

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#5 (29)-2019

АВТ МАСТЕР



www.a-master.kz

ТЕМА НОМЕРА:

MIMS

АУТОМЕХАНИКА 2019

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ, ОБЗОР НОВИНОК
АВТОЗАПЧАСТЕЙ, ПЕРСОНАЛИИ:
ШАРЛЬ ВЕЙМАН, ТЕХНОЛОГИИ,
МАСТЕР-КЛАСС VALEO

WWW.A-MASTER.KZ



automechanika

ASTANA

licensed by
Messe Frankfurt Exhibition GmbH

Ведущая выставка запасных частей, автокомпонентов,
оборудования и товаров для технического обслуживания
автомобилей в Казахстане и Центральной Азии

15-17 апреля 2020

Выставочный центр «Корме»
г. Нур-Султан, Казахстан

- Более 130 компаний из 16 стран
- Национальные павильоны Германии и Китая
- Более 15 бизнес-мероприятий
- Площадь выставки более 6 250 м²
- В одно время и на одной площадке с выставкой коммерческого транспорта Futuroad Expo Astana (www.futuroadexpo-astana.kz)



забронируйте стенд

WWW.AUTOMECHANIKA.KZ

Организатор:



BUSINESS
MEDIA
CENTRAL ASIA

Со-организатор:

AEXCS

При поддержке:



messe frankfurt

Журнал «Автомастер» 5 (29)-2019

Собственник и издатель: ТОО «Нувэль Казахстан»

Журнал зарегистрирован в Агентстве Республики Казахстан по связи и информации.

Свидетельство: №14625-Ж от 11.11.2014 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Сарсенбаева, 7

Главный редактор — Дмитрий Саблин

Связь с редакцией:

+7 727 296-98-09, info@a-master.kz

Тираж — 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

Обозреватели и авторы номера:

Андрей Сафонов, Серик Туленов, Михаил Логинов

Рекламный отдел:

Казахстан, г. Алматы, ул. Попова, 19, оф. 304.

Рекламные материалы, отмеченные словом «Реклама», и статьи с пометкой PR публикуются на платной основе.

Отдел распространения:

+7 727 260-85-27.

Журнал распространяется на платной и бесплатной основе. Если Ваш бизнес связан с автомобилями или автосервисом и Вы заинтересованы в том, чтобы получать наш журнал бесплатно, пришлите заявку на e-mail: info@a-master.kz.

Бесплатная доставка осуществляется в пределах г. Алматы.

Отпечатано: Print House Gerona

Казахстан, г. Алматы, ул. Сатпаева, 30а/3, оф. 124

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных статей, рекламных модулей и качество рекламируемых товаров/услуг. Рукописи не возвращаются и не рецензируются.

Ответственность за использование фотоматериала в рекламных статьях несет рекламодатель. Перепечатка материалов в печатной прессе разрешена со ссылкой «...по материалам журнала «Автомастер» (www.a-master.kz).

В сети Интернет перепечатка разрешена только при условии сохранения активной ссылки на источник: «...по материалам журнала «АВТОМАСТЕР». Название журнала должно включать гиперссылку на www.a-master.kz

Nouvelle Kazakhstan ©2019



MIMS AUTOMEХАНИКА 2019

На двадцать третьей международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika в Москве журнал «Автомастер» был представлен собственным стендом. Однако, конечно же, основным мотивом присутствия на выставке был интерес к ее обширной экспозиции. С частью из огромного числа представленных новинок мы хотим ознакомить и наших читателей.



ПЕРВАЯ ШИННАЯ ВЫСТАВКА

В Алматы с 17 по 19 октября прошла Первая Казахстанская международная выставка шин и шиномонтажного оборудования KazTyreExpo, ставшая площадкой для поиска деловых партнеров, общения и расширения знаний об отрасли.



ШАРЛЬ ВЕЙМАН: КУЗОВА БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НЕДОРОГО

Герой сегодняшней статьи плотно занимался автомобилями недолго — около десяти лет, да еще и в тяжелые годы после Первой мировой войны. Тем не менее он не только сумел заработать на этом, но и обессмертил свое имя, предложив оригинальную конструкцию автомобильного кузова, одновременно недорогого, простого в изготовлении и превосходящего традиционную деревянную «какету» по многим показателям.



ОТ СЦЕПЛЕНИЯ ДО СВЕТА

В начале сентября в Алматы технический тренер компании Valeo Пиэтр Сигунов провел продуктовый семинар, на котором продавцы-консультанты розничных магазинов, механики, мастера-приемщики СТО ознакомились с обновлениями ассортимента продукции и узнали много полезного о техническом устройстве новинок.



В ОТВЕТ НА СОБСТВЕННЫЙ ВЫЗОВ

В этом году исполнилось 15 лет со дня основания крупнейшей казахстанской оптово-дистрибьюторской компании Phaeton DC. Данное событие послужило поводом к встрече нашего корреспондента с директором компании Маратом Шотбаевым.



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ!



САЙТ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА КАЗАХСТАНА

Новости от производителей автозапчастей, инструмента и расходных материалов

Информация о проводимых акциях, презентациях, семинарах

В журнале публикуются открытые вакансии в сфере автобизнеса

Новости на рынке специализированного инструмента, оборудования и специальной одежды

Статистика продаж официальных дилеров

Мастер-класс для работников автосервиса

ЧИТАЙТЕ КАЖДЫЙ
НОМЕР ЖУРНАЛА
«АВТОМАСТЕР»
НА САЙТЕ
В PDF-ФОРМАТЕ

WWW.A-MASTER.KZ



НОВОСТИ

НОВОСТИ

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Стремясь завоевать лидерскую позицию в сегменте производства 48-вольтовых литийионных аккумуляторов, компания Bosch заключила соглашение о долгосрочном стратегическом сотрудничестве с Contemporary Amperex Technology Co. Limited (CATL).



С конца 2018 года компактные 48-вольтовые батареи Bosch с пассивным охлаждением производятся в Китае, но компаньоны намерены разработать еще более эффективные и в то же время недорогие аккумуляторы для массового использования в гибридных силовых установках и в электротранспорте.

Обратившись к сотрудничеству с CATL, Bosch избавил себя от необходимости самостоятельно производить ключевой элемент батарей – аккумуляторные ячейки. В свою

очередь, для CATL соглашение выгодно с точки зрения расширения производства – сейчас компания строит завод в городе Эрфурте (Германия).

Стоит отметить, что новый 48-вольтовый стандарт получает все большее распространение у автомобилестроителей, производящих легковые машины. И Bosch уже сейчас предлагает для стандарта не только аккумуляторные батареи, но и преобразователи постоянного тока и мотор-генераторы.



ШИНЫ NOKIAN «MADE IN USA»

В начале октября финский концерн Nokian Tyres открыл свой третий завод. Предприятие в городе Дейтоне (штат Теннесси, США) имеет площадь 77 тыс. кв. метров, а его проектная мощность – 4 млн шин в год.



Сейчас завод работает в тестовом режиме, коммерческий пуск, как ожидается, состоится в начале 2020 года. Площадка будет обеспечивать шинами для легковых автомобилей, внедорожников и легких грузовиков рынок Северной Америки, где за счет этого планируется за 5 лет вдвое увеличить продажи.

Завод запустила международная команда специалистов – сотрудники финского офиса Nokian Tyres, американцы и россияне. Кстати говоря, специалисты из США, готовясь приступить к своим обязанностям на новом заводе, стажировались на заводе во Всеволожске (Россия).



Другие материалы
в этой рубрике

Текст: Андрей Сафонов, фотоматериал редакции

ПЕРВАЯ ШИННАЯ ВЫСТАВКА

В Алматы с 17 по 19 октября прошла Первая Казахстанская международная выставка шин и шиномонтажного оборудования KazTyreExpo, ставшая площадкой для поиска деловых партнеров, общения и расширения знаний об отрасли.

Экспозиция разместилась в одном из павильонов выставочного центра «Атакент». Здесь была представлена продукция компаний из Индии, Китая, Нидерландов, ОАЭ, России и Сербии.

В выставке приняли участие и крупные казахстанские дистрибьюторы: представитель брендов Continental, Michelin, BFGoodrich, Barum, Tigar, Matador, Power Trac – компания «Шин Line»; официальный дистрибьютор брендов Yokohama и Triangle – компания Daco Motors Kazakhstan. Шины для легковых и грузовых автомобилей показала компания «Казшинторг».

Один из крупнейших поставщиков шин, камер, комплектов колес, дисков и осей – компания Bohnenkamp продемонстрировала продукцию, выпускаемую под брендами BKT, Kenda, Deestone, Starco, Windpower, Nexen и другими. Сербская компания Trayal Corporation показала в Алматы шины для промышленных машин, сельхозтехники, велосипедов и скутеров. Гости из Индии, представители компании Unipatch Rubber, привезли материалы для ремонта шин и камер, их соотечественники из Adver Tyre Tube India Pvt LTD показали бутиловые камеры Inner, представленные в широком диа-



пазоне размеров. Широкий спектр шиномонтажного и балансировочного оборудования, представленный в различных ценовых категориях, показала известная казахстанская компания Alfa Equip, много лет успешно работающая на отечественном рынке и зарекомендовавшая себя как надежный, компетентный

поставщик высококачественной техники. В рамках мероприятия состоялись различные тематические презентации, прошел практический семинар по шиноремонтным материалам и технологиям. Оживил обстановку розыгрыш сертификатов, предоставляющих право покупки шин со скидкой.



MIMS

AUTOMECHANIKA 2019

На двадцать третьей международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika в Москве журнал «Автомастер» был представлен собственным стендом. Однако, конечно же, основным мотивом присутствия на выставке был интерес к ее обширной экспозиции. С частью из огромного числа представленных новинок мы хотим ознакомить и наших читателей.

MEYLE

Основная миссия компании – улучшить жизнь, сделать ее более комфортной. Поэтому на выставке были продемонстрированы решения, упрощающие работу механиков СТО и экономящие их время. Представитель компании Meyle Ева Шиллинг вместе с техническими экспертами подробно рассказала о новейших разработках компании.

Прежде всего специалисты представили набор для замены промежуточной опоры карданного вала (подвесной подшипник) на Volkswagen Tiguan. Особенность обслуживания данного вала в том, что если выходит из строя промежуточная опора, то в оригинальной версии необходимо менять весь вал. Это очень недешево. Инженеры Meyle тщательно изучили наиболее критичные участки вала, ими оказались муфты и промежуточная опора. Замена только этих трех составляющих обеспечивает экономию в ремонте на 70%, именно поэтому был разработан комплект замены промежуточной опоры. В упаковке присутствует инструкция по замене этих компонентов, а видеоверсия процесса замены выложена для механиков в YouTube.

Интересна и новая генерация тормозных дисков и колодок Meyle-PD, которую сотрудники компании представили на выставочном стенде. Диски получили улучшенное цинковое напыление, а тормозные колодки



ориентированы на динамичный спортивный стиль вождения. Они являются усовершенствованным вариантом колодок 350 Meyle-PD, но отличаются от прототипа еще меньшей шумностью и напылением, помогающим колодкам точнее приработаться к диску без процедуры обкатки.

Отвечая на вопрос корреспондента журнала о том, какие правила должны выполнять мастера при замене колодок и дисков, технический специалист компании Meyle Патрик Студеманн подчеркнул значимость в этом чистоты и внимательности. То есть важно чистить весь узел, прилегающие детали и обращать внимание на состояние резиновых деталей. Как отметил специалист, делает это только половина мастеров сервиса, причем такая ситуация наблюдается во всем мире.

Посетители стенда могли ознакомиться также с новой версией поперечного рычага Meyle-HD для переднеприводных автомобилей BMW и Mini. Запчасть изготовлена из алюминия, в наборе имеются сменный усиленный шарнир, сайлентблоки и крепежные материалы. Производитель подчеркивает, что данная версия рычага отличается еще большей долговечностью и сниженным весом, почти на килограмм.

Здесь же можно было увидеть такой же рычаг, но напечатанный на 3D-принтере. Пока он представлен лишь как



демонстрация технологических возможностей компании, но такое футуристичное изделие вполне можно использовать в конструкции современного автомобиля. Прочность и рабочие характеристики данного рычага проверялись независимым институтом в Германии, который подтвердил его пригодность. Изделие уже производится на заказ небольшими партиями, главным образом потому, что процесс печати занимает много времени: один экземпляр изготавливают около двух суток. Стоимость тоже выходит немаленькая – 4,5 тысячи евро. Поэтому такие рычаги пока находят применение лишь в автоспорте, спорте высоких достижений.

Были показаны на стенде и инновационные сайлентблоки для задних поперечных рычагов BMW 5–7-й серий, X5 и некоторых моделей Audi. Эти блоки получили награду на выставке Automechanika в Германии.

Все желающие могли попробовать осуществить замену сай-

лентблока, чтобы понять преимущества новинки. В оригинале весь рычаг представлен в сборе, сайлентблоков для замены нет. То есть замена двух рычагов обходится в 1000 евро. Решение же компании Meyle позволяет выпрессовать разрушенный или деформированный сайлентблок и заменить его без повреждения алюминиевой гильзы за счет наличия на детали специального шлица. Механику при запрессовке детали необходимо лишь учитывать предписанное положение установки. Хорошая новость состоит в том, что компания планирует вскоре расширить ассортимент таких сайлентблоков для различных моделей автомобилей.

Помимо этих новинок посетители стенда компании Meyle смогли ознакомиться с ремкомплектom Meyle-Original, содержащим ступицу с установленным подшипником, а также с широким ассортиментом датчиков выхлопной системы и с комплектами для замены масла. ☺





РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ

РЕПОРТАЖ



CTR

Компания анонсировала две партнерские программы. Первая – «Сертифицированные станции технического обслуживания» – интересна тем, что по ней СТО смогут предоставлять клиен-

там гарантийный срок в 2 года (или на 40 тыс. км), получить расширенную гарантию и маркетинговую поддержку от CTR, компенсацию стоимости работ, бонусы и бесплатные технические тренинги.

Чтобы стать участником

данной программы, необходимо приобретать запчасти CTR у официального дистрибьютора, иметь не менее трех подъемников, стенд регулировки схода-развала, оборудование диагностики и замены подвески и рулевого управления, программное обеспечение с историей обслуживания автомобилей. Подробности участия в программе можно найти на сайте ctr.co.ru, там же можно оформить заявку.

Вторая программа – «Локальный партнер» – позволяет продавцам запчастей напрямую работать с местным официальным дистрибьютором, получая такие преференции, как скидки на запчасти и возможность накапливать баллы на специальном электронном портале, затем обменивая бонусы на рекламную продукцию, подарки и инструмент.

Станции, нуждающиеся в консультационной и образовательной поддержке специалистов CTR, смогут получить ее как дистанционно, так и в ходе проведения локальных тренингов и семинаров. Но главное, по мнению представителя компании Павла Никитина, уже сейчас, работая с автомобилями, неукоснительно соблюдать рекомендации производителя по установке деталей, благо инструкциями крупные компании, изготавливающие запчасти, свои продукты сопровождают. Кроме того, руководства по установке есть и на сайтах.

CARBERRY

В 2016 году компания создала линейку из шести брендов, которые уже достаточно известны на европейском рынке: Blitz, TORR, Haft, Green Filter, Free-Z, Fixar. Они представляют собой обширный ассортимент – более 10 тысяч артикулов в таких товарных группах, как тормозные системы, радиаторы, амортизаторы, трансмиссия, фильтры и детали подвески. Помимо этих шести марок в линейке компании недавно появились еще автолампы и щетки стеклоочистителя, а также расходные материалы. Эта продукция выходит на рынок под брендом Carberry.

Ассортимент максимально покрывает запросы парка автомобилей европейских и азиатских марок. Компания производит продукцию более чем на 30 самых современных производственных площадках и обладает широкой сетью складов на территории России.

К новинкам также можно отнести тормозные шланги, при производстве которых используется технология двухслойного армирования с применением комбинации текстильных и



PVA-волокон, что обеспечивает шлангам должную прочность. Стойкость изделий как к максимально низким, так и к высоким температурам обеспечивает использование специальной резины (EPDM). Каждый шланг проходит на производстве проверку избыточным давлением. Эта продукция предназначена для BMW X5 и Audi Q7.

В ассортименте группы «Пневмоподвеска» компания реализует пневмоамортизаторы и пневмоподушки. Технология армирования пневморукава позволяет достичь его максимальной надежности в самых сложных условиях эксплуатации. В этой группе товаров можно увидеть продукцию для Toyota Land Cruiser Prado и Mercedes ML/GL.

В специальной линейке High Carbon компания выпускает перфорированные тормозные диски, призванные обеспечивать эффективное торможение при экстремально высоких нагрузках. От стандартных тормозных дисков они отличаются вентиляционными каналами, оптимально охлаждающими диск.

Продукция предназначена для автомобилей BMW X5, X6, Toyota Land Cruiser и Mercedes.

Подшипники ступиц производятся Carberry на высокоточном оборудовании с использованием высококачественной легированной конструкционной стали с обработкой деталей токами высокой частоты для достижения максимальных прочностных характеристик. При формировании изделий используются специальные алмазные резцы. Это позволяет добиться максимальной надежности подшипника Haft. В комплекте с ним поставляются все необходимые для замены детали. Изделие адресуется автомобилям KIA Rio, Mazda, Renault Clio/Megane/Logan, Sandero и Mercedes.

Под торговой маркой Blitz недавно началось производство тормозных суппортов для Audi A4, A6, VW Passat и Opel Astra. Среди новинок Fixar преобладают сайлентблоки и втулки стабилизатора – 48 артикулов, а также 35 рычагов подвески и 30 тяг стабилизатора. Детали используются в подвеске таких популярных автомобилей, как Toyota Land Cruiser Prado 150,



Auris/Avensis/Rav4, BMW X5/X6, Hyundai и KIA Sportage.

