортивных и гоночных автомобилей, где производитель допускает использование масел класса вязкости SAE 10W-60.

Сергей Гордеев, менеджер отдела технической поддержки, «Сетра Лубрикантс»:

– Самые передовые технологии, используемые нами в автоспорте, посредством новой линейки EDGE SUPERCAR стали доступны обычным



Сополимер титана – это соединение более сложное, чем отдельно взятый титан. Более того, процесс удержания данного сополимера в составе смазочного материала достаточно непрост. При подготовке линейки инженеры Castrol потратили год на разработку наиболее жизнеспособных формуляций.

В целом же комплекс TITANIUM FST выполняет функцию модификатора трения и наиболее эффективно работает как противоизносная присадка в режимах трения смешанных и переходных к граничным при значительном повышении давления и температуры в пятне контакта. Кроме того, он является ярко выраженным антипенным агентом, что крайне важно для автомобилей, эксплуатируемых на очень высоких скоростях. Потому что при серьезном боковом ускорении, если машина не оснащена сухим картером, смазочный материал может отливаться от маслозаборника масляного насоса. Из-за этого высока вероятность значительного пенообразования, приводящего к самым негативным последствиям.

автомобилистам. Мы предложили гамму моторных масел, которая не только прошла все стандартные отраслевые испытания, но и была протестирована в суперкарах на гоночных треках с максимальными нагрузками и с блеском выдержала эту серьезную проверку.

Компания Castrol всегда внимательно следила за тем, что происходит в автомобильном мире, поэтому причастна к установлению большого количества рекордов скорости. Все эти рекордные заезды имеют прикладной смысл. Мы используем те решения,

которые применяются в спортивной технике, в специально подготовленных для достижения рекорда машинах в своих, скажем так, гражданских линейках. Поэтому на протяжении всей истории компании мы предлагали и продолжаем предлагать продукты, в наибольшей степени отвечающие потребностям рынка.

В 2017 г. под эгидой Международной автомобильной федерации FIA было разыграно шесть чемпионских титулов. В трех из пяти дисциплин, предусмотренных для автомоби-

лей с двигателем внутреннего сгорания, чемпионские звания получили команды, техническими партнерами которых является компания Castrol. Это, можно сказать, отправная точка в разговоре о новой линейке моторных масел. Инженеры Castrol действительно обладают знаниями и возможностями для того, чтобы предоставлять специальные смазочные материалы для команд, борющихся за самые высокие награды и достижения. Абсолютно нормально, если компания поделится этими технологиями и с владельцами автомобилей, которые окружают всех нас в повседневной жизни.

Что же является наиболее важным с точки зрения создания смазочного материала, предназначенного для двигателя не просто быстрого, а очень и очень быстрого автомобиля? Давайте рассмотрим этот вопрос с двух сторон: гоночной команды и обычного пользователя.

На спортивных состязаниях борьба зачастую ведется не за минуты и даже не за секунды, а за десятые и сотые доли. Поэтому чуть ли не каждый выигранный миллиметр имеет решающее значение. Соответственно, особую важность приобретает энергоэффективность смазочных материалов.

Используемая Castrol технология, базирующаяся на добавлении сополимера титана TITANIUM FST, выступающего как ярко выраженный антифрикционный агент, позволяет достаточно





эффективно снижать трение в пятне контакта. Безусловно, когда производитель заявляет о 15%-м снижении потерь на трение, это не говорит о том, что, применив предлагаемый им смазочный материал, мы сократим расход топлива на 15%. Подобное выглядело бы несколько странно и противоречило бы законам физики. Но тем не менее в режимах трения, близких к граничным (а именно в этих режимах работает цилиндропоршневая группа, и именно в этой зоне на сегодняшний момент в современных двигателях еще остался небольшой запас по наращиванию эффективности), смазочный материал с содержанием сополимера титана способствует более эффективному преодолению потерь на трение. И тем самым, с одной стороны, позволяет достаточно успешно бороться за победу гоночным командам, а с другой – уже гражданскому владельцу – рассчитывать на определенную топливную экономичность. Что с учетом текущего роста цен на бензин и дизтопливо становится все более и более актуальным.

Сергей Гордеев:

– Когда мы говорим о снижении расхода топлива, мы можем оперировать цифрами в районе от 1 до 4% в зависимости от того, каким образом устроен мотор и о каком классе вязкости идет речь. Это, на мой взгляд, очень неплохой результат для современных смазочных материалов.

