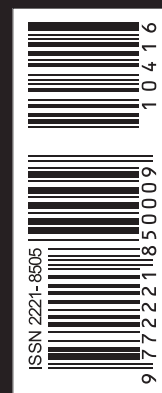


ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#4 (10)-2016

# АВТ МАСТЕР



[www.a-master.kz](http://www.a-master.kz)



## ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ ■ ИСТОРИЯ БРЕНДА SACHS  
ПОДЪЕМНИКИ MAHA ■ СЕМИНАР OSRAM  
ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО NISSAN MURANO  
ОБЗОР НОВИНОК АВТОЗАПЧАСТЕЙ, РАСХОДНИКОВ  
ОБЗОР ВЫСТАВКИ АВТОМЕХАНИКА-МОСКВА 2016

## ДИЗАЙН

Разработка логотипов, фирменного стиля, упаковки. Наружная реклама. Любая полиграфия, от визитки до книги. Даем консультации.

## ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ

Печать на цветной пленке, оракале, виниле фотобумаге, оконной сетке, баннере.

## ПЕЧАТНЫЕ СМИ

Разработка рекламных модулей, адаптация, перевод. Разработка концепции, слоганов. Реклама в печатной прессе.

(офсетная печать)

## ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПОЛИГРАФИИ

Буклеты, брошюры, лифлеты, флайеры, плакаты, календари, визитки, каталоги, пакеты, конверты, и прочее.

Офсетная печать выполняется на Японском и Германском оборудовании. Широкий выбор материалов.



## ИЗГОТОВЛЕНИЕ

Стикеров, наклеек, баннеров, вывесок на основе ПВХ.



Печать выполняется на японском оборудовании, японскими, турецкими и китайскими расходными материалами.

## КОМПЬЮТЕРНАЯ ВЫШИВКА

Вышивка на крое, бейсболках, футболках. Эксклюзивная вышивка. Изготовление шевронов. Пошив спец. одежды.



Вышивка производится на Швейцарском оборудовании фирмы Bernina, расходными материалами п-ва Китай и Ю. Корея.

# ДОВЕРЬ НАМ СВОИ ЗАБОТЫ!



**Журнал «Автомастер» 4(10)-2016**

**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 — Саблин Дмитрий

**Связь с редакцией:**

+7 727 296-98-09, 260-85-27, info@a-master.kz

Тираж — 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

**Обозреватели и авторы номера:**

Андрей Сафонов; Илья Фарбер; Серик Туленов; Михаил Логинов.

**Рекламный отдел:**

Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Попова, 19, оф. 304. Рекламные материалы, отмеченные словом «Реклама», и статьи с пометкой PR публикуются на платной основе.

**Отдел распространения:**

+7 727 271-54-33. 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

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 ©2016

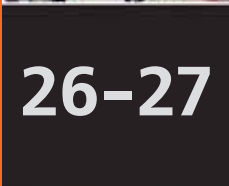
**ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:**



**10-25**

**МОСКОВСКАЯ АВТОМЕХАНИКА**

С 22 по 25 августа в Москве в двух павильонах Экспоцентра состоялась юбилейная 20-ая Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika Moscow 2016.



**26-27**

**SACHS: 120 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА**

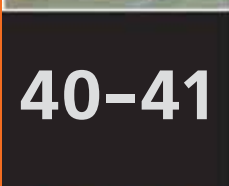
История торговой марки SACHS началась более 120 лет назад, когда механик Эрнст Зак запатентовал свою первую разработку — ступицу колеса для велосипеда, собранную на двух шарикоподшипниках.



**32-33**

**ВКЛЮЧАЮ ПОДЪЕМНИК, ВЫХОЖУ В ИНТЕРНЕТ...**

Компания «МАНА» готова к премьерному показу нового двухстоечного подъемника линейки Marower II на франкфуртской выставке Automechanika. Продукция произведена в Германии, на заводе Haldenwang.



**40-41**

**ПНЕВМОПОДВЕСКА РУЛИТ В СЕРВИС**

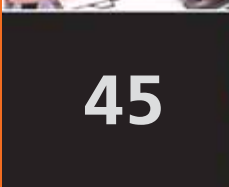
Если вы встретили на пути 10-летний автомобиль с пневматической подвеской, переднеприводный или с четырьмя ведущими, любого производителя — GM, Ford, BMW или другого, то будьте уверены: вскоре его владелец пожалует в автомастерскую.



**42-44**

**OSRAM — СВЕТ И НИЧЕГО БОЛЕЕ**

Лидер рынка автомобильного освещения — компания OSRAM организовала в Алматы семинар на котором представитель компании подробнее представил широчайший спектр продукции и новинки, а также рассказал о правилах подбора и эксплуатации компонентов автомобильного освещения.



**45**

**КОМПРЕССОР КОНДИЦИОНЕРА — ВНИМАНИЕ ЛИШНИМ НЕ БЫВАЕТ**

В обслуживании компрессоров автомобильных кондиционеров, по мнению специалистов компании DENSO, сервисмены продолжают допускать непростительные и досадные ошибки, вытекающие в копеечку.

**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

## БУДУЩЕЕ В ГОСТЯХ У НАСТОЯЩЕГО

Накануне летних каникул московский инжиниринговый центр SKF пригласил к себе в гости победителей Всероссийской студенческой олимпиады «Детали машин и основы конструирования».

В ходе технического семинара по современным технологиям конструирования, диагностики,

ремонта подшипников и шпиндельных узлов специалистами SKF был проведен мастер-класс по монтажу и демонтажу этих устройств.

Студенты также узнали о правилах построения бизнеса в концерне и о том, как разрабатываются новинки.



## ПАРТНЕРСТВО И ПОДДЕРЖКА

Компания «Stahlgruber» признала своего постоянного компаньона — компанию «MEYLE» — победителем в номинации «Клубный поставщик высокого качества».

«Stahlgruber» занимается оптовой реализацией автозапчастей для мастерских. Оценивая претендентов, помимо качества деталей, она обращает особое внимание на скорость и непрерывность поставок, логистику, удобство закупок, а также на маркетинг.