Среди новинок термостатов Free-Z можно найти позиции на популярные модели европейских, корейских и японских автомобилей, таких как Audi, KIA, Mercedes-Benz, Renault и Nissan. Специалистами было принято решение провести ребрендинг вентиляторов и радиаторов FREE-Z, изменив дизайн упаковки. Поэтому в течение некоторого времени в продажу будут поступать товары как в старой, так и в новой упаковке.

Бренд Green Filter существенно пополнился новыми позициями: воздушные фильтры – 38 новых артикулов, салонные фильтры – 29 новых артикулов, масляные фильтры – 16 новых артикулов, топливные фильтры – 36 новинок.

Более 50 деталей системы трансмиссии, выпускаемых под брендом Haft, уже доступны для заказа, и еще столько же появится в продаже в ближайшее

время. С учетом новых позиций ассортимент продукции Haft составит более 650 артикулов. Выпускаемые компанией Carberry компоненты трансмиссии предназначены для установки на автомобили Land Rover Freelander II, Mercedes W164/W251, Hyundai i30, KIA Ceed, Renault Logan/Sandero/Stepway, Lada Largus, Hyundai Accent/Solaris/Elantra/i30, KIA Ceed/Cerato/Rio и Ssang Yong Actyon/Rexton/Kyron.

Под маркой Torr в продажу поступили пневмобаллоны для BMW X5, Mercedes ML/GL, Toyota Land Cruiser Prado, VW Touareg, Audi Q7, Porsche Cayenne, а также для многих других распространенных марок автомобилей, использующих пневмоамортизаторы.

Для удобства сотрудничества компания Carberry предлагает клиентам веб-сайт, горячую линию, каталоги, подбор онлайн. Специалисты также проводят региональные семинары и вебинары.



РЕПОРТАЖ



ZF

Компания показала двухмассовый маховик, изготовленный с учетом выполнения новых задач – разработанный под двигателя с системой «старт-стоп». В нем работает так называемый центробежный тормоз, отличающий новинку от привычного двухмассового маховика, в котором с остановкой двигателя обе массы возвращаются в нулевое положение.

Тормозная лента центробежного тормоза в новом маховике зажимает вторичную массу в том положении, в котором она пребывала в момент выключения двигателя. Это предотвращает быстрый износ узла, работающего в режиме «старт-стоп», так как устраняются ударные нагрузки. Кроме того, новый маховик значительно компактнее обычного.

На стенде компании демонстрировались также варианты амортизаторов CDC (Continuous Damping Control) с электронной регулировкой жесткости – с внешним управляющим клапаном и со встроенным управляющим клапаном, находящимся с поршневой группе.

Появившись в 1996 году, амортизаторы с электронным контролем демпфирования стали прерогативой люксовых автомобилей. Сейчас же они особенно распространены как дополнительная опция в моделях массового среднего сегмента. Полезно знать, что если в автомобиле с завода установлены CDC, то заменить их на обычные амортизаторы не получится, так как электронный контроль демпфирования связан с бортовым компьютером автомобиля.

В отличие от обычного амортизатора, где рассматриваются две рабочие характеристики – сжатие и отбой, в амортизаторах CDC возникает практически бесконечное число показателей, так как клапаны на каждом колесе будут срабатывать по-разному в зависимости от дорожного покрытия, боковых ускорений и еще целого ряда факторов. Пороги срабатывания электронно контролируемых амортизаторов задаются автопроизводителями, от которых поступает и программное обеспечение продукта.

С одной стороны технология CDC оказалась довольно просто воплощаемой, с другой – приносящей небывалый уровень комфорта. Поэтому сейчас она приходит уже и в грузовой транспорт, где водитель проводит за рулем много часов подряд. Более того, именно в большегрузном транспорте такие амортизаторы проявляют наивысшую степень продуктивности. Представьте себе крупный автобус на трассе в степи под сильными порывами ветра. В такой ситуации водителю очень помогает электроника, организовывающая противодействие ветру. Водитель не чувствует на руле никакого дискомфорта, ему не приходится «ловить» машину и возвращать ее в полосу. Сейчас электронные амортизаторы, производимые ZF, ставятся уже не только на легковые и грузовые машины, но и на поезда. Более того, помимо шасси, амортизаторами с электронным контролем демпфирования оборудуются отдельно еще и кабины грузовиков.

Демонстрируемые на выставке амортизаторы ZF имели гальваническое покрытие, выгодно отличавшее их от окрашенных «собратьев». Такое покрытие лучше защищает амортизатор от коррозии, оно хорошо противостоит химическому и механическому воздействиям.

Бренд TRW, вошедший в состав концерна ZF



в 2015 году, всегда был силен в производстве компонентов тормозной системы. На выставке брендом были представлены тормозные колодки Electric Blue для электромобилей. У них особые параметры по шумности, так как электромобили априори тише транспорта с ДВС. Состав фрикционного материала этих колодок подобран таким образом, чтобы, во-первых, издавать меньше шума, а во-вторых, чтобы в процессе работы не выбрасывать токопроводящую пыль со стальными опилками, что критично для электромобиля. На сегодня в портфеле бренда

содержится 21 артикул колодок Electric Blue для 25 марок автомобилей.

Но самым главным экспонатом ZF был впервые демонстрируемый в России электропривод, применяющийся как в гибридном варианте автомобиля, так и в чисто электрическом. Гости стенда могли хорошо рассмотреть все базовые элементы привода – зарядную вилку; силовой аккумулятор; инвертор, преобразующий постоянный ток в переменный; вспомогательный аккумулятор; мотор-рекуператор, который является также стартер-генератором; обогреватель и соединяющий всю схему кабель. Ⓜ



BORGWARNER

Центральными элементами в экспозиции компании традиционно стали турбокомпрессоры, термостаты и клапаны EGR. Но помимо них в этом году компания представила еще и вискомуфты, главным образом для внедорожников, грузового транспорта и сельхозтехники. В ассортименте компании присутствуют также термостаты, вентиляторы и приводы вентиляторов, муфты AWD и насосы для них, а также многое другое.

Отдел продукции для послепродажного обслуживания был открыт в компании лишь три года назад, до этого BorgWarner занималась исключительно поставками на первичную комплектацию. Поэтому процесс вывода новых групп товаров на вторичный рынок сейчас активно набирает обороты, довольно серьезное время занимает процедура сертификации – около двух месяцев. Ⓜ





РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ

РЕПОРТАЖ



КУВ

Стенд именитой компании был одним из самых ярких и наверняка наиболее посещаемым. Во многом благодаря акценту на спортивном направлении в выпускаемой продукции и возможности пообщаться с чемпионами – российским автогонщиком Виктором Шайтаром и ведущим российским дрифтером Георгием Чивчяном. Спортсмены непринужденно и с юмором отвечали на вопросы гостей стенда, делились секретами мастерства и охотно раздали автографы.

Как известно, в спорте компания КУВ имеет признанный авторитет. В ее ассортименте присутствуют продукты для автогонок и тюнинга, причем это не только амортизаторы или пружины, но и системы рулевого управления: от традиционных гидравлических до перспек-

тивных электронных. Инженеры компании неустанно занимаются разработкой сложных систем подвески и рулевого управления, плодотворно сотрудничая с ведущими автопроизводителями европейских и азиатских марок.

Именно из спорта в мир серийных машин приходят новейшие конструкции, такие, например, как электроусилитель руля КУВ S-EPS. Свыше 60% автомобилей, участвовавших в гонке «24 часа Ле-Мана», имели рулевое управление именно этой конструкции. Кроме того, КУВ S-EPS используется в ралли-кроссе и дрифт-сериях.

В этом году российские пилоты команды SMP Racing на прототипе BR1 с электроусилителем КУВ завоевали в гонке «24 часа Ле-Мана» бронзу, что тоже послужило побудительным мотивом показать спортивное направление в разработках компании, представив на стенде спортивный болид BR1 и систему S-EPS, которая, по отзывам специалистов, отличается надежностью и легкой настройкой.

В серийных же автомобилях с 2014 года начали устанавливать еще одну новацию КУВ – систему без механической связи между рулем и колесами Direct Adaptive Steering (DAS), которую можно встретить в Infiniti Q50. В 2017 году вышло второе поколение этой системы, которым комплектуется ряд новейших моделей Nissan. Технология, несомненно, является уверенным шагом на пути к автономному вождению.

Сейчас компания КУВ готовится к тому, чтобы начать продажи деталей рулевого управления и подвески на рынок постгарантийного обслуживания в Европе и в странах Таможенного союза. Как ожидается, здесь они будут пользоваться спросом.

По темпам развития рулевое управление является наиболее динамично развивающимся сектором, так как мировая тенденция в автопроизводстве диктует тесную взаимосвязь электронных систем транспортных средств.

В экспозиции можно было увидеть весь модельный ряд амортизаторов КУВ, а также прошлогоднюю новинку – усиленную регулирующую подвеску КУВ JAOS Battlez и новинки 2019 года – рулевые тяги, стойки стабилизатора, шаровые опоры и наконечники производства КУВ, которые появятся в ассортименте компании в будущем году.

Помимо этого внимание посетителей к экспозиции привлекали работавшие здесь красивые девушки и энергичная музыка.



ТЕХА

Главным экспонатом компании стала одна из свежих версий сертифицированного в России стенда для калибровки камер и датчиков различных систем легковых автомобилей.

Такой же стенд компания имеет для работы с грузовыми машинами. В варианте для грузовиков на стенде можно настроить боковые камеры, расположенные на внешних боковых зеркалах. Эти камеры отражают ситуацию в слепых зонах.

В отличие от оборудования других производителей стенды Теха настраиваются собственной электроникой. Это важно, так как много времени у механиков занимают именно установка и настройка. Оборудование Теха с помощью измерительных лазеров само учитывает расстояние от переднего бампера, имеет специальный крепеж на задние колеса.

Корректная установка калибровочного оборудования – вопрос чрезвычайно важный. Подтверждением этому может служить недавнее происшествие в Европе, когда из-за неправильно откалиброванного оборудования в автомобиле неправильно сработали тормоза и погиб пешеход. По итогам расследования был обвинен механик, настраивавший тормоз, а не водитель, который в критической ситуации все выполнил правильно, но остановить автомобиль не смог.

После установки стенда с помощью соответствующего программного обеспечения производится калибровка и выдается отчет, который можно не только увидеть на



экране, но и распечатать для клиента.

В экспозиции также присутствовали диагностическое оборудование, установки для перезагрузки системы кондиционирования, оборудование для обнаружения утечек газа. Большинство автопроизводителей сейчас выступают против применения сольвентов при выявлении утечек, так как сольвент разъедает резиновые детали и система теряет герметичность. Вместо этого сейчас используется давно известная нейтральная смесь азота (95%) с водородом (5%), называемая forming gas. Для работы с ней Теха предлагает свое оборудование. Оно может работать с хладагентами R134a, R1234yf и CO₂, выявляя даже самые мелкие утечки.

В линейке диагностического оборудования Теха представила универсальный прибор Axone 5, который предназначается для целого ряда проверок в автомобиле и мотоцикле. Устройство имеет почти 10-дюймовый



экран, 5-пиксельную фотокамеру со вспышкой и автофокусом. Высокая производительность и быстродействие обеспечиваются процессором quad-core ARM Cortex A9. Данный прибор – хороший выбор для тех, кто, желая сэкономить, хочет тем не менее быть докой в диагностике. ☺

VARTA

В качестве новинки компания представила на выставке новую аккумуляторную батарею для грузового транспорта ProMotive AGM (Absorbent Glass Mat – абсорбирующее стекловолокно), которая была показана в прошлом году во Франкфурте.

Этот продукт примечателен тем, что позволяет организовать на борту щедрое энергопотребление с подключением большого числа приборов, включая обогреватель или парковочный кондиционер. Аккумулятор ProMotive AGM разрабатывался с учетом требований и пожеланий ведущих производителей коммерческого транспорта. Поэтому он уже сейчас готов поддерживать инно-





вационные решения, которые станут стандартными в грузовых автомобилях будущего.

В новом аккумуляторе инженеры применили запатентованную технологию PowerFrame, за счет которой обеспечиваются надежный пусковой ток, быстрая перезарядка, устойчивость к вибрациям и коррозии. Благодаря невосприимчивости к тряске батарею можно устанавливать в хвосте рамы. Как заверяет производитель, срок службы новинки в 6 раз продолжительнее, чем у обычных аккумуляторов. На рынке стран Таможенного союза его появление обещали к осени, так как только накануне проведения выставки в Москве завершились тесты с участием автопроизводителей.

Также компанией на выставке были представ-

лены сервисные решения. Информационный портал для владельцев легковых автомобилей, например, предлагает ознакомиться с различными техническими подробностями взаимодействия аккумулятора с системой «старт-стоп». На это стоит обратить внимание, так как замена батареи в автомобиле с такой высокотехнологичной системой представляет определенную сложность. Процедура может занять около часа, так как установку нового аккумулятора нужно прописывать в бортовой электронике, при этом еще и тестируя различные датчики машины.

Недавно на русском языке заработал портал для владельцев грузовых машин. Здесь также можно найти много полезной информации по подбору, обслуживанию аккумулятора, узнать о

его конструкционных особенностях и об эксплуатационных характеристиках.

Стать экспертом по аккумуляторам может помочь Varta Partner Portal. При содействии этого ресурса специалисты СТО могут получить профессиональную поддержку по различным видам и моделям аккумуляторов.

Помимо перечисленного на стенде Varta можно было увидеть аккумуляторы для мотоциклов линейки Powersports с абсорбирующим стекловолокном – AGM Active и AGM High Performance. Первая из моделей допускает установку даже под углом 90 градусов и удовлетворяет дополнительные потребности в энергии, например на обогрев ручек или обеспечение системы безопасности. Вторая модель дает до 20% больше тока холодной прокрутки, поставляется с отдельной емкостью с электролитом и допускает установку под углом 45 градусов.



«ЛУКОЙЛ»

На стенде компании «Лукойл» был представлен перезапуск линейки синтетических масел Genesis. Недавно линейка была расширена вязкостями 5w-50 – для мощных спортивных автомобилей и 0w-20 с применением передовой технологии DuraMax – для автомобилей азиатских марок с двигателями последнего поколения.

Соответственно, с появлением новинок изменилась цветовая схема упаковки масел. Кроме того, на ее обратную сторону были перенесены данные о допусках. Также на упаковке появился QR-код, благодаря которому можно попасть на сайт компании «Лукойл» и ознакомиться со спецификациями продукта или с технической документацией. Код – это одновременно и информаци-

ARNOTT

Эта американская компания занимается производством элементов пневмоподвески для автомобилей европейских и американских марок, таких как Mercedes-Benz, BMW, Audi, Volkswagen, Porsche, Ford, Land Rover, Cadillac, Lincoln, Chevrolet, Jeep, а также для японской марки Toyota (Lexus). Довольно масштабный стенд на выставке в Москве представлял топовые продукты в ассортименте компании. Три основные группы – пневмостойки в сборе, пневмобаллоны и компрессоры подкачки пневмосистем. Были также представлены комплекты для переоборудования, с помощью которых можно вместо пневмосистемы установить традиционную амортизаторную систему.

В качестве новинки была представлена технология компании Arnott, по которой ее партнер – концерн Continental – выпускает прочную армированную многослойную резину, обеспечивающую изделиям надлежащее качество.

Специалисты Arnott самостоятельно разрабатывают и испытывают технологические решения в инженерно-испытательных центрах компании. Понятно, что пневмосистемой оборудуются автомобили высокого класса. Пневмоподвеска обеспечивает водителю и пассажирам особый комфорт и сохраняет необходимый дорожный просвет даже при неравномерной загрузке автомобиля. Однако работа с таким оборудованием и запчастями требует от мастеров сервиса прочных знаний, четкого понимания своих действий, так как ошибки могут обойтись очень дорого.

Установка пневмоподвески, по мнению ее производителя, сейчас уже не требует ни много времени, ни какой-то специальной сноровки. Достаточно внимательно изучить сопроводительные документы, соблюдать последовательность действий и выполнять предписания инструкции.

Обслуживание пневмосистемы Mercedes E-Class, например, занимает 7,5 нормо-часов. Там часто выходят из строя соединения воздушного резервуара с пневмобаллонами. Инженеры компании Arnott предложили решение, совмещающее резервуар и пневмобаллон в одно целое, и таким образом сократили время замены до получаса.

Некоторых автолюбителей и специалистов



наверняка заинтересует программа восстановления, по которой компания Arnott на заводах в Америке дает «вторую жизнь» деталям пневмоподвески. К данному процессу в компании подходят с большой ответственностью, пропуская запчасти через дефектовку, которая, кстати говоря, помогает совершенствовать и качество новых изделий. Анализируя повреждения бывшей в употреблении пневмоподвески, специалисты понимают, на что необходимо обратить внимание, то есть происходит своеобразная работа над ошибками. ©

онная поддержка, и защита от контрафакта. Еще одна мера защиты от подделки – впаиваемая в канистру этикетка. Операцию производят при изготовлении тары на пермском заводе компании, и это позволило «Лукойлу» практически исключить подделку данной продукции. Такую же защиту можно увидеть и в линейках масел «Стандарт», «Супер», «Люкс».

В линейке автохимии компания показала на выставке тосолы, антифризы и омывающие жидкости – летние и зимние.

В Казахстане «Лукойл» имеет представительство и реализация продукции осуществляется через дилерскую сеть. Вся продукция отгружается непосредственно с заводов в Волгограде, Перми и Тюмени (индустриальные масла). В Перми базируется и крупная химическая лаборатория компании. ©





РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ



BREMBO

Самая яркая новинка знаменитого бренда – тормозные колодки Xtra. Они появились в ассортименте компании, чтобы полностью раскрыть потенциал двух серий тормозных дисков – перфорированных Brembo Xtra и слотированных Brembo Max, запущенных в производство два года назад.

Материал BRM X L01, из которого делается фрикционная часть новой колодки, состоит более чем из 30 компонентов. Это позволило наделять продукт таким свойством, как баланс между устойчивостью к износу и комфортным, эффективным торможением. Колодки Xtra прошли всесторонние испытания в лаборатории, на стенде и на полигоне.