Другим важным преимуществом продуктов линейки Castrol EDGE SUPERCAR является способность смазочного материала в граничных режимах трения, когда происходит максимальный износ деталей двигателя, формировать более прочную, более стойкую масляную пленку – плакирующее покрытие на трущихся деталях и таким образом продлевать срок службы двигателей, которые (это объективная тенденция современного автомобилестроения, и производитель смазочных материалов ничего с этим поделать не может) сегодня все чаще не предусматривают ремонта/восста-

новления. Поэтому их ресурс – и, как следствие, ресурс всего автомобиля – напрямую зависит от надежности защиты трущихся поверхностей. Масла линейки Castrol EDGE SUPERCAR, изготовленные с применением технологии, базирующейся на введении в состав смазочного материала – сополимера титана, позволяют двигателям достаточно эффективно себя чувствовать в этих режимах.

Эта эффективность доказывается на специальном стенде, на базе агрегата BMW, когда рассматривается граничный режим трения в зоне, наиболее нагруженной с точки зрения меха-



нической нагрузки в пятне контакта, – механизме ГРМ. Но отдельно взятый двигатель на отдельно взятом стенде вряд ли даст полную картину того, что происходит под капотом автомобиля. Поэтому при подготовке к выпуску линейки Castrol EDGE SUPERCAR команда Castrol в тесном сотрудничестве с автомобилестроителями, выпускающими самые быстрые на Земле автомобили, провела огромное количество испытаний нового смазочного материала.

В результате было доказано, что все масла из премиальной линейки моторных масел Castrol EDGE SUPERCAR поддерживают максимальную эффективность работы двигателя как в краткосрочном периоде времени, так и в течение длительного срока службы, подавляя образование отложений, способствуя повышению скорости реакции двигателя на нажатие педали акселератора (по сравнению с нормами теста ASTM D 6593 Seq VG).

Несколько слов надо сказать и о том, почему рынку была представлена именно линейка Castrol EDGE SUPERCAR, а не единичный продукт.

Дело в том, что и в сегменте суперкаров действуют, по сути, те же самые правила, которые вынуждены соблюдать абсолютно все автопроизводители. Даже самые современные автомобили, мощностью под 400–500 л. с. и более, тоже вынуждены выполнять требования экологических стандартов, укладываться в нормативы по экономии топлива и пр.

В настоящее время разные автопроизводители решают эти задачи по-разному, поэтому предъявляя различающиеся требования к смазочным материалам, призванным работать под капотом выпускаемых ими автомобилей. Есть марки/модели, традиционно использующие более вязкие продукты, например Audi R8 – 10W-60, Ford GT – 5W-50. На другой стороне находятся бренды, применяющие менее вязкие продукты: масла с вязкостью 20 и 30. Поэтому и была сформирована именно линейка Castrol EDGE SUPERCAR в составе моторных масел трех классов вязкости.

Причем в борьбе за минуты и секунды автопроизводители ни на миг

не забывают о том, как их двигатели будут работать и в режиме гражданской эксплуатации – даже при производстве моторов для спортивных автомобилей они требуют от смазочных материалов определенных характеристик. Продукты Castrol EDGE SUPERCAR не только соответствуют этим характеристикам, но и превосходят многие из них.

В частности, наиболее известные автобренды, такие как Porsche, BMW, Volkswagen и пр., обязательно включают в программу испытания моторных масел тест, фактически проверяющий ресурс работы двигателя. Например, у Porsche он имитирует двухлетнюю эксплуатацию автомобиля. Анализируются экологичность, экономичность, остаточный ресурс смазочного материала, а что самое главное – каким образом смазочный материал будет защищать двигатель от предельного износа, по достижении которого мотору требуется ремонт.

Единственным оценочным параметром в рамках данного теста является период времени, в пределах ко-



того двигатель должен полностью сохранять свою работоспособность. Применение технологии TITANIUM FST позволило увеличить время работы в тестах на износ ведущих автопроизводителей минимум на 140 часов, что эквивалентно 16 000 км обычной эксплуатации. Таким образом, продукт Castrol EDGE SUPERCAR обеспечивает гораздо более высокую защиту от износа, чем того требует производитель.

Применяемость

Как уже было отмечено, масла Castrol EDGE SUPERCAR были разработаны для суперкаров, но стали доступны для повседневного использования. Именно поэтому линейка продуктов позволяет применять их в широком спектре автомобилей как европейского, так и азиатского производства.

Сергей Гордеев:

– Эти продукты разработаны для суперкаров, но они могут быть использованы не обязательно только в них. Линейка Castrol EDGE SUPERCAR предназначена для всех, кто любит ездить быстро, кто имеет автомобили с форсированными двигателями, кто увеличивает мощность за счет чип-тюнинга. Поэтому применяемость и аудитория продукта очень широки.

В контексте всего вышеизложенного, конечно же, логично возникает вопрос: есть ли смысл заливать масла, обладающие такими характеристиками, в простые автомобили? Ответим прямо: этот вопрос лежит в плоскости отношения к своему автомобилю. Если мы говорим о тех нагрузках, которые испытывают модели так называемого масс-маркета, то в большинстве случаев Castrol EDGE SUPERCAR будут для них избыточны, потому что эти масла способны обеспечивать гораздо более надежную, более высокую защиту.