О том, насколько высоко клиенты ценят партнерские отношения с «MEYLE», красноречиво свидетельствует тот факт, что к четырехлетней

гарантии этого производителя компания «Stahlgruber», например, добавляет еще год от себя на все детали.



В начале сентября компания «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» заключила инвестиционный контракт с Министерством промышленности и торговли РФ по которому обязуется организовать производство мощностью 50 тыс. двигателей в год, освоив инвестиционные средства в объеме 2 млрд. рублей.

Также, согласно договору Mazda освоит выпуск обновленных версий Mazda 6, Mazda CX-5 и автомобильных двигателей Mazda Sky Activ-G, создав в общей сложности новые рабочие места для более чем 600 человек.

На данный момент предприятие выпускает кроссоверы Mazda CX-5 в комплектациях Drive, Active, Active+ и Supreme с бензиновыми двигателями объемом 2.0 и 2.5 литра либо дизельными двигателями объемом 2.2 литра, а также седаны Mazda 6 в комплектациях Drive, Active, Supreme и Supreme Plus с бензиновыми

## ДЛЯ RENAULT ПОЯВИЛСЯ ДВИГАТЕЛЬ МОЩНЕЕ



Три модели Renault получили еще один бензиновый двигатель объемом 1,6 л и мощностью 113 л. с. Теперь Logan, Sandero и Sandero Stepway с таким мотором можно приобрести во всех официальных дилерских центрах Республики Казахстан.

Новый двигатель агрегируется с пятиступенчатой механической трансмиссией и, по оценкам производителей, демонстрирует неплохую динамику. Как утверждает, благодаря двойному фазорегулятору он отличается уверенной тягой в широком диапазоне оборотов и довольно экономичен: в смешанном цикле расходует 6,6 л на 100 км.

Газораспределительный механизм модифицированного мотора имеет цепной привод, который не требует обслуживания.

Двигатель, разработанный альянсом Renault-Nissan, производится на тольяттинском автозаводе.

## ПРОИЗВОДСТВО РАСТЕТ



двигателями объемом 2.0 и 2.5 литра. По итогам 2015 г. выпущено 24185 автомобилей.



## ЕСТЬ СЕРТИФИКАТ!

После успешной аттестации, включающей довольно жесткие требования, одно из основных подразделений компании «Bilstein», отвечающих за послепродажное обслуживание легковых и грузовых автомобилей, получило сертификат ISO 9001:2015.

Проверка и переаттестация проводились двумя аудиторами TUV. Были учтены также требования Федерального департамента автотранспорта Германии. По итогам подразделение было сертифицировано одним из первых в стране.

В компании Bilstein к развитию процессов управления всегда относились ответственно,

уделяя особое внимание управлению рисками, работе с персоналом, а также формированию стратегической линии организации, в том числе расширению целевой аудитории.

Осенью 2016 года этому ключевому подразделению компании «Bilstein» предстоит сертификация в области управления энергоресурсами.



## К 20-ЛЕТИЮ ПОСТРОИЛИ ЗАВОД

Компания «Magneti Marelli» продолжает наращивать свое присутствие в Китае, история которого уходит корнями в далекий 1996 год. В год 20-летия своего пребывания в Поднебесной компания открыла в городе Гуанчжоу завод по производству компонентов подвески и pedalных узлов.

Площадь нового предприятия составляет 27000 кв.м. Число сотрудников пока невелико: примерно 60 человек. Полная плановая мощность предусматривает ежегодный выпуск компонентов подвески для 220000 автомобилей. Pedальных узлов планируется производить около 100000.

Компания «Magneti Marelli» имеет в Китае производственные предприятия и исследовательские центры в Шанхае, Уху, Гуанчжоу, Чанше, Ханчжоу, Чаньчуне, Хэфэе, Фошане, Сяогане и в провинции Хубэй.

Кластер, состоящий из нескольких заводов, занимается выпуском светотехники и компонентов трансмиссии,



автомобильной электроники, деталей подвески, пластиковых компонентов и модулей,

выпускных систем, амортизаторов, систем впрыска топлива.

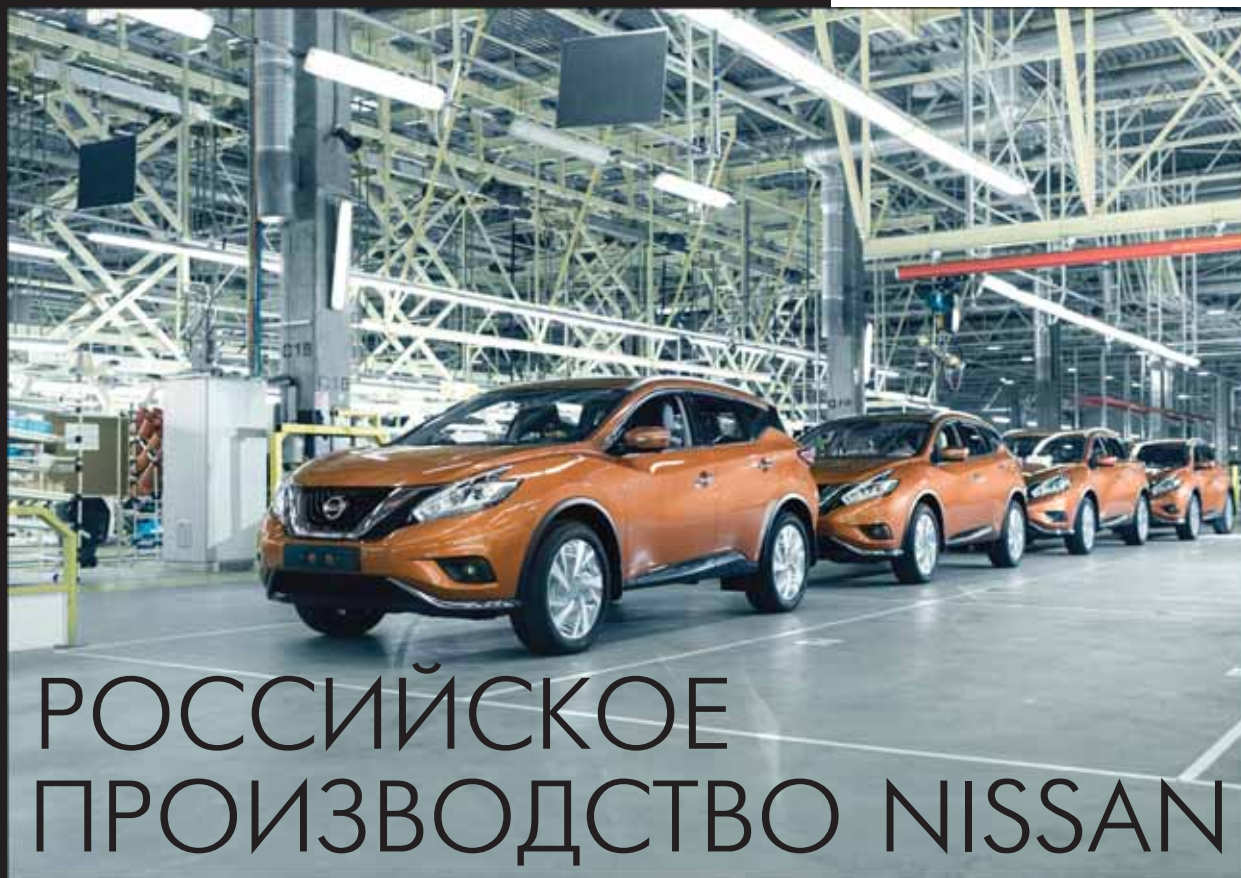
Казахская моторная компания «Астана Моторс» стала официальным дилером Минского автомобильного завода (Беларусь) в г. Алматы с правом реализации транспортных средств через дилерскую сеть МАЗ.