Пока новинка представлена сотней наименований, в основном для внедорожников и автомобилей, стоимость которых выше средней, но ассортимент расширяется. Востребованность колодок Xtra прогнозируется как достаточно высокая, так как любители спортивного стиля вождения уже заметили быстрый износ стан-

дартных колодок на дисках Brembo Xtra и Brembo Max.

Вторая новинка – ремкомплекты для суппортов. Это востребованная позиция в линейке продуктов, так как корпус суппорта – вещь прочная и долговечная, а его наполнение выходит из строя гораздо быстрее. В Европе автолюбители даже имеют возможность сдавать старые суппорты в обмен на восстановленные. В пространстве стран Таможенного союза такой обмен невозможен, так как суппорты восстанавливают и проверяют в заводских условиях, а вывозить эти детали за границу союза – значит связать себе руки таможенными процедурами. Поэтому для России, как и для Казахстана, нашли другой способ – реализовывать восстановленные суппорты. Но механики и сами хотели бы ремонтировать суппорты, таким специалистам и пригодится ремкомплект.

В выставке компания участвует уже семь лет, и ее представитель Наталья Елисеева отметила, как изменились вопросы, с которыми обращаются посетители стенда. Раньше, например, люди удивлялись, когда узнавали, что Brembo можно поставить на недорогой автомобиль, даже на Lada. Сейчас клиенты стали более информированными, подготовленными. Представители бренда стали чаще слышать отзывы о конкретных продуктах, о технологиях и о конструкции деталей, люди иногда уточняют уже какие-то технические нюансы.

Помимо новинок на стенде компании были представлены уже известные технологии. Например, тормозные диски с облегченной алюминиевой или стальной ступицей, так называемые плавающие диски, диски с высокоэффективной вентиляцией, а также гидравлические компоненты и тормозная жидкость.



DELPHI

В дни проведения выставки представители Delphi Technologies провели семинар, ознакомивший аудиторию с основными направлениями развития компании в русле актуальных тенденций послепродажного обслуживания автомобилей.

Компания представлена в 150 странах мира, имеет 24 производственные площадки, 2400 сервисных станций и 12 базовых технических центров. Это конвейерный поставщик комплектующих для всех моде-

лей автомобилей и поставщик запчастей для послепродажного обслуживания машин различных классов – от легковых транспортных средств до тяжелой строительной техники.

Согласно приведенным на семинаре данным, около половины автомобилей, которые мы увидим на дорогах к 2030 году, будут или гибридными, или полностью электрическими. При этом около 80% от общего числа по-прежнему будут иметь под капотом бензиновый или дизельный двигатель в качестве основного либо



Алекс Эшмор - руководитель дивизиона «Афтермаркет»

вспомогательного. И в портфеле Delphi Technologies есть предложения для любых из этих вариантов.

Недавно компания пополнила ассортимент продукции почти 2000 новых наименований – компонентами системы управления двигателем и системы впрыска топлива (как бензиновых, так и дизельных), а также другими деталями и комплектами для обслуживания и ремонта автомобилей.

В России компанию Delphi Technologies знают в основном как производителя компонентов систем впрыска дизельного топлива. Однако предложение в контексте дизельной тематики содержит еще и диагностические инструменты, испытательное оборудование и обучающие программы.

В сегменте электронных автокомпонентов в 2018 году компания представила 500 новых позиций – датчики (ABS, кислородные, температурные, положения распределительного и коленчатого валов, расхода воздуха, давления в коллекторе, детонации). Запчасти для ходовой Delphi Technologies поставляет в виде комплектов, содержащих

крепёжные материалы и специальные смазки. В сегменте тормозной системы компания первой предложила запчасти для Audi Q8 и Ford ST.

Рассказывая о работе компании, ее представители руководитель дивизиона «Афтермаркет» Алекс Эшмор и вице-президент подразделения «Афтермаркет Европа» Жан-Франсуа Буверон подчеркнули, что, по данным аналитиков, глобальный рынок постпродажного обслуживания сейчас оценивается приблизительно в 800 млрд евро. Как ожидается, сумма эта будет ежегодно расти на 3%, достигнув к 2030 году 1,2 трлн евро.



Жан-Франсуа Буверон - вице-президент подразделения «Афтермаркет Европа»



CONTINENTAL

Концерн представил на выставке продукцию, выпускаемую его подразделениями. Посетители стенда могли увидеть здесь тормозные системы компании ATE и их компоненты – тормозные диски, колодки, тормозную

жидкость. Здесь же была представлена продукция ContiTech – компоненты привода, клиновые и поликлиновые приводные ремни, ремни ГРМ, а также комплекты.

В качестве новинок в экспозиции можно было рассматривать ремни для так называемых

мягких гибридов, для автомобилей с системой «старт-стоп» и комплекты цепного привода ГРМ.

Черный ремень, спрятанный глубоко под капотом, на первый взгляд не самый интересный предмет для обсуждения, но с точки зрения эксплуатационных качеств изделие это заслуживает внимания. Полиамидная ткань, из которой изготавливается корд, позволяет ремню надежно сотрудничать с самыми мощными двигателями, она выдерживает температуры от -30 по +140 градусов Цельсия. Резиновая же смесь имеет свыше 400 вариантов рецептуры – в зависимости от назначения ремня и условий его работы.

Ремни ContiTech имеют в комплекте пленочные непромокаемые наклейки, в которых мастер может оставлять заметки о пробеге автомобиля, о дате замены ремня и другие важные ремарки.

Для тех, кто не привык



РЕПОРТАЖ



обходиться полумерами, ContiTech предлагает воспользоваться комплектами, в которых вместе с ремнем содержатся натяжные и обводные шкивы, а также компенсаторы натяжения, винты, пружины, подкладные шайбы и инструмент. Те, у кого двигатель зубчатым ремнем приво-



дит в действие водяной насос, наверняка обратят внимание на еще один комплект компании, в который помимо зубчатого ремня входит насос с торцевыми сальниками из карбида углерода и кремния и подшипники повышенной износостойкости.

В ассортименте ContiTech



присутствует также комплект поликлинового ремня с демпфером крутильных колебаний (TSD). Впрочем, ремни, демпферы и обгонные муфты генератора можно приобрести отдельно, как и измерительные приборы или наборы инструментов Tool box.

**MILES**

На стенде динамично развивающегося бренда, появившегося в 2000 году, были представлены такие новинки ассортимента 2019 года, как водяные насосы, катушки зажигания, опоры амортизаторов, пружины подвески и топливные модули.

К выгодным особенностям конструктива водяных насосов Miles относятся точная балансировка крыльчатки, керамический сальник, двухрядный усиленный шарико-роликовый подшипник с уменьшенными радиальным и осевым зазорами. Подшипник не требует смазки в процессе эксплуатации. Специалисты Miles отмечают, что их насосы оказывают меньшую инерционную нагрузку на ремень.

С 2019 года компания начала поставки на рынок стран Таможенного союза топливных насосов – центробежных, роликовых и шестеренчатых, а также модулей и сеток. По мнению представителей компании, их продукция обеспечивает эффективную производительность без пульсаций, она устойчива к перегреву, не боится низкого уровня топлива и загрязнений сетки или фильтра. Материал коллекторов топливных насосов Miles содержит 8% серебра, и это повышает электропроводность, а также обеспечивает лучшую устойчивость к коррозии.



В конструкции опор передних и задних амортизаторов Miles представители компании особо отмечают эластокинематические свойства – высокий момент кручения, оптимальную осевую, угловую и радиальную податливость. В сочетании с прочностью и защищенностью плакированной стали она обеспечивает опорам широкий диапазон работоспособности.

В качестве своих пружин подвески специалисты Miles уверены благодаря тому, что особое внимание уделяют кондициям исходного материала и строго соблюдают технологии производства. В качестве легирующих элементов в изготовлении стали применяются хром и кремний. Пружинная проволока закаляется в масле, фосфатируется, кадмируется и покрывается полимерным составом. Все это наделяет готовое изделие способностью долго работать даже в суровых погодных-климатических условиях.

В еще одной новой товарной группе Miles – четыре типа катушек зажигания стержневого типа, индивидуальные двухискровые, модули зажигания и распределительные катушки. Они предназначены для наиболее популярных марок и моделей автомобилей. Специалисты компании характеризуют катушки как устойчивые к перегреву (до 180 градусов Цельсия). Провода увеличенной толщины обеспечивают изделиям высокую надежность и производительность. Многослойный сердечник катушек состоит из тонких стальных пластин, плотно подогнанных друг к другу.

Помимо запчастей компания Miles предлагает участие в партнерской программе для станций техобслуживания и розничных торго-



вых точек. В нашей стране продажа продукции из ассортимента компании Miles осуществляется представителями дистрибьюторской группы Auto Distribution Central Asia (ADCA).

MASUMA

Известная и популярная как в России, так и в Казахстане компания производит запчасти для автомобилей европейских и японских марок. Из новинок она представила на выставке галогеновые, ксеноновые и светодиодные лампы, ролики и натяжители ременного привода, а также комплекты цепей ГРМ.

Галогеновые лампы головного освещения Masuma CLEARGLOW выпускаются компанией с цоколями H4, H7, HB3, HB4, H11, H3 и H1. Представители компании утверждают, что работать эти лампы могут до 1000 часов, и предоставляют на них годовую гарантию. Благодаря светло-желтому свету лампы помогают хорошо видеть дорогу не только в темное время суток, но и в непогоду.

Ксеноновые лампы головного освещения Masuma Xenon HID Bulb White Grade 5000k имеют цоколи D25, D2R, D4S и D4R. По сравнению со штатными ксеноновыми OEM-лампами Xenon White Grade ярче. Производитель





РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ
РЕПОРТАЖ



утверждает, что при соблюдении правил эксплуатации эти лампы могут работать до 3000 часов. На них также распространяется годовая гарантия.

Натяжители ремня и обводные ролики Masuma производятся из прочных, износостойких материалов, что позволяет им проходить до 80 000 км. Немаловажно и то, что компания изготавливает на собственных заводах высокоточные подшипники, работающие на высоких оборотах и не боящиеся перепадов температур.

Для комплексного обслуживания газораспределительного механизма компания выпускает наборы, содержащие цепи, башмаки натяжителя, успокоители цепи, звездочки распределительного и коленчатого валов и прочие необходимые для замены детали. На основании проведенных испытаний ресурсность комплекта оценивается производителем в 200 тыс. километров. На комплект предоставляется двухгодичная гарантия (или 80 тыс. км).



MITASU

Компания представила в экспозиции моторные и трансмиссионные масла, а также универсальные жидкости. Посетители стенда могли подробно ознакомиться со свойствами моторных масел линейки Platinum или, например, узнать о преимуществах технологии Moly-Trimer, которая наделяет масло соединениями органического молибдена. Частицы этих соединений заполняют собой дефекты в трущихся поверхностях металла, образуя сверхтонкую пленку с низким коэффициентом трения.

Синтетическое масло Mitasu Hybrid Moly-Trimer SM 0W-20 производитель называет идеальным продуктом для автомобилей с гибридной силовой установкой, рекомендуемым к всепогодному использованию.

Синтетическое моторное масло Mitasu Special F 5W-30 имеет пролонгированный интервал замены, поэтому на канистре можно заметить обозначение Long Life. Это масло производитель адресует современным бензиновым и дизельным двигателям, моторам, работающим на смеси дизельного и биотоплива, а также двигателям, использую-

щим сжиженный нефтяной газ (LPG), оборудованным каталитическими нейтрализаторами и сажевыми фильтрами.

Отдельный вид продукции в ассортименте Mitasu – трансмиссионная жидкость ATF (Automatic Transmission Fluid). По сути это вид высокоиндексного масла, которое выступает в качестве части механизма АКПП, передавая через гидротрансформатор крутящий момент от коленвала двигателя к валу коробки передач. Ввиду столь ответственной миссии жидкости требования к ее качеству даже выше, чем к смазочным материалам.

Компания предлагает широкий выбор жидкостей ATF на синтетической и полусинтетической основе. Продукция соответствует требованиям Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Mercedes-Benz, Volvo и других автопроизводителей.

Многоцелевая синтетическая низковязкая жидкость для автоматических трансмиссий последнего поколения MJ-325 Mitasu Low Viscosity MV ATF несет в себе присадки, позволяющие ей работать в автоматических трансмиссиях широкого круга европейских, азиатских, американских легковых автомобилей, минивэнов и SUV, в том числе



оборудованных секвентальными электронно управляемыми АКПП с возможностью ручного переключения передач.

Еще одна синтетическая жидкость – Mitsu ATF 9 HP – предназначена для современных автомобилей, оснащенных 9-, 8- и 6-ступенчатыми автоматическими трансмиссиями кон-



церна ZF. Она изготовлена с использованием полиальфаолефинов (PAO) по технологии, запатентованной японской корпорацией Mitsui Chemicals. Жидкость отличается высокой текучестью при низких температурах и стабильностью вязкостных свойств в течение всего эксплуатационного периода. Ⓜ

ROWE

Ассортимент продукции этой компании включает в себя моторные, трансмиссионные масла и масла для гидросистем, промышленные смазочные материалы, топливные присадки и антифризы, тормозную жидкость, средства защиты от обледенения стекол, а также различные продукты для ухода за автомобилем.

В экспозиции выставки Rowe демонстрировала серию гоночных масел, так как компания планирует вскоре развернуть в России маркетинговую активность именно по спортивному направлению. В Германии такая работа ведется уже несколько лет, в частности налажено сотрудничество с концерном BMW, с командой Porsche.

Моторное масло SYNT DPF 5W-30 было специально разработано для бензиновых и дизельных двигателей с системами нейтрализации отработавших газов, с сажевыми фильтрами, с турбонаддувом и пролонгированным интервалом замены. Оно изготовлено на основе специальной композиции из HC-synthese масел и синтетических полиальфаолефинов, а также из самых современных мало-зольных присадок. Данное масло согласно предписаниям производителя может использоваться в транспортных средствах с бензиновыми и дизельными двигателями.

Моторное масло SYNT RS HC-C4 5W-30 представ-



ляет собой продукт, созданный на основе гидрокрекинговых базовых масел, разработанный для бензиновых и дизельных двигателей, в том числе с турбонаддувом. Благодаря низкому содержанию сульфатной золы и стабильному показателю высокотемпературной вязкости оно соответствует спецификации ACEA C4. Кроме того,

по мнению производителя, за счет сниженного содержания сульфатной золы масло щадит сажевый фильтр.

Демонстрировавшееся на выставке высокопроизводительное моторное масло SYNT RS HC 0W-20 разрабатывалось для новейших бензиновых двигателей. Оно изготавливается на основе



РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ
РЕПОРТАЖ



композиции HC-Synthese масел и синтетических полиальфаолефинов. Масло отвечает требованиям спецификаций API SM/SN и ACEA A5/B5. Используется оно в автомобилях Mazda и Toyota, а также в транспортных средствах европейских и американских производителей.

Компания представила в Москве и антифризы. Hightec Antifreeze AN 13 – это продукт премиум-класса новейшего поколения, созданный на основе моноэтиленгликоля и глицерина без нитритов, аминов и фосфатов. То есть к числу его достоинств относятся сохранение алюминиевых и чугунных блоков двигателей и щадящее воздействие на окружающую среду. Этот антифриз разрабатывался специально для удовлетворения требований новейшей спецификации охлаждающих жидкостей Volkswagen G13 (TL 744-J). Поэтому продукт обладает совместимостью со спецификациями G12++/G12+ (TL 774-G/-F) и не только хорошо справляется с отведением тепла, но и обеспечивает надежную защиту двигателя от образования пены и отложений.

Концентрированный антифриз премиум-класса Hightec Antifreeze AN 12++ представляет собой современный продукт с пролонгированным действием, созданный на основе моноэтиленгликоля. Согласно предписаниям производителя он используется во многих бензиновых двигателях.

В столице России работает представительство Rowe, продукция же компании производится в городах Вормс и Бубенхайм (Германия). Посетители стенда компании могли совершить здесь виртуальную экскурсию по заводу с помощью 3D-очков, чтобы вочию убедиться в изготовлении продукции на современном крупном предприятии.



Fenox

Одним из самых заметных, ярких и посещаемых на выставке был стенд белорусской компании Fenox, выпускающей автокомпоненты для основных систем автомобиля: тормозной, электрической, охлаждения, а также для под-

вески, трансмиссии и рулевого управления.

В выставке MIMS Automechanika Moscow компания принимает участие каждый год, и в столице России ее неплохо знают. На стенде Fenox непрерывно происходили деловые встречи

и проводились переговоры.

Компания начинала свой путь как производитель гидроцилиндров для автомобиля VAZ-2105. Эта запчасть во времена дефицита автокомпонентов позволила компании за несколько лет существенно нарастить производственные мощности и расширить ассортимент. Сейчас потребности Fenox обеспечивают 12 заводов в Беларуси, Германии и России. Компания фокусирует внимание на продукции для так называемых народных марок автомобилей и своим ассортиментом на 95% закрывает потребности этого автопарка, состоящего из европейских, азиатских и российских брендов.

В Казахстане реализацией продукции Fenox занимаются два основных дистрибьютора. В беседе с корреспондентом журнала представитель белорусской производственной компании назвал рынок нашей страны сложным, но интересным, очень чувствительным к цене.



HITACHI-HUCO

На выставке компания Hitachi Automotive Systems Espelkamp представила на своем стенде новые блоки управления топливными насосами для автомобилей, выпускаемых ведущими европейскими автопроизводителями. До недавних пор такие блоки были редкостью для вторичного рынка.

В числе других продуктов, представленных на выставке, компания показала катушки зажигания, насосы высокого и низкого давления, датчики расхода воздуха. Запчасти компания производит в основном для европейских и японских автомобилей.

Продукция компании интересна тем, что специалисты Hitachi не всегда идут проторенной дорогой и перенимают конструктив оригинальных деталей. Например, на представленном в экспозиции Hitachi экземпляре оригинального блока видно круглое сечение проводов, которые в ходе эксплуатации ломаются, а инженеры Hitachi вместо этого предложили вариант с проводной шиной, вовсе не подверженной износу или поломке.