Тем не менее нет никаких противопоказаний к их использованию в машинах бюджетного сегмента. Причем, как вы наверняка знаете, зачастую владельцы таких машин относятся к своим «ласточкам» чрезвычайно трепетно и нежно, очень тщательно выбирают для них самое лучшее, постоянно консультируясь по этому поводу на интернет-форумах и в социальных сетях. В этом случае продукты Castrol EDGE SUPERCAR прекрасно им подходят: масла данной линейки обеспечат более чем надежную работу ДВС.



Сергей Гордеев:

– Продукты Castrol EDGE SUPERCAR демонстрируют более высокую эффективность в условиях эксплуатации смазочного материала, приближенных к спортивным. Это лучшие антипенные свойства, более эффективные противозадирные характеристики в режимах трения, близких к граничным. Поэтому тем, кто любит ездить, как говорится, с ветерком, масла Castrol EDGE SUPERCAR будут очень полезны.

Кроме того, в маслах Castrol EDGE SUPERCAR используются более эффективные комплексы, препятствующие старению и окислению смазочного материала. В первую очередь эти комплексы вводятся для того, чтобы масло было более стабильно при высоких температурах, потому что в условиях спортивной эксплуатации температура повышается существенно выше, чем в гражданских. А каждый дополнительный десяток градусов – это в два раза ускоряющийся темп старения смазочного материала.

Поэтому материалы и Castrol EDGE SUPERCAR имеют большой запас по ходимости при обычной эксплуатации. Насколько больший? Чтобы точно ответить на этот вопрос, необходимо провести испытания на конкретном

автомобиле, для которого это масло подбирается, – только так можно учесть все нюансы условий эксплуатации: климат, скоростной режим, регулярность, нагрузки и пр. – это все очень важно и сильно влияет на результаты.

У компании Castrol есть подтвержденные данные о наработке смазочных масел на легковых автомобилях до 50 тыс. км. Но это не руководство к действию – это тестовые результаты компании.

Сергей Гордеев:

– Хочу особо акцентировать внимание читателей: межсервисные интервалы, любые рекомендации в части межсервисных пробегов – это всегда прерогатива автопроизводителя. Ни один производитель компонентов транспортного средства, будь то запчасти или технические жидкости, не вправе и не берет на себя ответственность за изменения установленных автомобилестроителем регламентов.

Со своей стороны, как производитель смазочных материалов, мы гарантируем, что правильно подобранный в соответствии с руководством пользователя смазочный материал обеспечит надлежащеехождение межсервисного интервала.




Одной из основных причин регулярной замены смазочного материала является его окисление-старение, которое определяется эффективностью работы антиоксидантов. В упаковке в каждой банке всегда остается очень маленькая газовая «подушка», для того чтобы во время хранения продукта в ненарушенной заводской упаковке процессы окисления протекали с минимальной скоростью. Как только масло заливается в двигатель, процесс окисления значительно активизируется, поскольку собственно смазочного материала в системе смазки существенно меньше, чем ее полный объем. В частности, при заправочном объеме 4 л объем атмосферного воздуха, содержащего кислород, может достигать 6–7 л.

Поэтому, даже если машина недвижимо стоит в гараже (или без гаража, что хуже из-за значительных температурных колебаний), процесс старения все равно идет, т. е. масло, не работая, срабатывается и окисляется.

Кроме того, в системе смазки продукт находится в окружении металлов, имеющих разную степень инертности или активности. Масло находится фактически в химическом реакторе, постоянно взаимодействуя с этими металлами, что также не улучшает его качество.

Именно этими факторами и вызвана необходимость не реже чем раз в год обновлять смазочный материал, каким бы высокотехнологичным он ни был. Поэтому заложенные в него свойства все-таки уместнее реализовать при эксплуатации, наслаждаясь движением и динамикой. За последние 10 лет эволюции автомобильных агрегатов среднее эффективное давление в двигателях увеличилось почти в два раза, и это справедливо для всех транспортных

средств – от мощных суперкаров до обычных машин. Именно поэтому компания Castrol сотрудничает с ведущими мировыми производителями мощных автомобилей для проведения совместных испытаний и постоянного совершенствования своих разработок, успешно прогнозируя будущие требования современных двигателей и учитывая их в работе. В результате такого сотрудничества и стало возможным появление линейки масел Castrol EDGE SUPERCAR. 





СПЕЦОБОЗРЕНИЕ: СЕРВИСНАЯ АНАЛИТИКА

СТАТИСТИКА ЗНАЕТ ВСЕ
ПРЕДПОЧТЕНИЯ В ЗАПЧАСТЯХ

ВОЙНА НА ДВА ФРОНТА
КОМПОНЕНТ НАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА

В борьбе «оригинала» с «неоригиналом» первый терпит поражение: неоригинальные запчасти становятся все более популярными среди клиентов, наращивая долю рынка.