Компания также будет обеспечивать гарантийное и сервисное обслуживание техники в соответствии с требованиями автопроизводителя.

Предполагается и дальнейшее развитие партнерских отношений, в ходе которых «Астана Моторс» к октябрю приступит к сборке большегрузов грузоподъемностью от 15 до 25 тонн. Как ожидается, из машинокомплектов казахстанское предприятие станет собирать бортовые автомобили, самосвалы, эвакуаторы, мусоровозы и седельные тягачи.

## ДИЛЕР СТРОИТ ПЛАНЫ





# РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО NISSAN

В середине июня питерский завод компании Nissan отметил свое десятилетие. Пообщаться со старожилами завода и побывать на запуске производства обновленного Nissan Murano, приуроченного к знаменательной дате, отправился наш корреспондент.

Строительство этого завода было начато в августе 2007 года, но точкой отсчета принято называть 2006 год, когда между правительством Санкт-Петербурга и компанией Nissan

был подписан меморандум о взаимопонимании и обе стороны взяли на себя обязательства: Nissan намеревался развивать и инвестировать, а правительство

— оказывать всестороннюю поддержку и считать проект приоритетным.

Несколько лет назад нам уже доводилось посещать завод Nissan. Тогда на этой производственной площадке выпускались только модели X-trail и Teana, причем поставлялись они исключительно на внутренний рынок Российской Федерации. Сегодня завод отправляет в страны СНГ такие модели, как Nissan Qashqai, X-trail, Pathfinder и с июня этого года флагман концерна — Nissan Murano.

На начальном этапе завод занимался исключительно сборкой автомобилей. Детали, необходимые для сварки кузовов, как и другие автокомпоненты, поставлялись на него в готовом виде. Сегодня, благодаря расширению и дополнительным инвестициям, на заводе запущен цех штамповки, и части несущей конструкции кузова и его панели производятся локально.

Наблюдать за тем, как из обычного ровного листа появляются заготовки, можно бесконечно. Процесс это интересный, завораживающий и полностью