Многих посетителей экспозиции заинтересовали позиции по топливной системе, в частности топливный насос высокого давления двигателей Volkswagen с непосредственным впрыском. Насос этот поставляется на конвейер автопроизводителя и поступает на рынок постпродажного обслуживания.

Также компания производит насосы низкого давления, различные датчики, реостаты печек, регуляторы скорости

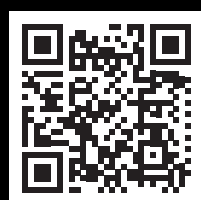
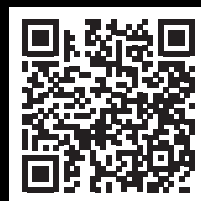


вращения вентиляторов, дроссельные заслонки.

Все представленные на выставке продукты, конечно же, являлись моделями последней генерации. Обновление их конструкции и функционала идет в ногу с запросами автопроизводителей.

Еще один продукт из числа прогрессивных технических решений – блоки управления свечами накалывания. Если до недавнего времени такие свечи прогревали цилиндры только перед пуском, то сейчас они действуют во время работы двигателя и еще около 3 минут после остановки двигателя, обеспечивая бесстрессовый, плавный режим работы и снижая вредные выбросы в атмосферу.

К сильным сторонам своей деятельности и к числу преимуществ компания относит динамичную и гибкую политику, позволяющую оперативно реагировать на запросы рынка и удовлетворять пожелания клиентов, интегрируя их в продукты и сервисы. Благодаря стратегии двух брендов компания может предложить клиентам широкий ассортимент оригинальных запчастей с 5-летней гарантией.



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ!



РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ

FUCHS

На стенде немецкой группы компаний Fuchs, которая более 85 лет занимается разработкой, производством и сбытом смазочных материалов, была представлена линейка моторных и трансмиссионных масел, а также антифризы и жидкость гидроусилителя рулевого управления для легкомоторных транспортных средств.

Продукция для рынка стран Таможенного союза производится компанией в Германии и в России (г. Калуга), но в целом Fuchs имеет более 30 заводов по всему миру. В Германии базируется и собственная химическая лаборатория компании, разрабатывающая новые продукты, соответствующие требованиям автопроизводителей и представителей различных сфер индустрии.

От иных производителей смазочных материалов компания отличается тем, что не занимается добычей нефти, концентрируя усилия исключительно на производстве и реализации продукции. Fuchs производит свыше 10 000 наименований продуктов в шести основных направлениях: смазочные материалы для автомобилей, для промышленности, для обработки металлов, для специальных условий применения и консистентные смазки.

Продукция компании используется автопроизводителями и в качестве масел пер-



вой заливки. На данный момент одной из передовых технологий Fuchs выступает технология XTL (Extreme Temperature Lubrication), наделяющая масла высоким индексом вязкости. Это важно в связи с ужесточением условий, в которых моторное масло должно выполнять свои функции. Например, возрастает температурная нагрузка, вызванная тенденцией к уменьшению размеров двигателей. Особые требования к пусковым характеристикам и надежности смазывания предъявляются новыми энергосберегающими технологиями, такими как система «старт-стоп». Возрастает важность того, чтобы масло быстро подавалось в необходимые точки смазки.

Моторное масло, изготовленное по технологии XTL, при запуске двигателя быстрее и

легче проникает в места, где крайне необходима защитная пленка. Результаты испытаний, например, подтвердили существенные преимущества моторного масла SAE 5W-30, изготовленного по технологии XTL, в сравнении с традиционными моторными маслами того же класса вязкости. В числе прочих преимуществ было зафиксировано сокращение расхода масла на угар, снижение расхода топлива и устойчивость масла к окислению.

По технологии XTL Fuchs производит высококачественные моторные масла Titan GT1 EVO SAE 0W-20; Titan GT1 Pro V SAE 0W-20; Titan GT1 SAE 0W-20; Titan GT1 Pro Flex SAE 5W-30; Titan GT1 Pro C-3 SAE 5W-30; Titan GT1 SAE 5W-40; Titan GT1 LL-12 FE SAE 0W-30 и Titan GT1 Pro B-Tec SAE 5W-30.



TECALLIANCE

Два года назад в России было открыто представительство этой компании, предоставляющей клиентам профессиональные решения в области управления данными, а также доступ к каталогам запчастей. Штаб-квартира TecAlliance находится в Мюнхене, а подразделения работают по всему миру. Компания была организована сообществом акционеров – наиболее крупных мировых производителей запчастей для того, чтобы в стандартизированной форме публиковать актуальную информацию об их продуктах на рынке.

На данный момент компания представляет в своих источниках информацию более чем о 700 брендах, заключает контракты с локальными

компаниями. TecAlliance предлагает сотрудникам станций технического обслуживания доступ к регулярно обновляемому точному каталогу запасных частей более чем для 11 000 моделей автомобилей.

Услуги компании по предоставлению данных могут также заинтересовать производителей запчастей или продавцов, как оптовых, так и розничных. TecAlliance предлагает им разместить информацию о себе в авторитетнейшем каталоге TecDoc, которым пользуются миллионы специалистов.

Специалисты TecAlliance отмечают, что на рынке стран Таможенного союза существует нехватка достоверной информации в сфере оборота автомобильных запасных частей. Из-за некорректных перекрестных ссылок происходит неправильный подбор деталей и их возврат.

TecAlliance участвует в решении этой проблемы, проверяя данные на соответствие своему стандарту и предоставляя клиентам множество дополнительных типовых характеристик, таких как размеры запчастей, их описания и фотографии, которые помогают в процессе идентификации.



В этом году на MIMS Automechanika Moscow были представлены экспозиции 1314 компаний из 35 стран. В четырех выставочных павильонах работало 13 просторных залов, а некоторые экспонаты демонстрировались на открытых площадках.

Выставка предоставила гостям и участникам возможность обменяться мнениями в рамках форумов, конференций и дискуссий. Мероприятие посетили свыше 27 тысяч гостей. Их вниманию были представлены такие основные разделы, как «Автозапчасти, автокомпоненты», «Аккумуляторные батареи», «Автосервис, автоинструменты, моечное оборудование» и «Автомасла, автохимия».

Ключевой аудиторией выставки были руководители и топ-менеджеры предприятий, занимающихся обслуживанием и ремонтом автомобилей, а также представители компаний оптовой и розничной торговли запчастями, оборудованием и расходными материалами.

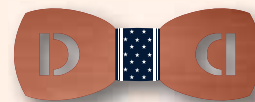
Поучаствовав в этой выставке и представив ее гостям, мы отметили немалый интерес к рынку Казахстана, наладили новые партнерские связи, увидели и узнали много интересного.

www.a-master.kz

РЕКЛАМА



ФОТО: ЧИРИКОВ КИРИЛЛ



ДМИТРИЙ ДОРЕНИН ВАШ ВЕДУЩИЙ НА НОВОГОДНИЙ КОРПОРАТИВ

ШОУМЕН БЕЗ НАФТАЛИНА
С ПРОКАЧАННОЙ МЫШЦЕЙ ЮМОРА
И БАРХАТНЫМ ДИКТОРСКИМ ГОЛОСОМ,
УСЛЫШАТЬ КОТОРЫЙ МОЖНО, НАБРАВ НОМЕР

 +7 701 22 44 44 8

ЗВОНИТЕ!



www.doronin.show

В ОТВЕТ НА СОБСТВЕННЫЙ ВЫЗОВ

В этом году исполнилось 15 лет со дня основания крупнейшей казахстанской оптово-дистрибьюторской компании Phaeton DC. Данное событие послужило поводом к встрече нашего корреспондента с директором компании Маратом Шотбаевым.



Разговор логично начался с того, чего коллективу удалось достичь за полтора десятилетия, за время, которое можно назвать периодом становления. Основным обретением директор Phaeton DC, не раздумывая, назвал формирование надежного, эффективно работающего коллектива, команды, нацеленной на успех, которая движима главенствующей идеей – как можно более полно удовлетворять потребности рынка в автозапчастях и быть лидером в этом непростом деле.

– Примерно с 2014 года или, может быть, с 2015-го и до сегодняшнего дня мы твердо держим эту позицию, – выразил уверенность господин Шотбаев.

Корр.: Что лично для вас является наиболее действенным стимулом для развития компании – желание заработать деньги, тщеславие, стремление преодолевать трудности или что-то еще?

– Хотя зарабатывать денег выступает основной целью любого бизнеса, исключительно о денежном обогащении я никогда не думал. Доминирующей мотивацией скорее был вызов, брошенный самому себе: а смогу ли я?

В 2004 году, когда компания сформировалась, было интересно, получится ли бизнес вообще, смогу ли я нанимать людей и стабильно выплачивать им заработную плату. Я ведь до этого предпринимателем не был, работал наемным сотрудником в международных компаниях, сам получал зарплату.

Через некоторое время после того, как я организовал компанию, желающих работать в ней было уже больше, чем я мог принять. Приходилось говорить соискателям: «Подожди полгода, если я смогу «прокормить» десятерых, то ты будешь одиннадцатым». Потом – пятнадцатым, двадцать пятым и так далее...

А потом, когда преодолел некую психологическую планку, когда компания устоялась, ее

признали, появилась финансовая стабильность и начался рост, стало еще интереснее. Появился новый вызов – сможем ли мы продавать что-то кроме Bosch. Через два года мы освоили еще 7–8 брендов. Затем мы поставили вопрос так: а сможем ли мы стать мультибрендовой компанией? Так в продуктовом портфеле стали появляться даже конкурирующие бренды, и это тоже был вызов.

А затем нам захотелось выяснить, сможем ли мы работать в регионах. То есть всегда было интересно узнать свои возможности. Это было как соревнование. Каждый раз ты испытываешь свои силы, способности, навыки, и через 5 лет вдруг... О-го-го! Совсем недавно я даже не мечтал об этом, но вот получилось!

Если бы мне в 2004 году сказали, что у компании будет 13 складов общей площадью 9–10 тысяч квадратных метров, я бы сильно удивился и не поверил. Сейчас же все больше убеждаюсь: глаза боятся, а руки делают. О лидерстве на рынке мы особо и не мечтали, просто всегда было интересно узнать, на что способен коллектив, какие задачи может выполнить наша команда. Только в 2016 году мы осознали, что добились лидерских позиций на рынке. Конечно, не все шаги были удачными, но если 65–70% из них увенчались успехом, то это уже хорошо. Ведь идеально гладкого бизнеса не бывает никогда и ни у кого. Ошибки случаются, но споткнувшись, нужно встать и идти дальше.

Корр.: Как сегодня выглядит продуктовый портфель компании?

– В нем сейчас присутствуют все основные группы автозапчастей и расходных материалов, в которых нуждаются автовладельцы для поддержания должного технического состояния своих машин. И легче сказать, чем мы не занимаемся. Мы пока не занимаемся аварийными запчастями, то есть тем, что требуется попавшим в ДТП, деталями кузова, лакокрасочными материалами. Мы не занимаемся шинами. Мы не продаем аксессуары и детали тюнинга. Все остальное входит в круг наших интересов. Но назвав то, чем мы не занимаемся, я бы внес ремарку: пока не занимаемся. Я вижу потенциал и в этих направлениях. Возможно, мы попробуем свои силы и там.

Корр.: В ассортименте компании присутствует и диагностическое оборудование...

– Да, это верно. Но сейчас мы снизили обороты по данному направлению, так как столкнулись с высокой конкуренцией из России. Кроме того, из нашей компании ушли два ведущих специалиста по диагностическому оборудованию. Вырастить достойную смену пока не удалось.

Корр.: Большое количество брендов



предполагает сложную работу по их продвижению на локальном рынке. Какими силами и средствами реализуется задача?

– Каждый новый бренд все сложнее и сложнее продвигать. Показателен в этом смысле опыт с нашей собственной маркой – Winkod. Внедрение ее на рынок – это планомерное, хлопотное и трудозатратное мероприятие. Даже несмотря на то, что данный бренд предполагает достойное качество продукции по доступной цене. Мы позиционируем Winkod между продукцией OEM и качественными китайскими дубликатами. Но все новое всегда вызывает у определенной части потребителей сопротивление. Кто-то просто считает, что не нужно платить больше, если можно приобрести недорогую китайскую запчасть.

Чтобы донести до потенциальных покупателей преимущества наших деталей, в различных городах Казахстана мы проводим продуктивные семинары, где рассказываем о производстве, о системе контроля качества, чтобы люди понимали: мы не кустарщиной торгуем, а даже особые требования к заводам-производителям предъявляем. Это предприятия, входящие в тройку лучших производителей по оснащению, объемам производства и другим критериям. Мы также формируем оптимальное ценовое предложение, опираясь на ассортимент и на каналы продаж.

Под брендом Winkod сегодня выпускаются амортизаторы, радиаторы, тормозные колодки и диски, ШРУСы, ступичные подшипники, детали подвески и вскоре появятся щетки стеклоочистителей. Мы видим будущее в развитии собственного бренда. В Соединенных Штатах, кстати говоря, собственные бренды занимают порой до 50% товарооборота дистрибьюторских компаний и розничных магазинов.

Предположительно к началу 2020 года в ассортименте бренда Winkod появятся фильтры, бензонасосы и лямбда-зонды. Компания имеет и еще один собственный бренд – антифриз Teta. Возможно, появятся еще собственные

аккумуляторы и моторные масла.

Корр.: С какими компаниями приходилось конкурировать пять лет назад и что в конкурентном поле наблюдается сейчас? Что можно прогнозировать в ближайшей перспективе?

– Пять лет назад мы конкурировали с 3–4 казахстанскими компаниями. Из них кто-то специализировался на смазочных материалах, кто-то больше сосредоточивался на запчастях, иные занимались оборудованием... Но к тому времени у нас уже было больше десятка складов, а у конкурентов – по 2–3 склада. Поэтому я бы не сказал, что конкуренция для нас была тяжелой. Мы быстро выросли и заняли на рынке лидирующую позицию. Другое дело, что и для нас, и для наших конкурентов самым большим препятствием был и остается нелегально ввозимый контрабандный товар из Китая. По нашим подсчетам, сейчас он составляет около половины объема рынка Казахстана. Официальной статистики, как вы понимаете, нет. Контрабанду ведь никак не посчитаешь.

Вместе с тем конкурентов, работающих по правилам цивилизованной торговли, тоже стало больше. И если в 2013–2014 годах мы конкурировали только с казахстанскими компаниями, то сейчас на отечественный рынок активно заходят крупные российские и белорусские дистрибьюторы. За последние 5 лет в стране появилось несколько системных игроков с оборотами, значительно превышающими наши, у кого-то в 3–5 раз, у некоторых – в 10 раз и более. Соответственно, у мощных системных конкурентов большая клиентская база, широкий ассортимент. Но и у нас есть преимущество перед ними – развитая филиальная сеть. Однако усилить позиции компании, конечно же, необходимо. Иначе через 3–4 года преимущество наше себя исчерпает. Наши конкуренты будут открывать по одному-два склада в год, значит, через 10 лет их появится десятка полтора. Нам придется сильно попотеть. И сейчас речь уже не идет о лидерстве на рынке. Вопрос встает о рентабельности. Мы уже не боремся



за каждый бренд, а фокусируемся лишь на тех товарах, которые представляют наибольший интерес с точки зрения бизнеса.

Корр.: Удалось ли вам делегировать большую часть своих полномочий и компетенций коллегам? Или по большей части управление лежит на ваших плечах?

– В первые 10 лет у нас сформировалась опытная команда, которая без моего участия успешно справляется с текущими делами. Благодаря этому у меня остается некоторое время для генерирования идей по входу в новые продуктовые ниши, для поиска каналов сбыта и для усиления позиций компании на рынке. На мне по-прежнему лежит стратегия компании, выстраивание системных бизнес-процессов. И это вроде бы глобальные задачи... Но без погружения в нюансы жизни компании их решить нельзя.

Корр.: Как развивается проект «Phaeton-сервис»?

– Он стартовал неплохо, но затем мы столкнулись с такой сложностью, как программное обеспечение, которое бы связало воедино все процессы автосервиса с работой головной компании. Без такого агрегатора продуктивная системная работа невозможна. Поэтому проект мы пока отложили до лучших времен. Это как раз пример не очень своевременных решений, свидетельство того, что иногда бывают ошибочные ходы.

Корр.: Что, на ваш взгляд, в работе компании является самым сложным?

– Наиболее сложным в работе компании было налаживание процесса дистанционного обучения. Раньше мы раз в год собирали сотрудников филиальной сети и проводили с ними занятия. Но сейчас уже есть решения, позволяющие вести такое обучение в еженедельном, а то и в каждодневном режиме. Теперь мы будем проводить электронные вебинары и записывать обучающие ролики для торгового персонала, складских работников, бухгалтеров-кассиров. Частое доведение информации, повторение и закрепление знаний должно принести более весомые плоды, чем разовое прослушивание материала, который в ежедневной рутине быстро забывается. Важно и то, что большинство людей предпочитает смотреть и слушать, нежели читать. Поэтому мы решили вести обучение через смартфон. Заодно мы сможем подсчитать и количество просмотров.

Определенную сложность до некоторого

времени составлял контроль деятельности представительств в регионах, но сейчас продуктивное решение этой проблемы у нас уже есть.

Корр.: В чем вы находите силы для работы, когда становится непросто?

– Когда становится непросто, силы я черпаю, как и многие, в спорте. Когда дисциплинируешь тело, то к дисциплине приобщается и характер. Если заставляешь себя встать в 5 часов утра и побежать или поиграть утром в теннис, другие волевые решения в течение дня даются проще...

Много времени я провожу, посещая различные семинары и лекции по личностному росту. Они тоже позволяют и самому полнее раскрыть энергетический потенциал, и других людей заряжать энергией. Я провожу тренинги в компании для сотрудников.