В последнее время даже официальные дилеры пробуют заменить дорогой «оригинал» запчастями соответствующего качества, но без соответствующего ярлычка.

Михаил КАЛИНИН |



«ОРИГИНАЛ» ИЛИ «ПРЕМИУМ»

Доли запчастей по типам

Слайд 1



Данный факт подтверждают результаты свежего исследования, проведенного GiPA Россия. Опрос проводился среди профессионалов сферы обслуживания легковых автомобилей в мае 2018 г. Взглянув на долевое распределение оборота запчастей по видам (слайд 1) в различных каналах обслуживания (в исследование включены все типы автозапчастей, за исключением кузовных деталей, а также шин, масел и прочих технических жидкостей).

Первый же слайд наглядно показывает: за последние пять лет доля оригинальных запчастей в продажах официальных дилеров значительно упала. В 2018 г. уже треть занимают неоригинальные запчасти, вытесняя как оригинальные детали, так и самые дешевые аналоги. Тенденция очевидна. В 2013 г. оригинал занимал максимум 82 %, но с течением времени в силу разнообразных процессов неизбежно снижал свою долю, скатываясь на 78; 75; 71 % и далее по понижающей, пока не достиг в текущем году исторического минимума в 67 %. А неоригинальные запчасти в эту же пятилетку выросли более чем вдвое: с 14 % до 30 %.

Причем, что не менее интересно, и дешевые аналоги в 2018 г. также

снизились до 3 %, хотя в течение пяти лет неизбежно стояли на 4 %. А ведь в реальном выражении этот процент – не один миллион рублей, так что это очень серьезная величина.

Александр Груздев:

– Конечно, автодилеры используют неоригинальные запчасти по разным причинам: для сохранения или увеличения прибыльности бизнеса, достижения ключевых показателей и пр. Официальные дилеры обслуживают не только автомобили титульной марки, но и другие, и именно это позволяет им обходить запрет на использование неоригинальных запчастей в сервисе. Однако они используют неоригинальные запчасти даже при работе с автомобилями своей марки, потому что это выгодно. Выгодно дилерам – на таких деталях они получают большую прибыль, выгодно клиентам – качество ремонта сохраняется, а его стоимость снижается.

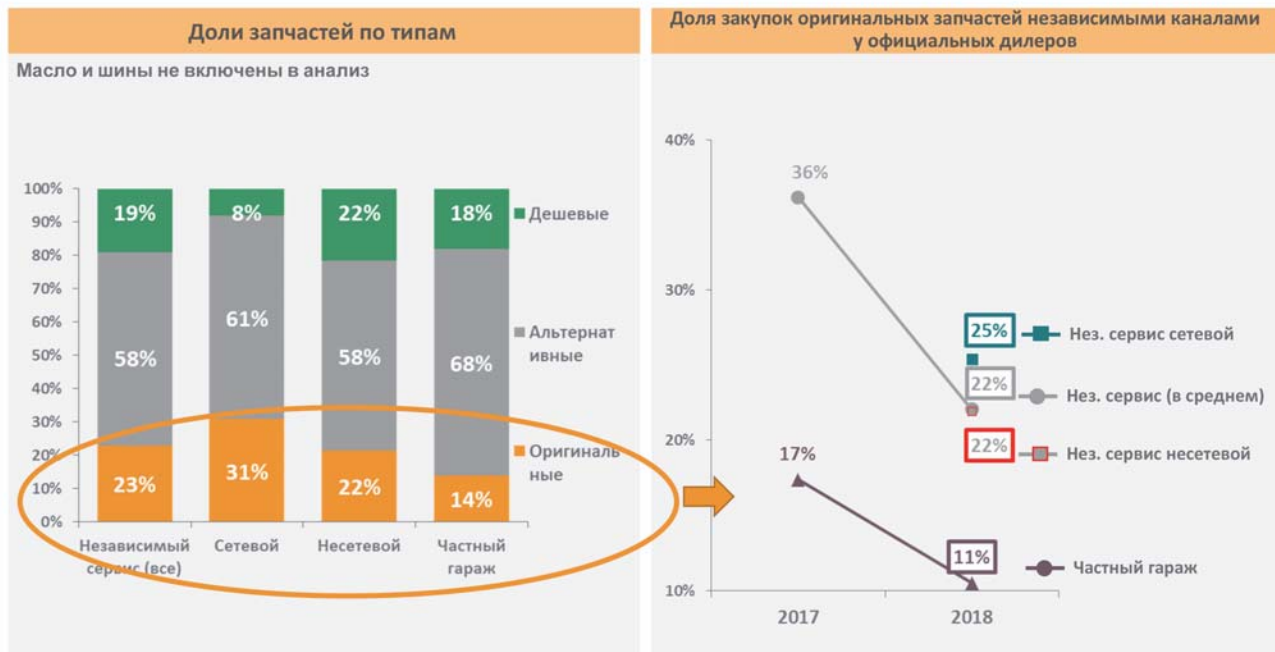
То есть автодилеры уже очень плотно работают с неоригиналом, поэтому тот, кто оперирует в сегменте премиальных автозапчастей, может и должен учитывать данный аспект и рассчитывать свой потен-

циал с учетом дилерского сектора, включая и его в сферу своей деятельности.