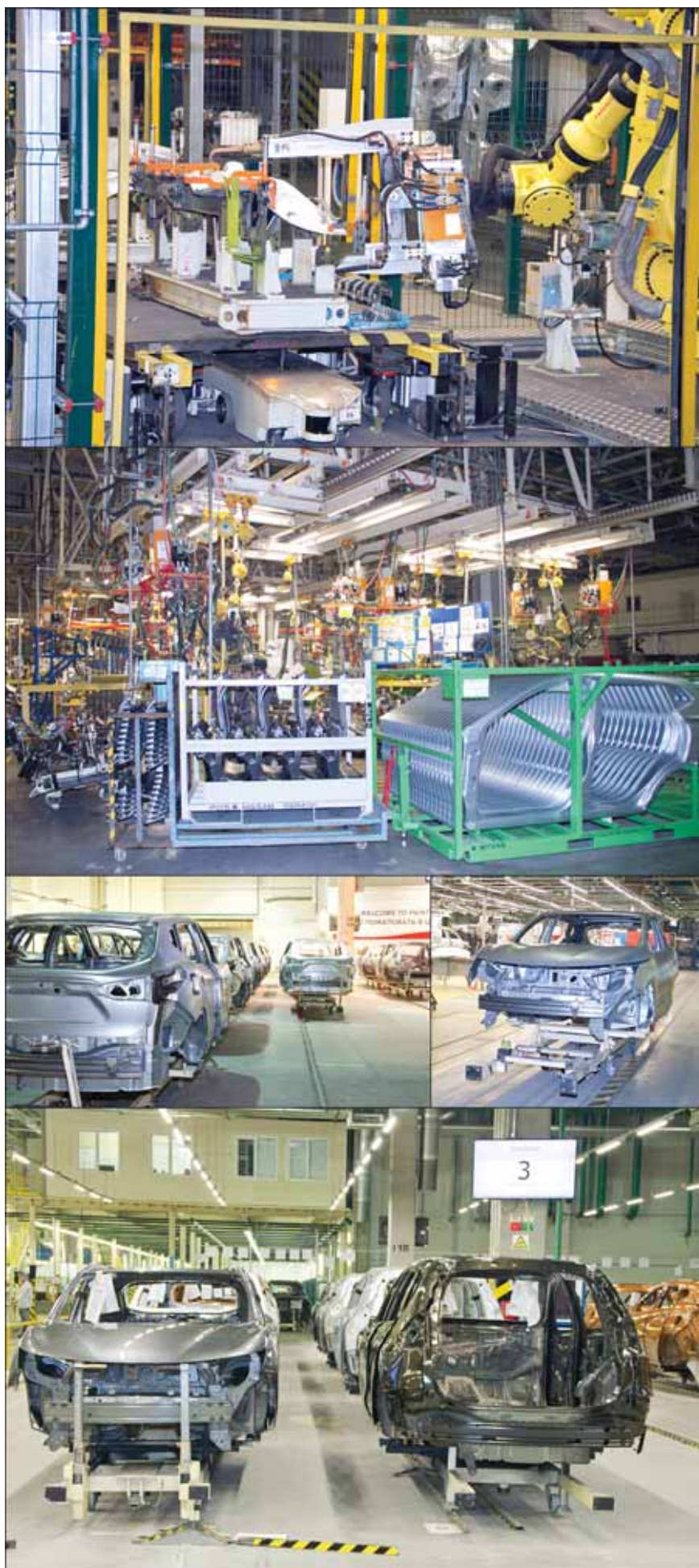




автоматизированный. Скрытые за решеткой безопасности штамповочные прессы — это только верхушка айсберга. Под цехом на глубине шести метров находится машинное отделение, в котором располагаются необходимые для работы прессы системы, обеспечивающие смазку линий, удаление отходов при выштамповке и обрезке деталей, компрессоры, нагнетающие воздух. Линия позволяет производить до 150 тыс. автомобилей в год при условии, что штат обслуживающего персонала будет работать в три смены. Сейчас, по понятным причинам, завод работает не в полную силу. Тем не менее каждый час с конвейера сходит порядка 22 автомобилей.

Из цеха штамповки заготовки попадают в кузовной цех, где из них полуавтоматическим путем собирается несущая конструкция кузова, к которой в последующем прикрепляются панели, двери, крышки капота и багажника. Далее кузов будущего автомобиля тестируют на предмет дефектов. Кроме визуального осмотра, на заводе практикуются тесты с использованием трехмерных технологий: с линии выборочно снимается кузов и отправляется в специальную лабораторию, где с помощью многочисленных датчиков производится тестирование его геометрии на соответствие эталонным параметрам. Для тестирования одного кузова применяется около 1500 различных замеров в определенных точках. Данные поступают на компьютер, который сверяет их с инженерной документацией.

Из сварочного цеха кузов попадает на одну из двух линий подготовки к окраске. Здесь его закрепляют на специальной платформе и последовательно погружают в десять различных емкостей со специальными растворами. Часть из них служит для очистки металла от шлама и масла, часть оставляет специальный антикоррозийный фосфатный слой. На последнем этапе на кузов наносится катафорезный грунтовый слой методом электроосаждения. Такой способ позволяет



# НОВЫЙ MURANO

Nissan Murano без преувеличения можно назвать родоначальником кроссоверов — универсальных автомобилей, совместивших в себе комфорт уважаемых седанов и ходовые качества внедорожников.

Автомобиль заметно похорошел. Впрочем, и прошлое его поколение привлекало к себе внимание и выглядело весьма современно. Тем не менее с новой радиаторной решеткой и оптикой Murano и вовсе приобрел вид футуристичного концепта, что, безусловно, найдет положительную оценку в среде его потенциальных покупателей.

Под капотом новинки на выбор два силовых агрегата: 249-сильный бензиновый 3,5-литровый двигатель или гибридный, сочетающий турбированный бензиновый мотор в 2,5 л с электромотором мощностью 15 кВт. В сумме мощность гибрида составляет 254 л. с.

В качестве трансмиссии предлагается переработанный на 60% вариатор X-Tronic, который инженеры Nissan настроили под работу в условиях плохих дорог и сложного климата. Во всех вариантах комплектации автомобиль оснащается системой полного привода All Mode 4x4-i.

Новый Murano создавался с учетом пожеланий потребителей



стран СНГ и с участием российских инженеров. При этом подвеска машины настраивалась под особенности дорог стран СНГ. По утверждению специалистов Nissan, благодаря полностью переработанной ходовой части и усовершенствованному рулевому механизму, с точки зрения управляемости и курсовой устойчивости Murano можно считать лучшим в своем классе.

Переработали инженеры Nissan и рабочее пространство водителя, и пассажирскую часть. Так, за счет использования

новых кресел Zero Gravity для первого ряда у пассажиров второго ряда высвободилось дополнительно 3,6 см пространства в области коленей.

Появились на Murano и всевозможные системы безопасности, различные электронные помощники и масса подушек безопасности, размещенных по всему салону и даже в потолок.

В одном из следующих номеров нашего журнала мы подробно расскажем о новинке, посвятив ей отдельную статью.

добиться более глубокого проникновения грунтовок в металлическую поверхность и защитить скрытые полости и швы.

После всего этого кузов

отправляется в специальную печь, где его просушивают при температуре +180 °С. После просушки на неплотно прилегающие стыки панелей

кузова наносится специальный герметик, предотвращающий попадание влаги в салон автомобиля.

На следующем участке конвейера днище кузова и колесные арки обрабатываются антигравийным покрытием и опять просушивают. Далее следует шлифовка его поверхностей и очередная проверка качества.

Затем кузов отправляется в камеру окрашивания, где восемь роботов последовательно наносят на него базовую краску и лак. После нанесения финального слоя кузов в течение определенного времени просушивается в специальной печи при температуре +150 °С.

Последним этапом в цеху покраски является полировка и очередная инспекция кузова на предмет дефектов.

В отдельном цеху тем







временем из пластмассы производятся бамперы, которые так же грунтуют и окрашивают с помощью специальных роботов. После этого их помещают в печь для просушки при температуре +90 °С. Просушенные бамперы полируют и тестируют. Готовая продукция помещается на склад временного хранения, откуда по мере надобности поступает на конвейер.