А еще очень хорошо восстанавливает силы общение с детьми. Даже в минуты, когда посещает уныние, посмотришь на них, и всё – встал, собрался, пошел...

Корр.: В каком ценовом сегменте работать выгоднее – в премиальном, среднем или эконом?

– В любом, если у тебя есть эксклюзивные права поставки товара. Пока не было жесткой конкуренции, мне больше нравилось работать в премиальном сегменте. До сих пор в нашем ассортименте сохранилось 50–55% брендов именно этого сегмента, с них компания начала свою деятельность. Но в условиях конкуренции целесообразно создать и развивать собственный бренд в среднем ценовом сегменте. В Казахстане большую часть автопарка составляют машины стоимостью от 3 до 15 тысяч долларов. Поэтому нужно понимать, что запчасти премиальных брендов будут несоизмеримо менее востребованными, чем детали экономсегмента.

Корр.: Акценты потребителей уже сейчас сместились с премиального сегмента, с продукции именитых брендов на продукцию среднего ценового сегмента?

– Да, такое смещение произошло. Особенно заметно это стало после 2015 года. Когда экономика Казахстана была на подъеме, с 2007 по 2012 год, автолюбители руководствовались принципом «скупой платит дважды» и старались обслуживать свои машины деталями и материалами премиум-класса. Это не было повальным трендом, но процентов 25–30 пользователей поступали так. Однако безжалостная девальвация 2015 года, приведшая к значительному снижению покупательной способности, заставила многих пересмотреть подход к обслуживанию автомобиля. Люди стали приобретать детали попроще. Теперь даже владельцы 221-х «мерседесов» говорят: «Поставь мне что-нибудь китайское...»

Вообще, у нас до недавнего времени был довольно распространен такой подход, когда на последние деньги приобретался престижный подержанный автомобиль, а за скобками оставался вопрос его последующего обслуживания. Мало кто закладывал на это в затратную часть бюджета 1–1,5 миллиона тенге. Когда же эти люди видели счета за ремонт в 200–700 тысяч тенге, они начинали сильно нервничать и соглашались поставить на замену любую дешевую деталь, лишь бы автомобиль поехал. В последнее



Другие материалы
в этой рубрике

время покупателей машин с подобным подходом становится все меньше. Наши соотечественники поумерили амбиции и укротили привязанность к шику, роскоши и комфорту. Акцент потенциальных покупателей автомобилей сместился из сегмента подержанного люкса в сегмент новых автомобилей экономкласса.

Корр.: В одной из наших предыдущих бесед вы назвали контрабандные поставки запчастей из Китая свирепствующими. Они по-прежнему выглядят таковыми?

– Да, абсолютно. Я скажу вам без всякого преувеличения, что фактически любая точка, давно и серьезно работающая на рынке запчастей, имеет канал поставки китайских деталей и материалов. И то, что поставки эти осуществляются по схеме консолидированных товаров, косвенно свидетельствует о контрабанде. Попробуйте запросить у поставщиков декларации таможенной очистки, документы об оплате пошлины, НДС – ни один не сможет их показать. Я не знаю ни одной оптовой дистрибьюторской компании, у которой бы на складе были официально завезенные из Китая запчасти на несколько миллионов долларов. Но поверьте, если бы они существовали, я бы о них знал.

Корр.: Насколько вы удовлетворены итогами выставок Phaeton Expo, которые состоялись в Алматы, Нур-Султане и Шымкенте? Будет ли продолжена эта работа и в каких регионах?

– Эти выставки, организованные нами, всегда проходили благодаря поддержке наших поставщиков. Без них такие масштабные проекты были бы неосуществимы. Немаловажен был также интерес со стороны 1,5–2 тысяч клиентов.

В Алматы и Нур-Султане процентов на 90 посетители были профессионалами – теми, кто непосредственно занимается покупкой и установкой запчастей. Поставщикам в наших выставках нравилось прежде всего это. И пока поставщики будут оказывать поддержку подобным мероприятиям, выставки будут проводиться. Следующая, скорее всего, состоится в Алматы, предположительно в 2021 году.

Нам эти выставки тоже помогают в работе. Кстати говоря, ничего подобного не проводилось не только в нашей стране, но и в соседней России. Только в 2019 году что-то похожее провели в Екатеринбурге.

Практику проведения таких выставок я приметил в Польше. Там даже выездные выставки есть. На них экспоненты доставляют 5–6 грузовиков с раскладными кузовами, вокруг них формируется выставочное пространство. Такие же экспозиции проводят в Германии и Украине.

В ходе выставок наши клиенты напрямую общаются с представителями компаний-производителей. Это взаимовыгодное общение. Приобретатели запчастей узнают все об их производстве, а производители пополняют свои знания об особенностях рынка Казахстана, в том числе о том, как работает компания Phaeton DC.

Корр.: Будет ли продолжение яркой истории с чемпионатом Phaeton Motorsport?

– В чемпионате Phaeton Motorsport все было хорошо, кроме удаленности автодрома Sokol. Спонсоры чемпионата, конечно же, хотели бы



видеть максимальное наполнение трибун, но на таком удалении от Алматы это было сложно организовать. Приехали в основном участники соревнования и члены их семей. Мероприятия получились очень затратными, но болельщиков пришло не так много, как хотелось бы. В этом году чемпионат мы проводить не стали, решили его «поставить на паузу» и кое-что переосмыслить.

Корр.: Какой вам видится компания Phaeton DC в год своего 20-летия?

– Это будет 2024 год... Хотелось бы видеть компанию в роли лидера рынка с сетью розничных магазинов, собственных и франчайзинговых СТО, с широкой партнерской торговой сетью. Для воплощения этого видения сейчас есть интересные идеи. В частности – возможность выхода на рынок Узбекистана.

Мне бы хотелось к 20-летию видеть компанию органичной структурой, в которой представлены все виды продукции и задействованы все каналы продаж. То есть если сегодня мы оптовая дистрибьюторская компания, то к 2024 году хотелось бы стать экспертом розничных продаж и реализации через интернет. Думается, со временем цивилизованная торговля запчастями в мегаполисах вытеснит базары. Это случится так же неизбежно, как произошло с торговлей продуктами питания или бытовой техникой, за которыми большинство из нас теперь ходит в супермаркеты. На запчастном рынке будет так же. Это лишь дело времени и вопрос перекрытия контрабандных поставок из Китая. Как только появится рентабельность, сразу же возникнет возможность инвестировать в специализированные торговые центры. А потом, когда введут еще и сертификацию СТО, мы увидим сетевые станции. Пока же нужно работать с тем, что есть.

ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ

ШАРЛЬ ВЕЙМАН: КУЗОВА БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НЕДОРОГО

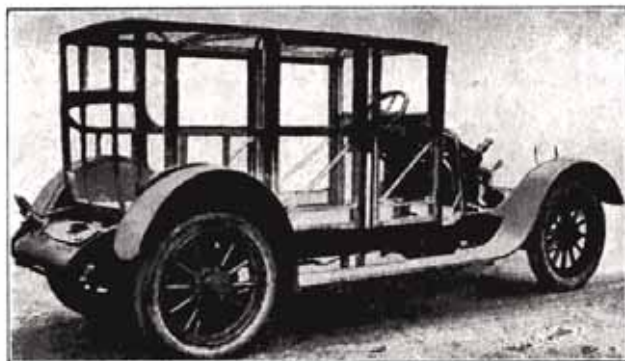


Герой сегодняшней статьи плотно занимался автомобилями недолго – около десяти лет, да еще и в тяжелые годы после Первой мировой войны. Тем не менее он не только сумел заработать на этом, но и обессмертил свое имя, предложив оригинальную конструкцию автомобильного кузова, одновременно недорогого, простого в изготовлении и превосходящего традиционную деревянную «карету» по многим показателям. Однако его решение оказалось негибким и вышло из моды так же стремительно, как и ранее вошло, оставшись одним из памятников «ревуцизм 20-м».

Шарль Терре Вейман (Charles Terres Weymann) родился 2 августа 1889 года в Порт-о-Пренсе, столице Гаити. Франкоговорящей гаитянской была его мать, а отец был американцем. По этой причине Шарль имел впоследствии два гражданства, хотя и предпочитал жить во Франции.

Семья была, без преувеличения, богатой, и возникшее у Шарля в юности увлечение авиацией получило финансовую поддержку. В 1909 году он стал обладателем американской лицензии пилота за номером 24 и уже через два года установил первые рекорды, которые сейчас могут показаться смешными, как, например, максимальная дистанция полета за четверть часа. В 1912-м Вейман выиграл престижную авиационную гонку по маршруту от острова Джерси до французского порта Сен-Мало. В годы войны Шарль Вейман был летчиком-испытателем в авиастроительной фирме «Ньюпор» и в этом качестве заслужил орден Почетного легиона и Военный крест. Не стоит думать, что награды были чересчур щедрыми, ведь в то время вследствие аварий летчиков погибало больше, чем от огня противника.

Война закончилась, и в авиации наступил застой. Коммерческое ее использование еще не началось, а в условиях обрушившейся европейской экономики выделять деньги на подготовку к очередным рекордам никто не хотел. Поэтому многие авиационные инженеры, чтобы заработать на хлеб насущный, подались в смежные отрасли, в частности в автомобилестроение, куда они принесли свои представления об аэродинамике (пока еще в основном интуитивные) и, что более важно, культуру веса.





Другие материалы
в этой рубрике

Текст: Серик Туленов, фотоматериал из архива производителей



Тогдашние маломощные аэропланы, чтобы взлететь, должны были оставаться насколько возможно легкими. Автомобили же, наоборот, несли массивные деревянные кузова, к тому же отчаянно скрипевшие на неровностях. Шарль Вейман увидел в этом возможность для бизнеса.

Две ключевые задачи – уменьшить количество тяжелой древесины и устранить трение кузовных панелей – были успешно решены. Кузов Веймана, запатентованный в 1921 году, представлял собой следующую конструкцию. Отдельные плоскости по-прежнему имели

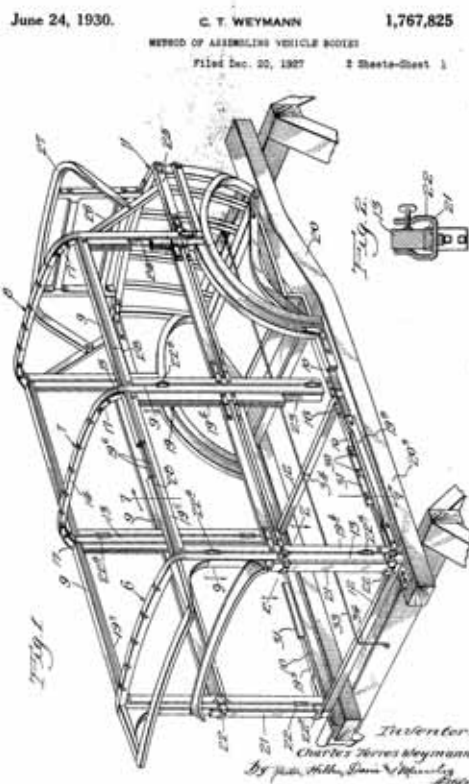
в основе деревянные рамы, только теперь они соединялись не шипами с торца, а накладными металлическими пластинами малой толщины. Друг с другом деревянные плоскости не контактировали, а имели зазоры в несколько миллиметров, получавшиеся за счет шарнирного соединения между собой тех самых металлических накладок. Наружные панели, соответственно, были чуть шире рам, чтобы перекрывать зазоры, и в основе имели проволочный сотовый каркас. Пустоты заполнялись хлопком, а материалом для обшивки служил кожзаменитель.

раме, дабы исключить колебательное воздействие от кузовного каркаса. В качестве компенсации такой негибкости Вейман изобрел первый в мире механизм изменения наклона спинки автомобильного сиденья.

В итоге получилось почти невозможное: кузов по технологии Веймана был проще, дешевле и легче, но вместе с тем обеспечивал больший комфорт, чем типичный деревянный кузов начала 20-х.

В том же 1921 году Шарль Вейман открыл фабрику в Париже. Но ее мощностей перестало хватать очень быстро, и основной доход изобретатель имел с продажи лицензий. Благо освоить технологию мог каждый уважающий себя автомобилестроитель. А в Британии так вообще с 1923 по 1925 год веймановские кузова строились исключительно по лицензии, пока наконец не удалось приобрести подходящие производственные площади для полноценной работы отделения.

Как легко догадаться, кузовные панели, набитые «ватой», давали некоторую примитивную шумоизоляцию. В этом же направлении Шарль Вейман сделал еще ряд изобретений. Так, чтобы двери не болтались на тряской дороге, он разработал специальные подпружиненные запоры. Кроме того, сиденья в веймановском кузове крепились жестко к



ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ



Stutz Model M - 1929 г.



Rover Light Six - 1930 г.



Из приобретших лицензию наибольшую известность получило ателье Gurney Nutting, «одевшее» в дерматин культовые Bentley 20-х. Из автостроителей полного цикла максимальный выигрыш извлек Rover. Во многом благодаря легкому кузову системы Веймана купе Rover Light Six в январе 1930 года стало первым автомобилем, сумевшим на длинной дистанции обогнать скоростной поезд-экспресс. В данном случае речь шла о «Голубом экспрессе», пересекавшем

Францию со средней скоростью 65 км/ч. А ведь мощность мотора «Ровера» равнялась всего-то 45 л. с.

В 1925 году Шарль Вейман открыл филиал в Германии (несколько лицензий было выдано ранее), а в 26-м пришел черед США. В благополучной Америке спрос на дешевые кузова оказался не слишком высок. Вейману срочно требовался повод, чтобы привлечь внимание широкой американской аудитории. И случай вскоре представился.

По наиболее распространенной версии, все началось осенью 1927 года на Лондонском автосалоне. Там Шарль Вейман, большой фанат марки Hispano-Suiza, заспорил с представителями «Роллс-Ройса», чьи машины лучше. Оказавшийся поблизости Фред Москович, президент американской компании Stutz, ввязался в спор, настаивая, что лучшие машины в мире делает как раз его предприятие. Постановили, что все решит 24-часовая гонка. После этого «Роллс-Ройс», уже тогда не блиставший динамикой, тихо по-английски вышел из спора. А заезд договорились провести на трек в Индианаполисе, по соседству с которым (вот удача!) находилось американское отделение компании Weymann.

28 апреля две машины, каждая в легком кузове Веймана, взяли старт. Более мощная Hispano-Suiza H6C ушла было в отрыв, но через несколько кругов Stutz Vertical 8 с его низким центром масс «прикатался» и начал отыгрываться. Вскоре у американского двигателя возникла проблема с клапанами. Механики попытались реанимировать авто, но время на ремонт было потрачено, да и полностью устранить поломку не вышло, и за 4 часа 40 минут до истечения времени гонки Stutz сошел. Так Шарль Вейман убил сразу двух зайцев, прорекламировав и любимую марку, и свое предприятие.

Московиц не смирился и настоял на завершении дистанции через несколько дней на запасной машине. Stutz не только отыграл имевшееся отставание, но и «привез» европейской машине три круга. Общественного резонанса этот реванш не имел, но уверенность Веймана в «Испано-Сюизе» поколебал, так что в «Ле-Мане» 1928 года Шарль Вейман ехал именно на Stutz и занял второе место, уступив только непобедимому тогда «Бентли».

Это был пик Шарля Веймана в автобизнесе. Уже в следующем году началось стремительное падение его компании. Наложилось несколько факторов. Во-первых, стала очевидной недол-



Другие материалы
в этой рубрике

ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ


говечность наружных панелей. Кожзаменитель вытирался, выгорал и трескался на солнце, и машина теряла товарный вид уже через пять-шесть лет. Во-вторых, каркас кузова предполагал соединение плоскостей только под прямым углом, а мода начала требовать более обтекаемых силуэтов. В качестве временной меры Вейман стал крепить на углах каркаса металлические пластины, дававшие несколько более рациональные изгибы, но этого хватило ненадолго. Попытавшись сделать по той же схеме металлический кузов, Шарль Вейман столкнулся с существенным ростом веса и необходимостью более тщательных расчетов для выравнивания жесткости. Металлический веймановский кузов оказывался дороже традиционных металлических кузовов, технология производства которых шагнула далеко вперед за десять лет. В-третьих, покупатели в конце 20-х полюбили блестящую лаковую окраску, которой было

AEC Reliance MU3RV - 1955 г.



невозможно добиться с кожзаменителем.

К 1932 году Шарль Вейман окончательно перестал делать автомобильные кузова. Последнюю фабрику, в Британии, он продал компании Metro Cammell, строившей кузова для автобусов. Фамилия Weymann была дописана к ее названию и сохранялась там до 1966 года, но сам Шарль Вейман покинул фирму, чтобы вер-

нуться в авиацию. Оставаясь активным инженером еще около 30 лет, он разработал несколько моделей легких самолетов и гирокоптеров. Параллельно выпускал автомобильные комплектующие. В 1963-м Шарль Вейман запатентовал свой вариант полуавтоматической трансмиссии, но коммерческого интереса эта конструкция не вызвала. Скончался Шарль Вейман в сентябре 1976 года. 

РЕКЛАМА



Специалист по пружинам



винтовые пружины



рессоры



газовые пружины



спортивные пружины

Производитель полного ассортимента пружин качества оригинала

полный ассортимент, доступность и сервис

www.kilen.ru

КОНКУРС «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС – 2019»

11 октября в алматинском клубе «Андеграунд» в праздничной обстановке состоялось награждение победителей ежегодного казахстанского конкурса «Лучший автосервис».



Традиционно участники конкурса были поделены на две категории. Категория «Лучший автосервис» делилась на восемь номинаций, голосование за претендентов на лидерскую позицию с 20 августа по 20 сентября осуществлялось на сайте www.best.com.kz. Все желающие могли проголосовать однократно с регистрацией имени, фамилии, e-mail и IP-адреса.

Категория «Лучший поставщик» оценивалась сотрудниками автосервиса, профессиональный стаж которых был не менее трех лет. Количество экспертов, проголосовавших в конкурсе специальными анкетами, в этом году составило 65 человек.