В независимом сервисе оригинал также продолжает снижать долю. В период 2013–2018 гг. она упала с 35 до 23 процентных пунктов. И здесь тренд совершенно очевиден. Используя модную сейчас футбольную терминологию, можно сказать, что производители неоригинальных запчастей с завидной регулярностью забивают голы в ворота оригинальных запчастей. Эффективно взаимодействуя с независимыми СТО, играя с ними в одной команде, они действуют слаженно. Они реально играют как единая команда, повышая популярность и востребованность неоригинальных автозапчастей. И даже конкурентные марки неоригинальных запчастей, по сути, играют в одной команде – они совместно участвуют в маркетинговых мероприятиях, в том числе в конференциях для СТО, которые проводит GROUPAUTO Россия. Фактически производители премиальных запчастей популяризируют неоригинальные детали в целом, что позволяет отвоевывать долю рынка у оригинала.

Место покупки OEM запчастей независимыми каналами

Слайд 2



А официальные дилеры заодно с автопроизводителями будто и не понимают, куда им бежать. Это как бы «команда звезд», но абсолютно не сыгранная, не способная договориться внутри себя, не представляющая, что ей делать. Они вроде и правила знают, и стра-

тегия им введена, и даже каждый отдельный игрок вполне способен переиграть отдельно взятого игрока противоположной команды, но они не играют в одну игру, не играют вместе, не помогают друг другу. Поэтому-то и результаты соответствующие.

Ну а если посмотреть на другую сторону рынка – на самые дешевые запчасти, они также сдают свои позиции – пусть немного, но все же, и не спасают их ни сложное экономическое положение в стране, ни низкие цены. Скупой платит дважды – этот принцип многие профессионалы уже испробовали на себе. Да, доля таких запчастей пока заметна – 19 %, но, судя по трендам последних лет, можно сделать предположение о том, что сжимание этого сегмента станет происходить не из-за того, что его будут меньше спрашивать водители, а из-за того, что его будут меньше продавать профессионалы, которым потом нести ответственность за жизни людей, чьи автомобили они отремонтировали, или как минимум нести издержки по Закону о защите прав потребителей, устанавливая новую запчасть за свой счет.

С некоторых пор в свою аналитику GiPA Россия включила еще и частные «гаражи», которые радикально меняют свою бизнес-модель, становясь все ближе к независимым профессиональным СТО, хоть и крайне малого размера. У них доля оригинала самая низкая – 14 %. При этом и в частных «гаражах» дешевые аналоги теря-

Александр Груздев, директор Международной маркетинговой компании «GiPA Россия»

Уникальный специалист по анализу информации и исследованиям в автомобильной отрасли.

Александр выступает в качестве спикера на всех значимых конференциях в сфере автобизнеса. Опубликовал более сотни статей в профессиональных автомобильных изданиях России и в зарубежных СМИ.

Является экспертом телевизионных и радиопрограмм.