Если до этого этапа в пустом кузове и наборе запчастей трудно было разглядеть современный и технически продвинутый кроссовер, то на конвейере это сделать легче. Поэтапно кузов «обрастает» новыми деталями и приобретает законченный вид.

Первым делом прокладываются провода и трубки топливной и тормозной системы, которые нарезаются игибаются в отдельном цеху. Конвейер движется медленно, позволяя рабочим без суеты монтировать узлы и агрегаты. На кузов устанавливается шумоизоляция и центральная панель. Постепенно навешивается светооптика, клеиваются стекла, устанавливаются двигатель, трансмиссия и элементы подвески. Автомобиль впервые становится на колеса.

Каждый оператор конвейера проверяет работу двух предыдущих коллег, после чего, выполнив свою часть монтажа, передает работу следующему сборщику, который, в свою очередь, также проверит работу





предшественников.

Процесс сборки является кропотливым и трудоемким, и, чтобы работники завода не переутомлялись на наиболее сложных участках, на заводе внедрена система ротации персонала, когда человек работает часть смены на одном участке конвейера, а часть — на менее утомляющих этапах сборки.

Как и на других производственных площадках альянса Renault-Nissan, на российском заводе используется единый стандарт производства — APW (Alliance Production Way). Это целая философия, стандартизация производственных процессов,

когда маркетинговые отделы работают в одном ритме с сотрудниками завода. Такая согласованность позволяет своевременно реагировать на изменение рынка, контролировать качество продукции и оптимизировать производственные процессы.

Большое внимание в стандартах APW уделяется грамотной организации человеческого труда и постоянному обучению персонала. Для этого на заводе сформирован специальный тренинговый центр с участием иностранных специалистов, в котором тестируют вновь набираемых рабочих и повышают

квалификацию действующих сотрудников. К сборочной линии допускается только персонал, прошедший обучение и финальное тестирование.

Но вернемся к конвейеру. Автомобиль приобрел практически законченный вид. На него установили двери, в салоне появилась обшивка, а в агрегатную часть залиты необходимые масла и жидкости. Последним штрихом является программирование блока управления двигателем, после чего автомобиль впервые заводят.

Далее он отправляется на участок проверки качества сборки интерьера и экстерьера. Здесь же проверяются зазоры дверей и капота.

После этого этапа специалисты отрегулируют угол наклона светооптики, настроят геометрию колес и отправят машину на участок проверки тормозной системы.

Финальным аккордом являются «мокрые» тесты. При их проведении в специальном боксе под разным углом на автомобиль подают многочисленные струи воды — так тестируется герметичность уплотнителей дверей и стекол.

После этого готовые автомобили помещаются на склад временного хранения, откуда отгружаются в шоурумы дилеров, в том числе и казахстанских. ©





# СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ ZF SERVICES

## эффективная замена трансмиссионного масла

В качестве компетентного партнера ZF Services оказывает поддержку СТО: информирует об инновационных продуктах, предлагает широкий спектр услуг, таких как: обеспечение технической информацией и проведение тренингов. Для квалифицированной и профессиональной замены трансмиссионного масла ZF Services рекомендует СТО всегда действовать в строгом соответствии с указаниями изготовителя транспортного средства и придерживаться следующих советов от экспертов ZF Services.

**1** Если в коробке передач уже нет масла, то ни в коем случае нельзя запускать двигатель или буксировать автомобиль. Перед любой работой по ремонту двигатель должен быть охлажден, а переключатель скоростей установлен в нейтральное положение (N).

только оно нагреется, вследствие переполнения вытекает из коробки передач и, попадая на

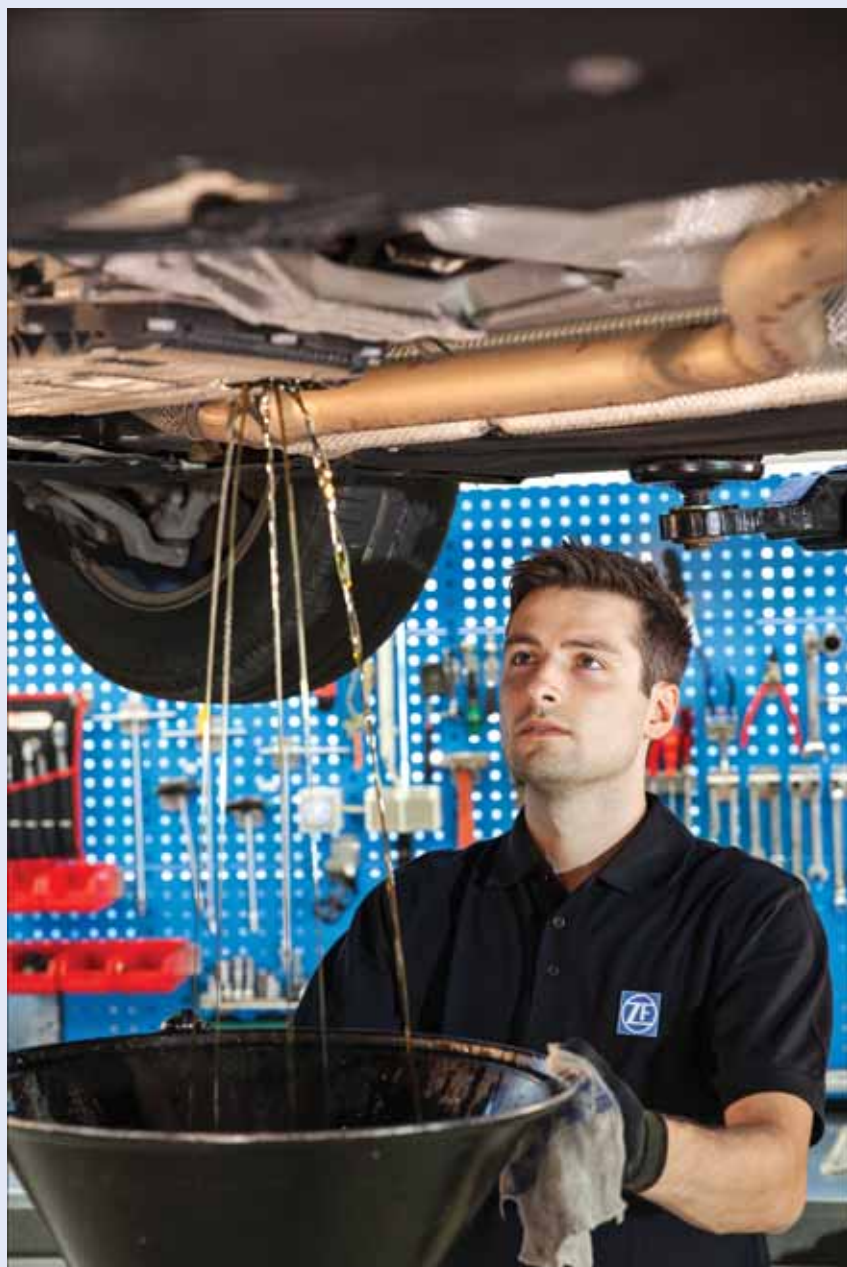
горячие детали, такие как части выхлопной системы, может воспламениться. ©