Конкурс проводится в Республике Казахстан с 2015 года. Его миссия заключается в поддержке сервисных станций, практикующих передовые технологии ремонта и обслуживания автомобиля. Организатором конкурса выступает РИА «Нувэль Казахстан».

В этом году конкурс прошел при поддержке компании LESJÖFORS, а его генеральным партнером выступила компания Bilstein group с брендами Febi, SWAG и Blue Print. Информационную поддержку оказали журнал Pitstop (www.pitstop.kz) и журнал «Автомастер» (www.a-master.kz).

По итогам народного голосования в конкурсе «Лучший автосервис» 2019 года победителями стали следующие участники:

КАТЕГОРИЯ «АВТОСЕРВИС»

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ СЕРВИСНАЯ СТАНЦИЯ»

- I МЕСТО** – «Sakura Autoservice», г. Алматы, ул. Вишневая, 27
- II МЕСТО** – «Столичное», г. Алматы, ул. Жансугурова, 291а
- III МЕСТО** – «Казшинкомплект», г. Алматы, ул. Актюбинская, 186

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ ПУНКТ ЗАМЕНЫ МАСЛА»

- I МЕСТО** – «GT Oil Service», г. Алматы, ул. Тлендиева, 377а
- II МЕСТО** – «Expertoil», г. Алматы, ул. Вишневая, 27
- III МЕСТО** – «SCT Service», г. Алматы, пр. Рыскулова, 274

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ ШИННЫЙ СЕРВИС»

- I МЕСТО** – «Formula 7», г. Алматы, пр. Рыскулова, 57в
- II МЕСТО** – «МастерШина», г. Алматы, ул. Садовникова, 99
- III МЕСТО** – «Formula 7», г. Алматы, ул. Байтурсынова, 131

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ СЕРВИС АВТОДИЛЕРА»

- I МЕСТО** – «Тойота Центр Жетысу», г. Алматы, пр. Райымбека, 505
- II МЕСТО** – «Бавария», г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 107
- III МЕСТО** – «Toyota Center Almaty», г. Алматы, ул. Суюнбая, 151

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ АВТОМОЙКА»

- I МЕСТО** – «Аква Сервис», г. Алматы, ул. Манаса, 16
- II МЕСТО** – «Чистюля», г. Алматы, пр. Рыскулова, 571а
- III МЕСТО** – «Центральная автомойка №1», г. Алматы, ул. Айтеке би, 67/1

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ ТЮНИНГ»

- I МЕСТО** – «ARB Kazakhstan», г. Алматы, пр. Рыскулова, 234
- II МЕСТО** – «Balservice», г. Алматы, пр. Рыскулова, 145
- III МЕСТО** – «Luxury Gloss», г. Алматы, ул. Навои, 70/1

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ АВТОМАГАЗИН»

- I МЕСТО** – «Автотрейд», г. Алматы, ул. Толе би, 304
- II МЕСТО** – «Car City», г. Алматы, мкр. Баянаул, 57а
- III МЕСТО** – «Avtodom», г. Алматы, Сатпаева, 90/21

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ СЕРВИС АЗС»

- I МЕСТО** – «Газпром нефть»
- II МЕСТО** – «Royal Petrol»
- III МЕСТО** – «Sinooil»



Другие материалы
в этой рубрике



По результатам экспертной оценки, которая проводилась с 20 августа по 25 сентября, была определена лидирующая тройка брендов в каждой из шести номинациях категории «Поставщики».

КАТЕГОРИЯ «ПОСТАВЩИКИ»

НОМИНАЦИЯ «СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ»

- I МЕСТО – «Bosch»
- II МЕСТО – «Hella»
- III МЕСТО – «Karcher» (клининговое оборудование)

НОМИНАЦИЯ «ХИМИЯ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

- I МЕСТО – «Ma-Fra»
- II МЕСТО – «Gerat»
- III МЕСТО – «SAT»

НОМИНАЦИЯ «МАСЛА И СПЕЦЖИДКОСТИ»

- I МЕСТО – «Motul»
- II МЕСТО – «Castrol»
- III МЕСТО – «SWAG»

НОМИНАЦИЯ «ЭЛЕКТРОКОМПОНЕНТЫ И ЗАПЧАСТИ»

- I МЕСТО – «Osram»
- II МЕСТО – «Denso»
- III МЕСТО – «NGK»

НОМИНАЦИЯ «КОМПОНЕНТЫ ПОДВЕСКИ»

- I МЕСТО – «KYB»
- II МЕСТО – «Bilstein»
- III МЕСТО – «Lemförder»

НОМИНАЦИЯ «ШИНЫ И ДИСКИ»

- I МЕСТО – «Continental»
- II МЕСТО – «Yokohama»
- III МЕСТО – «Nokian»



Кроме этого, журналисты профильных изданий проголосовали в двух дополнительных номинациях. Они определили выставку Phaeton Expo 2019 (г. Шымкент, 5–7 апреля 2019 года) как лучшую выставку в формате «Сервис и автозапчасти». Семинар FEBI «Цепной привод ГРМ» (г. Алматы, апрель 2019 года) был назван журналистами лучшим техническим семинаром.

В ходе церемонии награждения организаторами был проведен розыгрыш призов и подарков, предоставленных компаниями KYB, Osram, Bilstein Group, Lesjöfors, Denso, CTR и Automechanika Astana. Эксперты конкурса – сотрудники независимых СТО – также получили подарки от партнеров конкурса: инструмент и специальную одежду. Представитель Automechanika Astana вручила экспертам три сертификата, дающих право бесплатного перелета и проживания в дни проведения выставки в г. Нур-Султане в 2020 году.

Конкурс «Лучший автосервис» позволяет организациям, принявшим в нем участие, получить объективную оценку положения компании на рынке, выявить сильные и слабые позиции, наладить взаимовыгодное сотрудничество с новыми надежными партнерами.

Заявку на участие в конкурсе «Лучший автосервис» 2020 года можно подать на сайте www.best.com.kz. Для сотрудников автосервисных станций Казахстана на сайте также предусмотрена возможность подать заявку на участие в конкурсе в качестве эксперта.

ТЕХНОЛОГИИ

ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ В АССОРТИМЕНТЕ



Двигатели, разрабатываемые инженерами Schaeffler, могут работать в различных диапазонах напряжения – от 48 до 800 В, их производительность может варьироваться от 15 до 300 и более киловатт. По мнению производителя, двигатели готовы к серийному производству.

Инженеры компании рассказывают, что к электродвигателям для гибридных модулей P2 предъявляются особые требования, поскольку они работают на той же скорости, что и двигатель внутреннего сгорания. Помимо этого высокая плотность кон-

струкции оставляет очень ограниченное свободное пространство внутри ротора для организации системы сцепления и расцепления.

Но зато тяговый двигатель может иметь осевую длину 13,7 см и обеспечивать мощность 125 кВт с крутящим моментом 310 Нм. Так называемая обмотка с одним зубом позволила инженерам сократить пространство осевой установки. Моторы с такой обмоткой могут быть 48-вольтовыми или высоковольтными, номинальной мощностью от 15 кВт.

Компания Schaeffler намерена плотно войти в сектор производства электродвигателей с модульной высокоинтегрированной технологической платформой. Эти моторы имеют оптимальное соотношение цены и качества, находя применение как в гибридных, так и в полностью электрических приводах автомобилей.

Двигатели гибридных модулей в зависимости от конструктивного исполнения могут быть как с сухим, так и с мокрым сцеплением. В последнем случае масло содействует лучшему рассеиванию тепла и позволяет переходить на высокие уровни непрерывной мощности.

В портфеле компании присутствуют и двигатели привода электрических осей. Они охватывают и высоковольтный диапазон (800 В) с мощностью до 300 кВт. Эти двигатели рассчитаны на максимальные обороты (до 20 000 об/мин).

ДВОЙНОЙ КАТАЛИЗАТОР ДЛЯ ДИЗЕЛЯ



Как известно, в моделях Volkswagen с дизельными двигателями с 2018 года обязательно используются системы очистки выхлопных газов (SCR). Технология селективного каталитического восстановления значительно снижает содержание оксидов азота в выхлопных газах. Недавно специалисты Volkswagen предложили следующий этап эволюции SCR – так называемое двойное дозирование.

Суть новации: жидкий реагент AdBlue впрыскивается в SCR в двух каталитических нейтрализаторах, расположенных последовательно. А результат таков: Passat с двухлитровым TDI Evo мощностью 150 л. с. соответствует техническим требованиям будущего стандарта выбросов Евро 6d, так как «двойная дозировка» снизила уровни вредных выбросов примерно на 80% по сравнению с предыдущим поколением модели.

Второй каталитический нейтрализатор SCR расположен в нижней части автомобиля, поскольку удаление от двигателя

здесь довольно значительное, температура выхлопных газов позволяет достичь очень высоких коэффициентов конверсии. В результате получается, что современные дизельные двигатели содержат в выхлопе меньше CO₂, чем бензиновые моторы. Однако к дизельным двигателям все же предъявляются особые требования, поскольку сгорание топлива в них происходит при большом потреблении воздуха.

Впрыскиваемый аммиак (AdBlue) содействует восстановлению оксидов азота с образованием воды и без-

вредного азота – основного компонента воздуха, которым мы дышим.

Новация эффективно работает даже при температурах выше 350 °С, которые возникают при движении на высоких скоростях по автомагистрали, на высоких оборотах двигателя в течение длительных периодов времени и при движении в гору, особенно когда транспортное средство полностью загружено или буксирует прицеп.

Сейчас Volkswagen планирует постепенно внедрить новую технологию для двигателей 2.0 TDI Evo в других моделях. В частности, вслед за Passat вскоре функцией двойного дозирования во всех вариантах TDI должен быть оснащен новый Golf.



ДВОЙНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



Ремонтное решение для двойного сцепления от одного из лидеров рынка.

Двойное преимущество для вас и ваших клиентов:

- Для сухих и мокрых сцеплений
- Идеально подобранные компоненты, а также необходимая техническая поддержка
- Высокий потенциал рынка с ежегодным ростом

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket

www.repxpert.ru



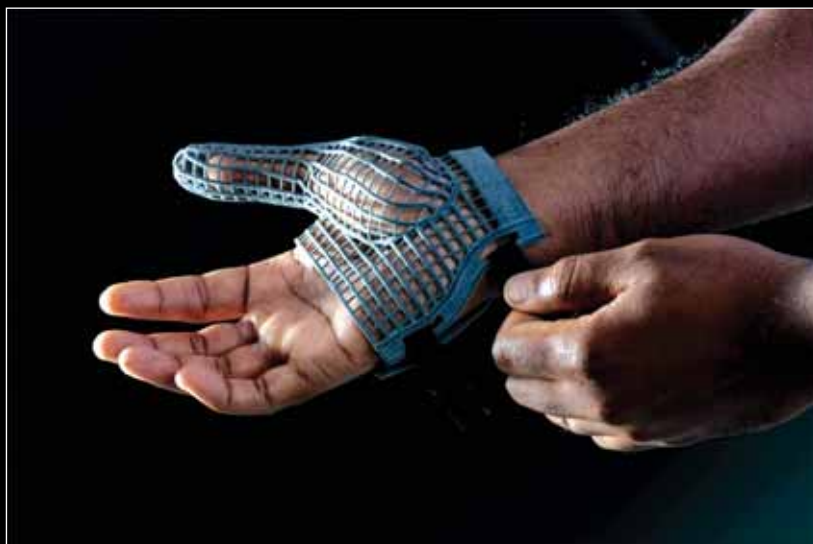
SCHAEFFLER

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ

ПЕРЧАТКА В ОТВЕТ НА ВЫЗОВ

Почти треть от всех производственных травм составляют повреждения мышц и костей, в некоторых отраслях они доходят до 40%. Поэтому инженеры Jaguar Land Rover всерьез озадачились разработкой нового поколения легких перчаток, создаваемых посредством 3D-печати.



Такие атрибуты рабочей униформы, скорее всего, появятся в первую очередь и у тех сотрудников, кто занят установкой крепежа на шасси автомобилей Jaguar и Land Rover. По отзывам разработчиков, сетчатый материал их перчаток достаточно гибок, он позволяет носить перчатки в течение 8-часовой рабочей смены. Инженеры создали несколько вариантов изделий, изготовленных из тканей различной плотности с применением в конструкции различных материалов.

Тот прототип, над которым сейчас работают специалисты, будет иметь мягкую подкладку из полимерного материала, поглощающего удары. По прогнозам разработчиков, им удастся изготовить и такие перчатки, которые пригодятся людям с ослабленными мышцами, с физическими или неврологическими нарушениями.

ВАТТИСТА НА НОВОЙ ПЛАТФОРМЕ

Свое видение электромобилей класса люкс отразили в модели Pininfarina Battista специалисты компаний Bosch и Benteler. Разработка базируется на инновационной высокопроизводительной платформе, которая, как ожидается, станет основой не только для Pininfarina, но и для иных марок электромобилей.



В суперкаре продемонстрированы передовые возможности дизайна и инженерии, дающие уверенность в том, что в партнерстве ведущие технологические компании смогут проектировать и строить красивые, технически совершенные роскошные электромобили.

Основной областью сотрудничества для специалистов двух компаний являются такие подсистемы, как торможение, рулевое управление, управление функционалом транспортного средства и помощь водителю. Кроме того, объединение знаний полезно в области разработки элек-

трических и электронных архитектур и в концепции безопасности.

Комбинация батарей, двигателей и шасси относительно успешно укладывается в модульную концепцию, позволяющую разрабатывать различные электромобили. Однако наиболее сложной задачей является быстрое воплощение проекта в реальность – в том темпе, который уже сейчас диктует растущий спрос. С производством же электрического гиперкара Battista все более-менее понятно – его начнут выпускать к концу 2020 года в Италии.



Другие материалы
в этой рубрике



www.kilen.ru

ПРОИЗВОДСТВО ГАЗОВЫХ ПРУЖИН

Большая часть автолюбителей каждый день сталкивается с работой газовых пружин при открытии/закрытии багажника и капота, но мало кто обращает на них внимание до тех пор, пока что-то пойдет не так. Газовые пружины, как и большинство компонентов, со временем изнашиваются и требуют замены. Помимо неудобств неисправные газовые пружины могут быть источником потенциальных опасностей, таких как капоты, падающие на руки, или двери багажника, падающие на головы. Для того чтобы обеспечить длительный срок службы пружины, необходимо понять, что она собой представляет, а также принцип ее работы.



Так что же собой представляет газовая пружина?

Газовая пружина является пневмогидравлическим регулирующим элементом, состоящим из герметичного цилиндра, свободно перемещающегося поршневого штока с поршнем, масла, уплотнителей и прочих компонентов. Газовая пружина наполняется сжатым азотом, который действует с равнозначной силой на поршень штока. Площадь поршня со стороны штока меньше, чем с обратной стороны, вследствие чего создается толкающее усилие. Дополнительно поршень предохраняет шток от перекоса и обеспечивает демпфирующие свойства пружины. Уплотнители предотвращают утечку азота и обеспечивают герметичное перемещение штока. В то время как масло является смазывающим элементом и обеспечивает дополнительные демпфирующие свойства пружины в конце хода штока.

Несмотря на достаточно простой внешний вид и принцип действия пружины, процесс ее изготовления не простой и многоступенчатый.

Первый шаг в производстве газовых пружин – нарезка цилиндров по заданной длине. Процесс нарезки происходит на специализированном автоматическом станке с последующей очисткой цилиндра от смазочно-охлаждающей жидкости для максимально качественной сварки.

После нарезки следует процесс автоматической сварки блокирующей заглушки с резьбой для концевой фитинга с концом цилиндра. Данная заглушка будет удерживать газ и масло внутри пружины.

После сварки будущая пружина заполняется маслом для обеспечения демпфирующих свойств.

Далее следует процесс сборки самой газовой пружины, который состоит из трех шагов: сборка штока, закрепление компонентов штока и установка штока в цилиндр с последующей проточкой канавки в цилиндре для фиксации штока.

Шаг первый – сборка штока: на подготовленный шток насаживаются направляющие, сальники и заглушка, которая будет удерживать газ и масло внутри пружины, а также направлять шток при движении. После насадки компоненты штока закрепляются.

Шаг второй – установка штока: после сборки шток устанавливается в цилиндр. На данном этапе пружина принимает свои очертания.

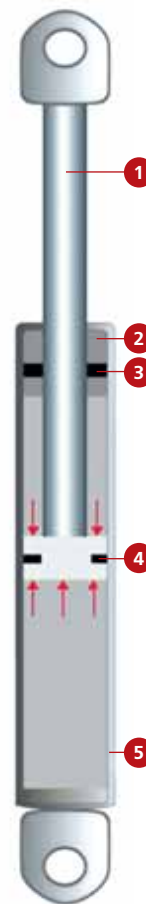
Шаг третий – проточка канавки: проточка канавки в нижней части цилиндра осуществляется для фиксации направляющей сальника и заглушки.

После сборки пружина проходит процесс эпоксидной окраски для дополнительной антикоррозийной защиты, а также процесс нанесения информации о производителе и об изделии.

Финальным этапом производства является наполнение пружины газом (азотом), тестирование и насадка концевых фитингов.

Газовые пружины KILEN изготавливаются из высококачественных материалов. Из-за физических свойств азота внутри пружины сила действия газовой пружины уменьшается на 3,5% при каждом падении температуры на 10 °C и соответственно увеличивается при увеличении температуры. Газовые пружины KILEN спроектированы с учетом максимальной потери силы в 10% после 40 000 срабатываний при температуре в 20 °C и идеальном крепеже. Такой большой ресурс обеспечивается специальной технологией обработки поверхности штока и идеально подобранным сальником цилиндра. Данное сочетание обеспечивает минимальное трение между штоком и сальником и в то же время препятствует выходу газа при открытии/закрытии пружины. Высокое качество гарантируется современными производственными процессами и сертифицированной системой контроля качества ISO 9001 и TS 16949. Используя передовые технологии, KILEN производит полный ассортимент газовых пружин, соответствующих или превосходящих качество оригинальных пружин.