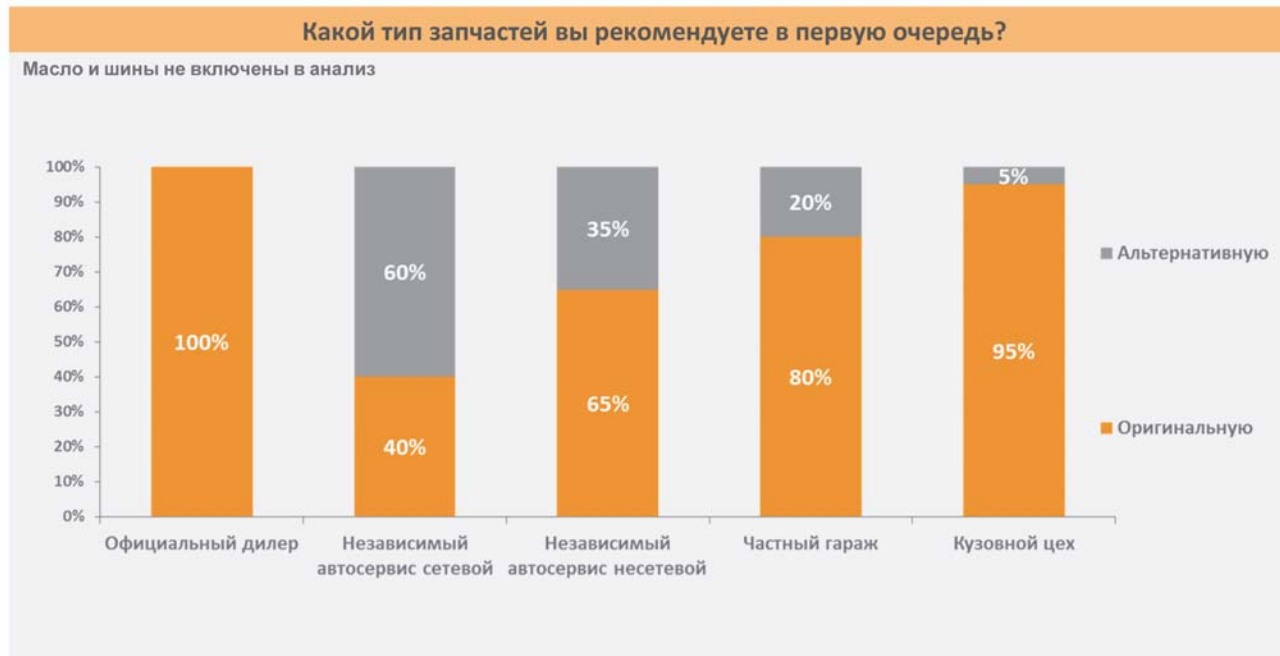
В 2013 г. Александр спроектировал и разработал не имеющий аналогов во всем мире онлайн-инструмент – AUTO TCO. Этот цифровой ресурс помогает провести расчет всех параметров, влияющих на стоимость владения и эксплуатации автомобилем, от удешевления до расходов на его мойку.

Написал книгу «Интеллектуальный анализ», в которой поделился уникальными знаниями о практических аспектах анализа информации.

Александр – председатель жюри конкурса «Лучший автосервис», вице-президент Автомобильной Сервисной Ассоциации, член Экспертного совета Федеральной антимонопольной службы России, участник экспертных объединений при Государственной Думе, Торгово-промышленной палате РФ и Министерстве экономического развития.

Рекомендации запчастей

Слайд 3



ют популярность, в итоге неоригинальные запчасти за один лишь год приросли с 64 до 68 %.

Для сетевых независимых СТО неоригинальные автозапчасти – также основной бизнес: они занимают 61 %. И это весьма показательно, потому что сети на уровне менеджмента, управления и умения зарабатывать деньги, естественно, несколько выше, чем основная масса независимых сервисов. Мы не говорим об уникальных ситуациях независимых СТО моноформата, где трудятся очень опытные профессионалы, которые знают, как получать хорошую прибыль на запчастях и всем остальном, – есть такие, но все-таки в общем смысле сетевые сервисы – это более подкованные ребята.

Они понимают, что эта игра ориентирована на перспективу, что имидж сети – это не пустые слова, а чрезвычайно важная составляющая рентабельности бизнеса в целом: если клиент останется недоволен обслуживанием в конкретной отдельно взятой точке, то пострадает репутация всей сети. Поэтому они в значительно меньшей степени работают с дешевыми низкосортными запчастями.

В контексте рассматриваемого вопроса довольно важный аспект –

место покупки оригинальных запчастей независимыми игроками (слайд 2). На графике справа представлены доли закупок у официальных дилеров. Если в прошлом году среди независимых сервисов доля оригинала, купленного у официальных дилеров, составляла 36 %,