**2** Особой тщательности требует замена масляного поддона: у старого поддона сначала нужно выкрутить все болты в предписанной последовательности, чтобы ничто не сломалось. Это правило действует в обратном порядке и при вкручивании нового поддона с уплотнением, причем здесь дополнительно необходимо соблюдать правильный момент затяжки.

**3** Перед заполнением новым маслом сначала нужно устранить все остатки масла.

**4** Разрешается применять только предусмотренное для конкретной коробки передач масло ZF-Lifeguard Fluid, притом без дополнительных присадок, так как присадки меняют химический состав масла. Неподходящее масло может разрушить не только отдельные компоненты, но и всю коробку передач.

**5** Уровень трансмиссионного масла должен точно соответствовать инструкции по заливке. Если он слишком низкий, то повреждается коробка передач. При слишком высоком уровне масла лишнее масло, как





## МОСКОВСКАЯ АВТОМЕХАНИКА - широкие возможности для бизнеса

С 22 по 25 августа в Москве в двух павильонах Экспоцентра состоялась юбилейная 20-ая Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika Moscow 2016. На протяжении уже двух десятилетий эта выставка, проходящая в столице России, служит эффективной рабочей платформой для прямых деловых переговоров производителей, поставщиков и потребителей.



Нынешний юбилейный год не стал для выставки исключением, хотя стоит признать, что некогда очень представительное мероприятие в силу разных причин лишилось участия ряда ведущих экспонентов.

Тем не менее свыше тысячи компаний-участниц из 42 стран боролись за внимание гостей и потенциальных партнеров. Семь стран представили национальные павильоны — Италия, Франция, Китай, Корея, Сингапур, Тайвань и Япония. Основные разделы выставки были таковы — «Автозапчасти и автокомпоненты», «Ремонт и техническое обслуживание», «Электрика и электроника», «Аксессуары и тюнинг», «Мойки и оборудование для станций обслуживания», «Управление и информационные технологии».

Российские и зарубежные производители автозапчастей, а также крупнейшие поставщики автокомпонентов представили лучшие образцы продукции и новинки. Кроме того в рамках мероприятия состоялись Международная конференция индустрии авторемонта и традиционный IV



Международный форум «Автомобилестроение и развитие рынка автокомпонентов в России».

В первые дни выставки на большинстве стендов велись переговоры и консультации, шло активное налаживание новых партнерских связей, а потому время представителей компаний-экспонентов было заранее поминутно расписано и получить даже краткое интервью представлялось непростой задачей. Тем более интересно было побеседовать с представителем такой крупной южно-корейской компании, как CTR.

#### CTR

Компания располагает не только заводом, ей принадлежит исследовательский центр и 90% своей продукции — деталей подвески и рулевого управления — CTR поставляет на конвейеры Daewoo, Kia, Hyundai, Ford и GM. В Москве CTR представлял официальный дистрибьютор, группа компаний ARMTEK. Представитель дистрибьютора Андрей Рыбаков сказал несколько слов об экспозиции:

- Новинка, которую мы привезли на Автомеханнику — тормозные колодки. Их, правда, уже показывали в прошлом году, но и в этот раз мы хотели бы привлечь к ним особое внимание, как к продукту, хорошо себя зарекомендовавшему. Также на стенде представлены карданные валы. Это совершенно новый опыт в направлении автомаркета у CTR, которое успешно развивается.

Корр.: - Нам известно, что CTR представлена в Казахстане. Что сейчас можно назвать генеральным направлением в деятельности южно-корейской компании в этой стране?

- Основное внимание CTR в Казахстане уделяет борьбе с контрафактной продукцией, так как на рынке присутствует огромное количество фальсификата, как из Китая, так и из других стран.

Корр.: - Как компания намерена расширять знания о своих продуктах, как будет продвигать их?

- В Казахстане в грядущем году стартует серия обучающих технических семинаров для сотрудников сервисных станций.

Корр.: - Что имеет наибольшее значение при запуске в



# РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



производство новинок?

- В этом непросто процессе важно все. Но при запуске в производство новых продуктов решающее значение приобретают потребительские запросы и возможности производства, взаимодействие всех его звеньев.

### JP Group a/s

Одна из лидирующих фирм на рынке мировых поставок для автомаркета — компания JP Group a/s производит высококачественные запчасти и аксессуары для европейских и азиатских автомобилей. Ее продукция известна более чем в 90 странах, а ассортимент содержит свыше 30000 наименований. Компания является приоритетным поставщиком для Porsche, Mercedes-Benz и VAG.

На рынке компания присутствует около 10 лет. В Казахстане JP Group a/s работает с компанией Phaeton DC и еще тремя-четырьмя менее крупными дилерами. Компания представила на московской выставке два бренда - JP Group Line и Quinton Hazell.