Как и прочие компоненты, пружины необходимо менять парами. Вес капота либо двери багажника, как правило, поддерживается двумя пружинами, которые делят нагрузку между собой. Если первая пружина плохо держит нагрузку, то вторая вынуждена принять на себя нагрузку большую, чем та, под которую она была спроектирована, что может привести к некорректной работе механизма работы капота или багажника. Замена обеих пружин обеспечит безопасность и улучшит подъемные характеристики.



- 1 поршневой шток
- 2 направляющая
- 3 уплотнитель
- 4 поршень
- 5 цилиндр

LEMFÖRDER



ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ОПОРЫ ДВИГАТЕЛЯ С РЕГУЛИРУЕМЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ



ZF Aftermarket предлагает запасные части с качеством поставщика в серию – гидравлические опоры двигателя с регулируемыми характеристиками под торговой маркой Lemförder. Эти интеллектуальные компоненты используются в основном в моделях премиум-сегмента, где благодаря своим регулируемым характеристикам они обеспечивают минимальный уровень вибрации и шума как в режиме холостого хода, так и во время движения. Этого невозможно достичь с обычными опорами силового агрегата.

Опоры двигателя выполняют функцию соединительных элементов между двигателем, коробкой передач и кузовом автомобиля. Простое жесткое крепление на винтах не подходит, так как в этом случае вибрация и шумы будут распространяться от трансмиссии к кузову. Именно по этой причине производители автомобилей для улучшения комфорта во время движения используют резинометаллические детали или гидравлические опоры двигателя. Однако даже такие детали из-за конструктивных особенностей не во всех случаях обеспечивают идеальную защиту от вибраций. Для решения этой проблемы ZF разработал гидравлические опоры двигателя с регулируемыми характеристиками, благодаря чему в одном конструктивном узле обеспечивается высокий уровень комфорта в режиме холостого хода и во время поездки. Также одним из возможных вариантов решения является интегрированная пневмоподушка.

При работе двигателя в режиме холостого хода переключатель активирует пневмоподушку. Она гасит низкочастотные вибрации двигателя, когда автомобиль

находится в неподвижном положении. Во время поездки в зависимости от скорости движения и числа оборотов двигателя опора переключается на гидравлический механизм регулирования. При этом она приобретает дополнительную жесткость, одновременно обеспечивая большую свободу движения для сопрягаемых элементов.

ZF разработал опоры двигателя с электронным переключением, которые в зависимости от скорости движения автомобиля и оборотов двигателя могут активировать два режима с различными характеристиками.

Шумы и вибрации могут быть признаками повреждений

Опоры двигателя подвержены износу, причем обнаружить его не так просто. Дело в том, что опоры двигателя устанавливаются в подкапотном пространстве и чаще всего скрыты от глаз. На дефекты могут указывать следующие признаки:

- Утечки жидкости или появление резиновой крошки.
- Усиление вибрации на кузове автомобиля.
- Необычайно сильная вибрация (дрожь и тряска)

двигателя при выключении.

- Щелчки при загрузке машины.

Для обеспечения высокого уровня комфорта во время поездки СТО должны использовать запасные части с качеством поставщика в серию. Даже если опора подходит по габаритным размерам для другого двигателя, например для бензинового вместо дизельного, в самой конструкции опоры могут быть значительные различия, например по жесткости.

ZF Aftermarket также рекомендует во время ремонта заменять все опоры двигателя, а не только неисправную деталь. В противном случае существует риск, что новая деталь должна будет компенсировать более высокие нагрузки и вибрации, поскольку остальные опоры уже изношены. В итоге это может привести к поломке транспортного средства. ZF Aftermarket предлагает опоры двигателя с регулируемыми характеристиками под торговой маркой Lemförder для целого ряда моделей Audi и Mercedes-Benz:

- Audi A4, A5, A6, Q5, Q7.
- Mercedes-Benz C-Class и E-Class, а также модели GLK и GLC.

Почему мы обращаем внимание на каждую деталь?



Потому что совершенство - это
наша гордость.

Выбирайте LEMFÖRDER –
качество без компромиссов.



ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ  НЕМЕЦКАЯ ТОЧНОСТЬ



Детали двигателя

Компетентно от производителя.



ОБНОВЛЕНИЕ АРТИКУЛОВ И УЛУЧШЕНИЕ ПОДБОРА ПРОДУКЦИИ NPR OF EUROPE

В конце прошлого года производитель деталей двигателя NPR of Europe анонсировал изменение артикульных номеров всей продукции, и на сегодняшний день процесс перехода уже запущен.



Потребность в новом подходе к формированию артикульных номеров вызвана не только расширением ассортимента продукции новыми применениями, но и добавлением в ассортимент поставщика новых товарных групп. Если изначально NPR of Europe предлагал в своем ассортименте только поршневые кольца и подшипники скольжения (вкладыши), то на сегодняшний

день компания выступает как комплексный поставщик компонентов моторной группы. Поршни и гильзы, клапаны газораспределительного механизма, насосы системы смазки и системы охлаждения, наборы прокладок двигателя и прокладки головки блока цилиндров – теперь все необходимое для ремонта двигателя можно приобрести под брендом NE.

ВЫГЛЯДЕТЬ НОВЫЕ АРТИКУЛЫ БУДУТ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

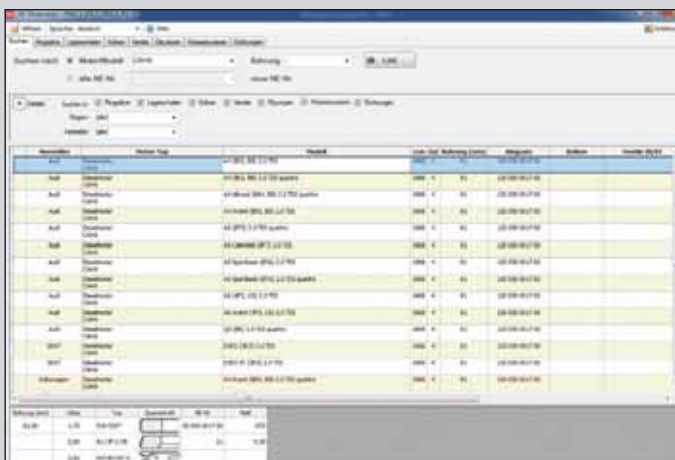
Старый артикул	Обозначение	Новый артикул
89 50 38 00 00		120 050 1234 10
89 50 38 00 00	Группа товаров	120 050 1234 10
89 50 38 00 00	Марка автомобиля	120 050 1234 10
89 50 38 00 00	Номер детали	120 050 1234 10
89 50 38 00 00	Размер	120 050 1234 10
89 50 38 00 00	Внутренняя маркировка	



Другие материалы
в этой рубрике

Еще одной приятной новостью стало упрощение и улучшение подбора продукции NPR of Europe. На сегодняшний день подбор продукции можно осуществлять тремя путями:

- Система подбора TecDoc, к которой поставщик присоединился с текущего года. Информация доступна в онлайн- и офлайн-версии данного сервиса.
- Модернизированная система подбора продукции NPR of Europe.
- Печатные каталоги по всем товарным группам и их электронные версии.



Изменения не коснутся только упаковки товара – она все также остается информативной и защищенной.



Вся продукция NPR of Europe оснащена надежной системой защиты от подделки. Упаковка имеет секретный код, расположенный под отрывной лентой. Владелец автомобиля или механик сервисной станции с помощью кода может в любое время (в режиме онлайн) проверить подлинность продукции.

Для этого на сайте производителя предусмотрен сервис проверки подлинности. При вводе защитного кода очень важно соблюдать регистр символов. Защитные коды не повторяются. Введение каждого кода возможно только один раз, что исключает даже малейшую вероятность приобретения подделки.



Сегодня NPR of Europe хорошо известен как мировой поставщик деталей для современных двигателей. Компания производит и поставляет запчасти не только ведущим автосборочным заводам по всему миру, но и на независимый рынок aftermarket розничным магазинам и автосервисам под брендом NE (сокращенно от NPR of Europe). Поршневыми кольцами и вкладышами NE комплектуются автомобили Mercedes-Benz, BMW, VAG, Renault, Ford, Volvo и многие другие.

Сотрудничество с компанией Mercedes-Benz длится уже 40 лет, и автопроизводитель с полной уверенностью оснащает поршневыми кольцами NE свои двигатели, включая сверхмощные AMG. Продукцию NE можно встретить не только в упаковке оригинала, но и у других aftermarket-поставщиков.

Загрузить каталоги и офлайн-программу для подбора можно с сайта производителя www.npr-europe.com

Официальным дистрибьютором NPR of Europe GmbH в Казахстане является компания Phaeton DC, www.phaeton.kz



ОПОРЫ АМОРТИЗАТОРА

Амортизационная стойка Макферсона состоит из ряда компонентов и представляет собой компактный элемент подвески. Она пользуется популярностью среди автопроизводителей из-за простоты конструкции и низкой стоимости производства.

Основным компонентом этого элемента подвески является длинный телескопический амортизатор. Обычно стойка оснащается пыльником, защищающим уплотнения и предотвращающим загрязнение.

Витая пружина устанавливается между двумя опорными чашками. В сжатом состоянии она удерживается стопорной гайкой, которая крепится к верхней части штока амортизатора.

В нижней части стойка жестко соединена с поворотным кулаком со ступичным узлом в сборе. В ее верхней части установлен опорный подшипник, который позволяет стойке вращаться вокруг своей оси при повороте рулевого колеса. Подшипник является частью опоры амортизатора, которая выступает в роли как изолирующего элемента, так и точки крепления стойки к кузову автомобиля (рис. 1).

Назначение опоры амортизатора

Опора амортизатора представляет собой резинометаллическую конструкцию, которая устанавливается на верхней части демпфера и крепится к кузову. Это неотъемлемая часть амортизационной стойки. Опоры амортизатора могут также содержать подшипник или опору с подшипником, позволяющую стойке поворачиваться вместе с управляемым колесом.

Опора амортизационной стойки служит элементом, связывающим пружину и амортизатор с кузовом. Демпфирование обеспечивается за счет поглощения вибраций элементами опоры по отдельности, благодаря этому кузов автомобиля изолирован от дорожного шума и вибраций, которые могут передаваться через элементы подвески.

Опора более жесткая при воздействии нагрузки в поперечном направлении. Это положительно влияет на динамику движения и отклик рулевого управления, что значительно снижает уровень шума, вибраций и колебаний, передаваемых через компоненты привода и элементы подвески, что обеспечивает максимальный комфорт водителя и пассажиров.

Для этого опора амортизатора должна обеспечивать низкий уровень трения и высокую плавность хода перемещения пружины стойки во время поворотов и режимов отбоя и сжатия амортизатора. Это позволяет работать пружине без изгибающего момента. Опора амортизатора также должна удерживать пружину амортизатора и образовывать опорную поверхность для

обеспечения полного хода амортизатора.

Кроме того, она должна отличаться компактной конструкцией, оптимизированной для установки в условиях ограниченного пространства, а также быть герметичной. Помимо прочего, опора не должна требовать технического обслуживания.

Замена опоры амортизатора

В течение жизненного цикла амортизационной стойки амортизатор и пружина сжимаются и разжимаются миллионы раз, выдерживая нагрузки, возникающие при движении автомобиля. Автомобили нередко эксплуатируются на дорогах с плохим покрытием, что оказывает на амортизационную стойку дополнительное негативное воздействие (рис. 2).

Подшипник опоры амортизатора часто не выдерживает таких нагрузок и разрушается, что приводит к возникновению нежелательных шумов при работе подвески. Кроме того, неисправность подшипника может стать причиной разрыва резинового наполнителя опоры (рис. 3).

Резина также разрушается со временем, что приводит к снижению ездового комфорта из-за возникновения нежелательных шумов.

В результате поворот рулевого колеса затрудняется или возникает чрезмерный люфт, ухудшается управляемость, снижаются эффективность торможения и безопасность движения.

В опору попадает вода, которая значительно ускоряет износ. Как следствие, в соединениях возникает чрезмерный люфт, который приводит к появлению упомянутых выше шумов.

Почему febi?

Надежность опоры амортизатора зависит от свойств используемого в ней эластомерного материала в сочетании с металлом и эффективной защиты от попадания влаги. Опора обеспечивает все необходимые требования по гибкости и жесткости. На рисунке 4 показана запасная часть febi 22639 с подшипником в разрезе.

Опоры амортизаторов febi изготавливаются из OE-сортов резины и в точном соответствии со спецификациями автопроизводителей, за счет чего обеспечиваются оптимальные характеристики.

При замене этого компонента положитесь на проверенное качество запасных частей febi, не уступающее деталям OE-производителей. Полный ассортимент опор амортизатора доступен на веб-сайте www.partsfinder.bilsteingroup.com



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3



Рис. 4

febi является частью bilstein group – зонтичного бренда, включающего в себя несколько других сильных брендов. Дополнительную информацию смотрите на веб-сайте www.febi.com



Положительные
ЭМОЦИИ
в каждой детали

Резинометаллические детали для
легковых автомобилей



SOLUTIONS
MADE IN GERMANY

www.febi.com

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС

ОТ СЦЕПЛЕНИЯ ДО СВЕТА

В начале сентября в Алматы технический тренер компании Valeo Пётр Сигунов провел продуктовый семинар, на котором продавцы-консультанты розничных магазинов, механики, мастера-приемщики СТО ознакомились с обновлениями ассортимента продукции и узнали много полезного о техническом устройстве новинок, об их преимуществах, применимости и о гарантийной поддержке от производителя.



Ведущий семинара представил обновления в нескольких продуктовых линейках: сцепление, тормозная система, стеклоочистители, фильтры, оптика и лампы. С первых минут своего выступления Пётр развеял миф о том, что Valeo выпускает запчасти и оборудование преимущественно для французских марок автомобилей. Почти треть продукции компании выпускается для так называемой большой немецкой тройки (30%), чуть меньше – для азиатских марок (27%), третью ступень занимает продукция для американских марок машин (22%).

Сейчас каждый второй автомобиль с механической коробкой передач, сходный с конвейера в Европе, и каждый третий в мире оснащаются сцеплением Valeo. Про-

изводство сцепления началось в 1932 году, а сейчас в деятельности компании можно увидеть четыре основных бизнес-направления: «Силовые установки и трансмиссия», «Температурные и климатические системы», «Системы помощи водителю» и «Средства обеспечения видимости».

Компания официально представлена в 33 странах мира, имеет 138 заводов, 54 научно-инженерных и опытно-конструкторских центра, продукция аккумулируется на 15 складах. Подавляющую часть оборота компании, 87%, в 2018 году составляли конвейерные поставки, но и 13%, приходящиеся на долю афтермаркета, в денежном выражении были равны 16,5 миллиарда евро. С 2008 года компания имеет представительство в России, с 2013 года осуществляются поставки в Беларусь и в Казахстан.

На удовлетворении запросов рынка афтермаркета специализируется подразделение Valeo Service, под эгидой которого на рынок постпродажного обслуживания продукция выходит под несколькими независимыми брендами (FTE, SWF). В легковом сегменте компания имеет 14 продуктовых линеек, и проще перечислить то, что она не производит – компоненты подвески, внутренние компоненты двигателя, а также интерьерные и кузовные элементы.

Продолжая семинар, Пётр Сигунов решительно расправился с еще одним мифом – о том, что сцепление Valeo работает лишь на небольших маломощных автомобилях. На самом деле этот продукт устанавливается не только на серийные городские машины, но и на полноприводные внедорожники, суперкары, спорткары.

В ходе семинара собравшиеся предметно рассматривали некоторые критические моменты в работе представленных докладчиком устройств. Так, например, мастера услышали предостережение об ударных нагрузках, недопустимых по отношению к сцеплению. Дело в том, что при падении неупакованного сцепления возвратные пружины повреждаются выжимной плитой. Визуально изменения геометрии пружин можно не заметить, однако работать установленное в автомобиль сцепление не будет.

Часто рекламации по сцеплению связаны с тем, что оттенок окончания пальцев диафрагменной пружины отличается от ее основной части. Люди предполагают, что это сце-



пление уже было использовано, однако на самом деле это объясняется дополнительной закалкой.

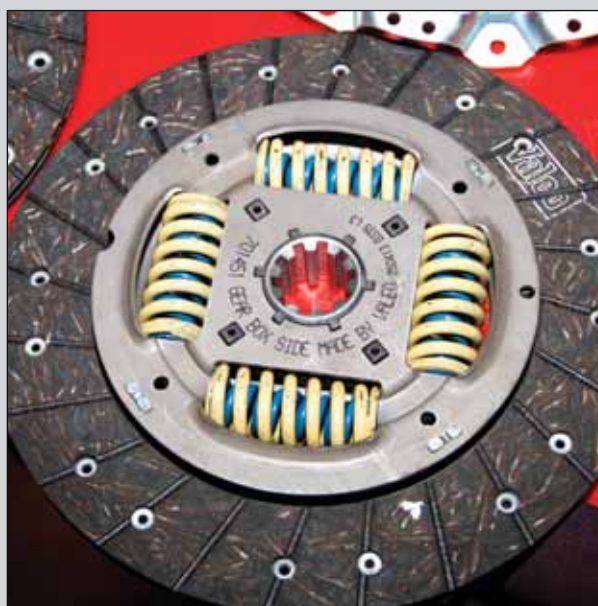
Еще чаще беспокойство покупателей вызывает различный разлет пальцев (лепестков) диафрагменной пружины по высоте. Но оценивать положение лепестков можно только после установки узла на маховик. И даже если в установленном состоянии разлет лепестков составляет миллиметр-полтора, это не должно тревожить.

Компания выпускает диски сцепления со встроенным демпфером крутильных колебаний, призванным бороться с ациклическими колебаниями двигателя на высоких оборотах. Для гашения колебаний, возникающих на низких оборотах, компания предусмотрела предварительный гаситель колебаний, прилегающий непосредственно к валу. Такой предварительный гаситель колебаний устанавливается на 70% дисков сцепления Valeo.