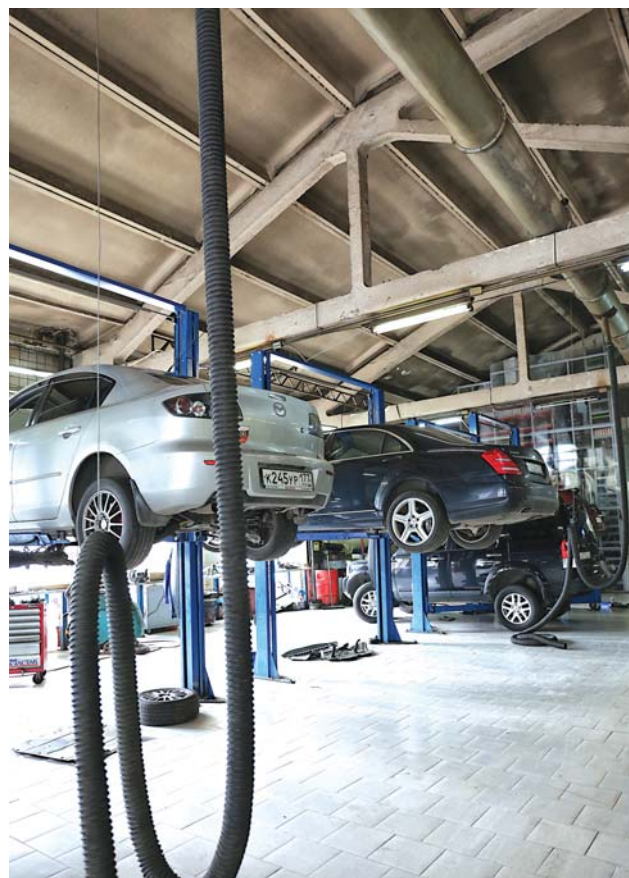
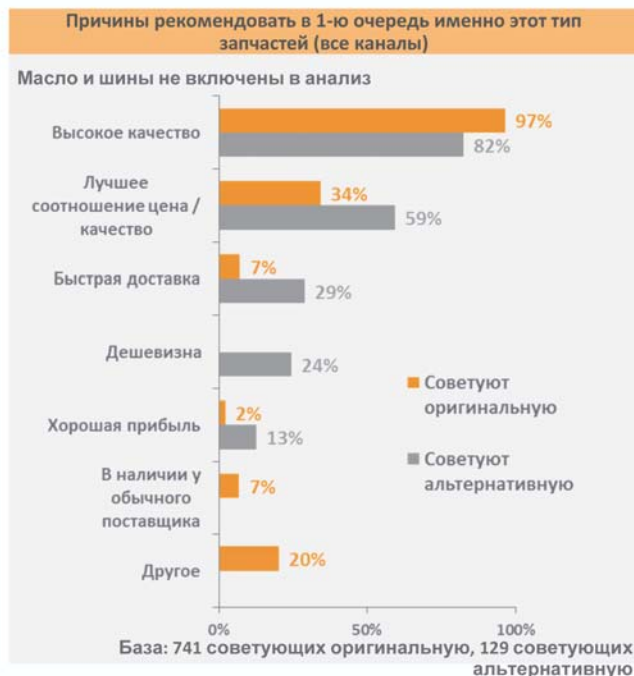
то в текущем она упала до 22 %. Это грандиозно мало! Это напрямую говорит о том, что бизнес официальных дилеров по оптовой торговле запчастями совершенно не налажен. Они это не умеют и не делают так, как в странах Европы, например.



Рекомендации запчастей



Слайд 4



Александр Груздев:

– Некоторые автопроизводители открыто запрещают своим дилерам продавать запчасти оптовикам и магазинам автозапчастей, разрешая сотрудничать только по специальному контракту с авто-сервисами. Это бизнес-модель, которая используется в Европе. У нас же в большинстве случаев она не работает, потому что зажатый в рамки спущенного из центрального офиса плана дилер отправляется к оптовику и с минимальной наценкой продает ему запчасти только для того, чтобы выполнить план и получить бонус за запчасти. То есть, возвращаясь к футбольной тематике, в России официальные дилеры даже пасы дают своим соперникам!

Но при этом – важный момент, – как среди водителей, так и среди профессионалов наша страна до сих пор остается страной престижа оригинальных запчастей и имиджа того, что оригинал имеет более высокое качество (слайд 3).

Официальные дилеры (100 % рекомендаций) и кузовные станции чаще других каналов рекомендуют оригинальные запчасти. С офици-

альными дилерами все понятно – у них, по сути, работа такая. Со специализированными центрами кузовного ремонта (95 %) также вопросов нет, потому что им так проще: в силу определенных причин на рынке автокомпонентов сложно найти неоригинальную кузовную деталь достойного качества. Частникам (80 %) тоже легче рекомендовать оригинал: чтобы корректно подобрать неоригинальную деталь, надо разбираться в брендах, уметь работать с каталогами, кроссами и т. д. Да и в целом в первую очередь, конечно, проще предложить оригинал.

А вот независимые сервисы, что сетевые, что несетевые, сильно различаются. Заработок независимых сервисов очень сильно зависит от продажи запчастей, поэтому здесь логика очень простая: продается то, на чем можно больше заработать.

В связи с этим производителям запчастей и их дистрибьюторам надо больше акцентировать внимание на обучении продажам, объяснять, что это отличный бизнес, внимательнее относиться к маркетинговой и технической поддержке для сервисов.

Ну и заключительный слайд по рекомендациям (слайд 4) показывает то, о чем уже было сказано: оригинальные запчасти в России имеют имидж «высококачественные» – за это их рекомендуют в 97 % случаев. Неоригинальные запчасти – в 82 %. Разница есть, но она не настолько существенна, насколько могла бы быть, что, с одной стороны, дает преимущество продавцам оригинальных запчастей, но они пока не очень активно этим пользуются, с другой стороны, показывает продавцам неоригинала, что даже в головах людей, в их ожиданиях разница в качестве крайне невелика.