В число продуктов JP Group Line входит более 12000 артикулов, среди которых запасные части для наиболее популярных европейских и азиатских машин с преобладанием немецких марок. Программа JP Group Line отличается очень широким ассортиментом и высоким качеством продукции. К тому же весь ассортимент почти всегда есть в наличии.

Линейка же Quinton Hazell

включает более 16000 артикулов. Благодаря обширному ассортименту качественной продукции этот бренд с 1946 года является надежным поставщиком на рынке запчастей.

Бренд Quinton Hazell был представлен в России относительно недавно, года три назад, но он сразу завоевал интерес покупателей благодаря выгодному соотношению цены и качества, а также интересной упаковке.

В планах компании — незначительное расширение дистрибьюторской сети, но больший акцент и внимание по-прежнему будет уделяться тем партнерам, которые уже есть.

По словам представителя компании Татьяны Миккельсен программа обновления ассортимента работает в регулярном режиме, поэтому нельзя сказать, что на выставку привезли что-то особенное. В месяц в портфеле компании появляется порядка 80 новых наименований, некоторые из новинок были представлены и на московской Автомеханике.

Сложность работы на российском рынке Татьяна Миккельсен видит в долгом преодолении посткризисных явлений, в затяжном характере восстановления экономики.

### Fenox

На ярком, издали заметном стенде белорусской компании Fenox было тесновато, хотя стенд был совсем не маленький. Андрей Дещеня — директор по маркетингу и рекламе пояснил такой интерес партнеров к компании и ответил на несколько вопросов корреспондента нашего журнала.

Корр.: - Почему к вашему стенду проявляют так много внимания? Неужели секрет в красивых девушках, представляющих вашу компанию?

- Конечно, и в них тоже, кругом ведь сплошь мужчины! Но вообще-то дело в том, что компания изначально выпускала детали для жигулевской гидравлики, поэтому долгие годы производила запчасти для российских автомобилей. Производство сейчас есть в Беларуси и в России.

Сейчас продукцию АвтоВАЗа нельзя считать чисто российским продуктом, так как наполовину, если не больше, автомобили состоят из импортных деталей. В



связи с этим изменился и наш ассортимент, номенклатура динамично расширяется, мы выпускаем детали для европейских и азиатских автомобильных брендов. Fenox осваивает такой нишевый сегмент, как «пожилые» люксовые иномарки. Как правило, запчасти на них очень дороги и мы решили помочь тем автолюбителям, которые последнее отдали, но купили крутую машину, пусть и старую. Привести такой автомобиль в порядок можно с помощью наших запчастей.

Специально к выставке приурочили презентацию рестайлинга упаковки, так как компания всегда немало внимание уделяла не только содержанию, но и упаковке. Мы быстро расширяем наш ассортимент. Стратегия Fenox заключается в следующем — мы работаем так, чтобы владелец любой новой машины по истечении гарантийного срока мог приобрести недорогие, но качественные аналоги оригинальных запчастей.

Мы работаем так — есть топ-100 определенной страны. Мы

знаем какие узлы, агрегаты, запчасти в первую очередь будут выходить из строя и ориентируемся именно на них.

Выставка для нас это в первую очередь возможность встретиться с партнерами и потенциальными клиентами, выстроить планы сотрудничества.

Корр.: - Проводит ли компания Fenox технические семинары для клиентов?

- Да, проводит. Мы выезжаем к клиенту и проводим такие занятия. Сейчас мы ежемесячно собираем заинтересованную аудиторию еще и на вебинары, проводимые специалистами по конкретным продуктам и товарным линейкам.

У нас есть уникальные для вторичного рынка продукты, очень выгодные бюджетные предложения. Например, по подвеске Mazda 6. Ремонт обычно осуществляется после покупки целого узла, который не дешев. Наша же компания предлагает этот узел по частям, вплоть до отдельных рычагов. Людям такие решения нужны.

Корр.: - В период кризиса вы, наверное, ожидаете повышенного внимания к своей продукции?

- Тут не всегда корреляция бывает прямой и безусловной. Дело в том, что когда растет курс доллара, спрос смещается в



# РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



нижний ценовой сегмент. Это замечаем мы, это замечают все наши дистрибьюторы. Но это замечают и наши конкуренты, а значит, в такие времена возрастают требования к ценовой политике, она должна быть очень взвешенной, точно выверенной. Наша компания уделяет этому вопросу особое внимание.

### Wolf Oil

Бельгийская корпорация Wolf Oil работает с 1955 г., бренд существует более 60 лет. Компания имеет собственную лабораторию и в партнерстве с ведущими производителями присадок работает над созданием смазочных материалов для автомаркета, удовлетворяющих самым жестким техническим и эксплуатационным требованиям. Поставки осуществляются в 90 стран мира, на все континенты. Бренд выпускает продукцию в среднем ценовом сегменте.

В Россию компания пришла более 10 лет назад. Корпорация предоставляет клиентам техническую консультацию от разработки формул и продукции до заправки, упаковки, логистики и предоставления маркетинговых инструментов.

На выставке «Автомеханика» нам удалось побеседовать с представителем Wolf Oil Юлией





Дубовицкой.

Корр.: - В чем особенность автомобильных масел Wolf? Почему их стоит покупать?

- Смазочные материалы — это то, чем наша компания занимается много лет. Мы не производим ничего другого и поэтому стараемся делать наши продукты в соответствии с велениями времени, требованиями рынка, экологичности и безопасности.

Корр.: - Представлен ли бренд в Казахстане?

- Да, у нас есть дистрибьютор в этой стране.

Корр.: - Сказалось ли на вашей работе в Казахстане введение утилизационного сбора?

- Нет, пока это никак не сказалось, но мы понимаем актуальность этой проблематики для вашей страны. В Европе процесс утилизации отработанных продуктов налажен уже давно и если в Казахстане пока еще остаются нерешенными некоторые частности в этом направлении, то в любом случае, как говорится, с чего-то нужно начинать.

Корр.: - Встречались ли вам подделки под бренд Wolf?