Мастер, устанавливающий сцепление, должен иметь в виду, что производитель намеренно допускает некоторый продольный и осевой люфт, чтобы обеспечить полное прилегание фрикциона к рабочей поверхности диска. Ведущий семинара также призвал собравшихся соблюдать рекомендацию о замене сцепления вместе с центрующей втулкой и выжимной вилкой.

Слушатели семинара ознакомились с устройством и особенностями выжимного подшипника – классической конструкции и с технологией самоцентрировки. Самоцентрировка подшипника в диафрагменной пружине осуществляется после двух-трех нажатий педали сцепления и обеспечивает равномерный износ лепестков диафрагменной пружины.

Далее по ходу семинара собравшиеся рассмотрели полугидравлическую и гидравлическую системы сцеплений. Первая, как известно, состоит из главного и выжимного цилиндров, воздействующих на выжимную



МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



вилку и выжимной подшипник. Вторая из названных систем посредством главного цилиндра активирует узел, в котором рабочий цилиндр с выжимным подшипником объединены. Это конструктивное решение было принято, чтобы сократить количество деталей, упростить установку, сократить вес и оптимизировать затраты производителя. Разница в весе между более тяжелой первой системой (975 г) и облегченной второй (270 г) составила 705 граммов.

Мастера в ходе проведения семинара задавали вопросы. Один из них был о восстановленных деталях. Ведущий ответил, что восстановлением компания занимается, но восстанавливают корзины сцепления только для грузового транспорта. Делается это на заводе во Франции с соблюдением жестких требований дефектовки комплектующих и с тщательной проверкой восстановленного изделия. Само собой, восстановленное сцепление имеет на упаковке соответствующий знак.

Интересной была и та часть семинара, которая была посвящена двухмассовым маховикам. Этот нужный и важный элемент современного автомобиля часто выходит из строя по причине потери смазки в пружинах. Замена маховика – операция трудоемкая и дорогостоящая. Поэтому инженеры Valeo предложили решение по переоборудованию автомобилей с двухмассовым маховиком и крутящим моментом двигателя от 200 до 350 Н/м на классический одномассовый маховик со специальным демпфером и корзиной. Комплект переоборудования включает в себя все необходимые детали. Но если двигатель развивает крутящий момент выше

360 Н/м, то демпфирование может обеспечивать только двухмассовый маховик. В отличие от оригинала в предлагаемом решении увеличена площадь фрикциона и изменена форма диафрагмы. Этот специальный сервисный набор, обеспечивающий экономию вложений около 30%, одобрен несколькими автопроизводителями.

На тот случай если от двухмассового маховика отказаться по техническим причинам невозможно, компания предлагает еще один способ уйти от коварных пружин, теряющих смазку. Новинка называется VBLADE DFM. Это двухмассовый маховик, в котором вместо винтовых пружин применены пластины сложной геометрической формы. Пластины обеспечивают демпфирование в любых режимах работы двигателя и не требуют смазки в процессе эксплуатации. Удобство заключается еще и в том, что VBLADE DFM взаимозаменяем с оригинальным маховиком, а простота его установки не требует специальных инструментов или навыков. Первый VBLADE уже доступен для заказа и может устанавливаться на Volkswagen LT 28-46 II и LT 28-35 II 2,5 TDi. Технология вскоре должна распространиться на более популярные модели автомобилей.

В ходе семинара слушатели ознакомились и с интересными техническими нюансами. Любопытно, например, было услышать об автомобилях, которые для замены сцепления не требуют демонтажа коробки передач. В числе прочих примеров тут прозвучало имя Saab 99, в котором замена сцепления осуществлялась просто из-под поднятого капота, за полчаса.



Другие материалы
в этой рубрике

Вторая часть семинара была посвящена системам стеклоочистки. Это вторая по объемам продуктовая линейка в портфеле компании Valeo. Акцент семинара был сделан на самом востребованном элементе системы – на щетках. В частности, присутствующие смогли ознакомиться с различиями в устройстве каркасных и бескаркасных щеток, узнали о точках распределения давления и увидели новинку 2018 года, в основе которой лежит технология, разработанная по заказу Mercedes-Benz в 2012 году, – щетку с форсунками для подачи омывающей жидкости. Щетки называются Valeo Aqua Blade, и они уже серийно применяются в заводской комплектации топовых моделей легковых автомобилей Mercedes-Benz, Ford, Volvo, Tesla и Renault.

Полезным замечанием было предостережение ведущего о покупке «щеток Valeo» на сайте AliExpress. Конечно же, продукция, реализуемая через данный сайт, в подавляющем большинстве ничего общего с фирменными изделиями иметь не может.

Вторую часть семинара ведущий начал с рассказа о компонентах тормозной системы, выпускаемых Valeo. С производства именно этих деталей компания и начинала свою деятельность. На сегодняшний день линейка компонентов тормозной системы входит в лидирующую тройку производителей по объемам продаж в мире. В ассортименте компании представлено около 2,5 тысяч артикулов – тормозных колодок, дисков, частей заднего барабанного тормоза, главных цилиндров и тормозной жидкости.

Особенность колодок Valeo заключается в том, что они проходят заводскую притирку, поэтому производитель не рекомендует особых условий движения после замены диска и колодок.

В колодках премиум-сегмента компания применяет технологию NRS (New Retention System). Суть ее заключается в пластине с зазубринами, которая обеспечивает более прочное удержание фрикциона и снижает шумность колодки.

Еще одна технология, делающая колодки тихими, называется Nu-Lok. В ней работает противозумовая пластина, закрепленная на колодке скобами. Таким образом инженеры снизили механическое напряжение между суппортом и колодкой.

В заключительной части семинара Пётр Сигунов представил аудитории автомобильные галогенные лампы премиум-класса и противотуманную фару серии Fogstar LED. По прогнозу инженеров Valeo, будущее автомобильной светотехники будет полностью принадлежать светодиодному освещению. Специалисты отводят ксенону максимум 5–7 лет, галоген же, по их мнению, послужит несколько дольше, но только на автомобилях ультраэкономсегмента и в коммерческой технике.

Завершился семинар вручением сертификатов и подведением итогов конкурса



на лучшее усвоение темы. Один из слушателей, наиболее полно и точно ответивший на тестовые вопросы, получил от ведущего поощрительный приз – парктроник фирмы Valeo.



ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА СОХРАНЯЕТСЯ

Аналитики Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) и Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» подвели итоги производства и продаж автомобилей в сентябре и за 9 месяцев текущего года. Согласно их данным, авторынок страны продолжает держать темп, заданный в начале года.



Продажи новых автомобилей в сентябре, включая экспорт, по сравнению с августом увеличились. Казахстанские дилеры продали 5968 легковых и легких коммерческих автомобилей, а также 673 грузовика, спецтехники и автобусов. Экспортные поставки составили 373 машины, они отправились в Россию, Узбекистан, Кыргызстан и Беларусь. Анализ продаж за 9 месяцев в сравнении с тем же периодом прошлого года показал рост на 22%, в абсолютных показателях количество проданных автомобилей составило 53 874 единицы. По мнению вице-президента АКАБ Анар Макашевой, с учетом трех оставшихся месяцев показатель продаж в 2019 году должен преодолеть 70-тысячный рубеж, причем около 40 тысяч единиц в этом числе будут составлять машины казахстанской сборки.

Наиболее популярными сентябрьскими марками стали Hyundai (1345 ед.), Toyota (1204 ед.) и Lada (957 ед.). На тройку лидеров пришлось свыше 56% объема продаж. Однако в сегменте продаж легковых автомобилей за 9 месяцев, по данным АКАБ,

лидирует Toyota Camry (4776 ед.), вторую позицию занимает Lada Granta (3664 ед.), а третье место принадлежит кроссоверу Hyundai Tucson (3256 ед.). Активнее всего с января по сентябрь машины приобретали в Алматы – 13 855 штук на сумму 159,99 млрд тенге и в Нур-Султане – 9913 единиц на 108,09 млрд тенге.

Специалисты «КазАвтоПром» подсчитали, что за 9 месяцев года выбор в пользу продукции казахстанских автозаводов сделали 27 795 покупателей (56,4%). Доля продаж импортной продукции составила за этот период 21 448 автомобилей (43,6%).

Рейтинг брендов, по мнению аналитиков «КазАвтоПром», за 9 месяцев года должен выглядеть так: Lada (11 092 автомобиля), Toyota (10 524 ед.), Hyundai (10 008 ед.).

Лучше всего продажи шли у холдинга «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО», которому в объеме продаж принадлежит почти треть (31,2%). Вслед за лидером двигается КМК Astana Motors (24,1%), с большим отрывом замыкает тройку «Вираз» с долей 5,8%. ©

КОНКУРС «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС» 2019

11 октября в алматинском клубе «Андеграунд» в праздничной обстановке состоялось награждение победителей ежегодного казахстанского конкурса «Лучший автосервис».

По итогам народного голосования в конкурсе «Лучший автосервис» 2019 года победителями стали следующие участники:

По результатам экспертной оценки, которая проводилась с 20 августа по 25 сентября, была определена лидирующая тройка брендов в каждой из шести номинаций категории «Поставщики».



КАТЕГОРИЯ «АВТОСЕРВИС»

«ЛУЧШАЯ СЕРВИСНАЯ СТАНЦИЯ»

I МЕСТО – «Sakura Autoservice», г. Алматы, ул. Вишневая, 27

II МЕСТО – «Столичное», г. Алматы, ул. Жансугурова, 291а

III МЕСТО – «Казшинкомплект», г. Алматы, ул. Актюбинская, 18б

«ЛУЧШИЙ ПУНКТ ЗАМЕНЫ МАСЛА»

I МЕСТО – «GT Oil Service», г. Алматы, ул. Тлендиева, 377а

II МЕСТО – «Expertoil», г. Алматы, ул. Вишневая, 27

III МЕСТО – «SCT Service», г. Алматы, пр. Рыскулова, 27а

«ЛУЧШИЙ ШИННЫЙ СЕРВИС»

I МЕСТО – «Formula 7», г. Алматы, пр. Рыскулова, 57в

II МЕСТО – «МастерШина», г. Алматы, ул. Садовникова, 99

III МЕСТО – «Formula 7», г. Алматы, ул. Байтурсынова, 131

«ЛУЧШИЙ СЕРВИС АВТОДИЛЕРА»

I МЕСТО – «Тойота Центр Жетысу», г. Алматы, пр. Райымбека, 505

II МЕСТО – «Бавария», г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 107

III МЕСТО – «Toyota Center Almaty», г. Алматы, пр. Суюнбая, 151

«ЛУЧШАЯ АВТОМОЙКА»

I МЕСТО – «Аква Сервис», г. Алматы, ул. Манаса, 16

II МЕСТО – «Чистюля», г. Алматы, пр. Рыскулова, 57а

III МЕСТО – «Центральная автомойка №1», г. Алматы, ул. Айтеке би, 67/1

«ЛУЧШИЙ ТЮНИНГ»

I МЕСТО – «ARB Kazakhstan», г. Алматы, пр. Рыскулова, 234

II МЕСТО – «Balservice», г. Алматы, пр. Рыскулова, 145

III МЕСТО – «Luxury Gloss», г. Алматы, ул. Навои, 70/1

«ЛУЧШИЙ АВТОМАГАЗИН»

I МЕСТО – «Автотрейд», г. Алматы, ул. Толе би, 304

II МЕСТО – «Car City», г. Алматы, мкр. Баянаул, 57а

III МЕСТО – «Avtodom», г. Алматы, Сатпаева, 90/21

«ЛУЧШИЙ СЕРВИС АЗС»

I МЕСТО – «Газпром нефть»

II МЕСТО – «Royal Petrol»

III МЕСТО – «Sinooil»

КАТЕГОРИЯ «ПОСТАВЩИКИ»

«СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ»

I МЕСТО – «Bosch»

II МЕСТО – «Hella»

III МЕСТО – «Karcher»
(клининговое оборудование)

«ХИМИЯ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

I МЕСТО – «Ma-Fra»

II МЕСТО – «Gerat»

III МЕСТО – «SAT»

«МАСЛА И СПЕЦЖИДКОСТИ»

I МЕСТО – «Motul»

II МЕСТО – «Castrol»

III МЕСТО – «SWAG»

«ЭЛЕКТРОКОМПОНЕНТЫ И ЗАПЧАСТИ»

I МЕСТО – «Osram»

II МЕСТО – «Denso»

III МЕСТО – «NGK»

«КОМПОНЕНТЫ ПОДВЕСКИ»

I МЕСТО – «KYB»

II МЕСТО – «Bilstein»

III МЕСТО – «Lemförder»

«ШИНЫ И ДИСКИ»

I МЕСТО – «Continental»

II МЕСТО – «Yokohama»

III МЕСТО – «Nokian»



РК, Алматы,
ул. Попова, 19, офис 304
Тел.: +7 (727) 296 98 09
+7 (727) 260-85-27
Email: info@a-master.kz
www.best.com.kz



НАС ПОДДЕРЖАЛИ:

LESJÖFORS
SPRINGS & PRESSINGS

ADVERTISING PUBLISHING & BRANDING PROMOTION
nouvelle

КАЗАХСТАНСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ
11 лет pitstop
WWW.PITSTOP.KZ

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА
ABT МАСТЕР
www.a-master.kz

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР КОНКУРСА:

bilsteingroup®

febi
bilstein

SWAG®

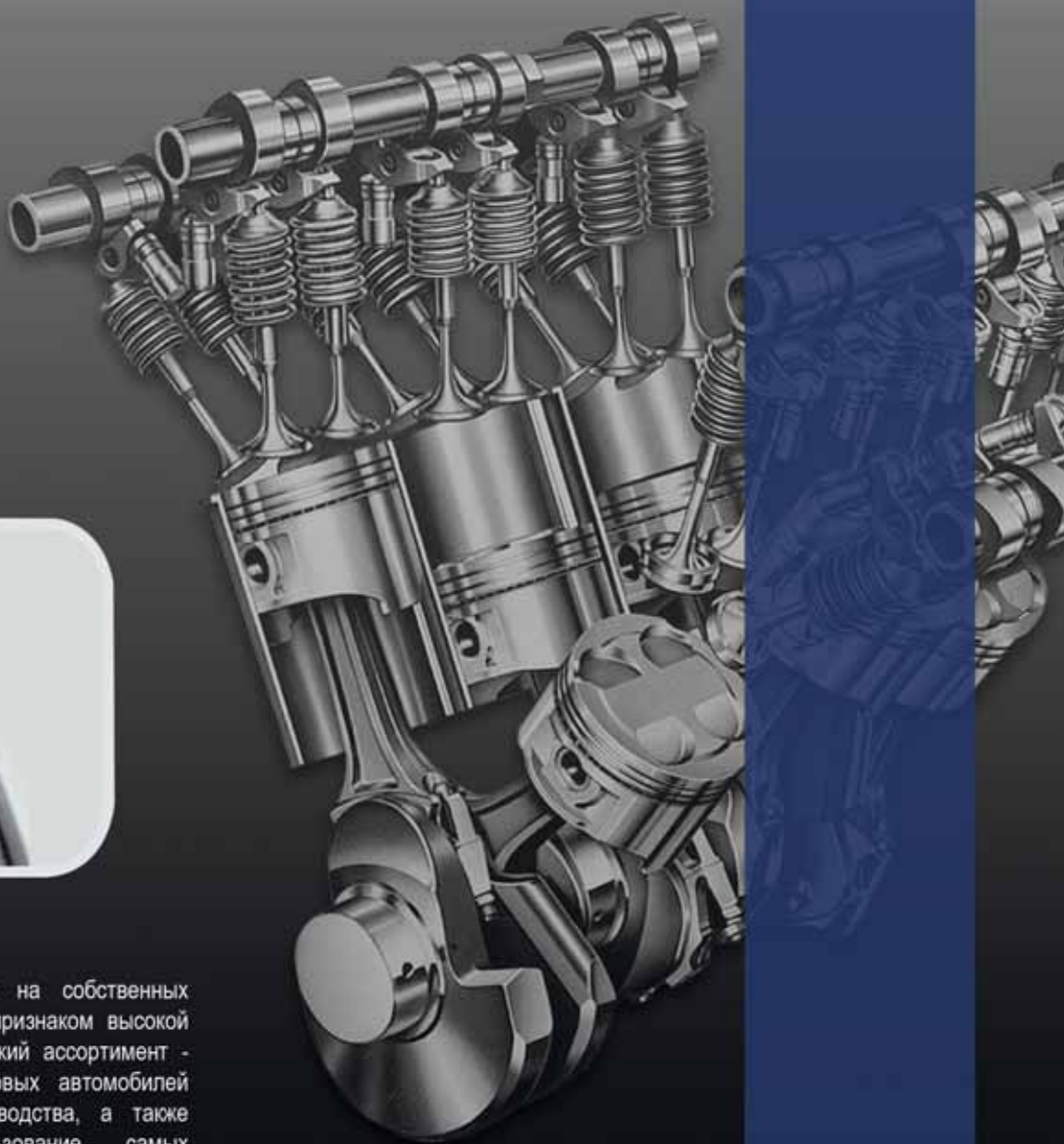
BLUE PRINT

Основано в Японии. Надежно по всему миру.

NPR of Europe GmbH является дочерним предприятием японской компании NPR (Nippon Piston Rings Co. LTD.), которая с 1931 года производит в Японии высокоточные детали для двигателей и клапанных механизмов. Компания представляет широкий ассортимент продукции в разных товарных группах под брендом NE.



Globally reliable



Поршневые кольца.

Поршневые кольца производятся на собственных заводах в Японии, что является признаком высокой точности и качества. Самый широкий ассортимент - более 3200 артикулов для легковых автомобилей европейского и азиатского производства, а также грузового транспорта. Использование самых современных материалов и покрытий обеспечивает большой ресурс работы двигателя

Официальный дистрибьютор:
Компания Phaeton DC - www.phaeton.kz

www.npr-europe.com