Зато во всех прочих важных аспектах выбора неоригинальные запчасти выигрывают. У них лучше соотношение «цена/качество», они прибыльнее, их характеризует быстрота доставки и т. д. Собственно, именно поэтому премиальные запчасти получают все большее распространение, их выбирают даже официальные дилеры. А значит, в нашем условном матче, пожалуй, победа пока остается за неоригинальными запчастями премиального уровня.

МОСКВА
НОЯБРЬ 2018



ПРЕМИЯ
ЗОЛОТОЙ КЛЮЧ.
Выбор СТО

AWARD.AUTO-TIMES.RU



Генеральный спонсор
MOTORSERVICE

Официальные спонсоры



Беретт Такофф

Koch Chemie



При поддержке

КУЗОВ SERVICE
Truck & Bus

АВТО
запчасти

Автомобильные
Дороги



ГОРОД	КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	ПРОДАВЕЦ	КОНТАКТЫ
ИВАНОВО	3M, Brulex, Novol, CarSystem, Reflex, Alpina, Milesi, Caparol, Body и др. Продажа лакокрасочной продукции для авторемонта, строительства и отделки	www.автомали-иваново.рф	+7 (4932) 47-54-53
ВОРОНЕЖ	SPECTRAL, ANEST IWATA, MOBIHEL, ROKLAND, KOVAX и др. Лакокрасочные материалы и оборудование для автосервисов	Магазин БАВ, г. Воронеж, ул. Дорожная, 22	+7 (906) 582-08-75 www.b-a-v.ru
НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	Nova Verta, DAMIANI, CARSYSTEM, CAR F.I.T., LECHLER, HOLEX. Окрасочно-сушильные камеры, промышленные покрытия, материалы для кузовного ремонта, проектирование, монтаж, обслуживание оборудования	АВТОПИЛОТ Татарстан, г. Набережные Челны, 40 лет Победы, 88Б	+7 (8552) 771-663, +7 (917) 398-53-77
РОСТОВ-НА-ДОНУ	Lechler, Kansai, Genrock, U-Pol, Iwata, Kovax, Star, Radex, Black Fox	Точные Краски, г. Ростов-на-Дону, пр. Коммунистический, 20/4	+7 (863) 292-50-88, +7 (863) 246-67-40 www.tochniekraski.ru
ТВЕРЬ	Kroy, Smile, Ranal, U-pol, Roberlo, Deerfos, Fitter. Лакокрасочные материалы для кузовного ремонта, абразивный материал для кузовного ремонта	СТИЛЬАВТОТРЕЙД, г. Тверь ул. Коминтерна, 71, магазин автокрасок	8 (4822) 76-10-41, 8 (920) 179-00-97 www.sat-tver.ru frolova_n@list.ru

По вопросам размещения информации в каталоге обращайтесь по e-mail: 3049928@mail.ru

ПОДПИСКА

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____

Квитанция

Кассир

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ____ коп.

Итого: _____ руб. ____ коп. Дата " ____ " _____ 2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____



Чтобы оформить подписку:

- заполните подписной купон и оплатите его в ближайшем отделении банка;
- отправьте копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

По вопросам подписки на журнал и приобретения уже вышедших номеров обращайтесь по E-mail: abiznews@abiznews.net

Чистая поверхность дисков;
эффективная приработка

Покрытие Cotec; превосходные характеристики
торможения, отличная приработка к диску

Покрытие ступицы и торца;
антикоррозионная защита

Диски и колодки TRW – оптимальный подбор.



Диски и колодки TRW превосходно сочетаются друг с другом в работе. Уникальное покрытие Cotec на тормозных накладках разработано с целью сокращения тормозного пути транспортных средств, начиная с первых остановок после монтажа. И, что более важно - оно также обеспечивает превосходную приработку колодки к дискам TRW, что повышает качество, надежность и эффективность торможения. Покрытие нанесено на диски TRW только там, где оно требуется – на ступицу и торец, обеспечивая отличную защиту от коррозии и сокращая время приработки, что гарантирует высококачественные эксплуатационные характеристики сразу после монтажа.



СОХРАНЯЕТ МОЛОДОСТЬ ДВИГАТЕЛЕЙ



WOLF
OFFICIAL TECH
0W20 LL FE

VW 508.00/509.00

FULL SYNTHETIC MOTOR OIL

Performance in keeping the engine clean
Superior fuel economy and CO₂ reduction
Excellent low temperature performance



Смазочные материалы WOLF имеют оптимизированный состав, специально разработанный для улучшения эффективности и надежности двигателей последнего поколения. Сохраняйте ваш двигатель и ваш бизнес в самом расцвете молодости!

Подробнее на www.wolflubes.com

Найдите
ближайшего
дилера



WOLF
THE VITAL LUBRICANT

ТОРГОВАЯ МАРКА WOLF OIL CORPORATION