- Нет. Нас не подделывают. Я, конечно, знаю о расхожей формуле — если вас подделывают, значит вы популярны, но в нашем случае подделки отсутствуют, видимо, по причине хорошей защищенности продукта. На

каждой канистре масла Wolf есть оригинальный номер, подлинность которого можно проверить на сайте.

Корр.: - Что вы показываете на этой выставке?

- Мы демонстрируем уже известные потребителю продукты и новинку — масло для последних моделей Ford. У нас есть линейки для немецких и французских автомобилей, отдельно — для экономичных двигателей малого объема, есть гамма продуктов для автомобилей с большим пробегом и гамма для автомобилей, эксплуатирующихся в тяжелых условиях.

Корр.: - Как продвигается бренд на рынке? Используете ли вы для этого такой действенный инструмент как автоспорт?

- Нет, к сожалению у нас нет возможности инвестировать средства в автоспорт. Но мы развиваем специальные программы со станциями технического обслуживания, проводим семинары, приглашаем наших клиентов на производство и в лаборатории.

Корр.: - Спасибо за интересную беседу.

### **Талдыкорганский аккумуляторный завод KAINAR**

Особенно приятно было увидеть в Москве стенд талдыкорганского завода «Кайнар». Впрочем, «прописались» в белокаменной казахстанские аккумуляторы уже

давно, раньше их продавали в России только через Москву. Сейчас продукция завода Кайнар реализуется уже через двух официальных дилеров — на европейской части России через Торговый дом «Барс», что в Ростове-на-Дону и через компанию «Энергия», которая находится в Екатеринбург, она обеспечивает продукцией Сибирь и Урал.

Талдыкорганские батареи ценят за выгодное соотношение цены и качества, покупатели в России знают эту казахстанскую компанию как поставщика КамАЗа. Имя у завода есть, главное — чтобы он продолжал работать, наращивал производство в соответствии с запросами потребителей ведь в текущем году только Торговым домом «Барс» было завезено 500000 а в следующем году планируется заказать 1 млн.

В эконом-сегменте наши аккумуляторы конкурируют с батареями курского производства, но, похоже, опережают россиян, предлагая полноценный аккумулятор за вполне приемлемые деньги.

Мы поинтересовались - устраивает ли российских дилеров логистика, доставка товара с завода? Как выяснилось, сроки поставок даже короче, чем у некоторых российских заводов. Нас заверили - с заводом «Кайнар» работать удобно. ☉





## ФИЛЬТРЫ РАЗНЫЕ ВАЖНЫ, ФИЛЬТРЫ РАЗНЫЕ НУЖНЫ

Корр.: Итак, как же выглядит ситуация теперь?

— Наше представительство получает продукцию с центрального склада в Германии, производит ее таможенную очистку, сертифицирование и предоставляет ее дистрибьюторам. После вступления Казахстана в Таможенный союз он входит в зону ответственности московского офиса. Продукция отгружается за рубли с локального склада. В Казахстане у нас есть 5 дистрибьюторов — Phaeton DC, Kulan Oil, Tanauto Kazakhstan, Valtec Asia и Lubell. Они получают продукцию с нашего российского склада по единым условиям.

С 2016 года мы получили Кыргызстан, а по планам в 2017 году получим еще Азербайджан и Армению. Работать через Россию этим государствам будет быстрее и удобнее.

Корр.: На какие предприятия в России поставляются комплектующие MANN Filter?

— Продукция бренда поставляется на КамАЗ, ГАЗ, Челябинский компрессорный завод, на АвтоВАЗ в Тольятти,

Компания MANN Filter — производитель, известный во всем мире. До недавнего времени за реализацию ее продукции в Казахстане отвечал немецкий офис, то есть на практике получалось так, что казахстанцы сами возили продукцию MANN Filter из Германии. В 2015 году дочерняя структура компании была создана в России. О том, как с тех пор изменилось положение, на выставке «Автомеханика» в Москве наш корреспондент побеседовал с Андреем Алексюком, руководителем отдела маркетинга российского представительства компании MANN Filter.

Lada Vesta и XRay оснащаются нашими воздушными системами.

Локализация автопроизводства в России началась недавно, поэтому соотношение поставок на конвейер и для автомаркета неравнозначно, 90% принадлежит вторичному рынку.

Корр.: Заинтересована ли компания в изменении сложившейся ситуации и не планируется ли строительство завода в России?

— Насколько мне известно, строительство завода было в

планах компании, когда АвтоВАЗ заявлял о возможности выпуска 300 тысяч автомобилей в год, но, как мы видим, этому пока не суждено сбыться, и строительство завода отложено. Как вы понимаете, мы заинтересованы, чтобы продукция MANN Filter шла и на конвейер, но, с другой стороны, эти поставки низкомаржинальны, вторичный рынок в смысле прибыльности гораздо интереснее.

Корр.: Как происходит омологация фильтров для новых моделей автомобилей?



— Дело в том, что систему фильтрации для новой модели начинают разрабатывать за три года до ее выхода на рынок, и делается это в тесном взаимодействии с разработчиком модели. Проектируется пластиковый корпус, трубопроводы, система крепления, непосредственно сам фильтр. Все это необходимо вписать в пространство моторного отсека.

Практически это выглядит так: допустим, к нам приходит инженер «Фольксвагена» и говорит, что им необходим фильтр, задерживающий 100% загрязнений. Мы делаем такой фильтр, но тут же приходит второй инженер и говорит: «Фильтр вы сделали хороший, он удерживает всю грязь, но и воздух через него плохо проходит, двигатель задыхается». Сделали еще один вариант — с эффективной очисткой и низким перепадом давления, но приходит специалист по маркетингу и упрекает нас в том, что фильтр этот необходимо менять через каждые 3000 километров. «Этот продукт рынок не примет!» — заявляет он.

Таких нюансов при проектировании нового продукта возникает очень много. Теперь давайте посмотрим, что делают производители дешевых фильтров: когда выходит оригинальный качественный фильтр, они снимают с него мерки и запускают в производство. Быстро и без хлопот! Степень фильтрации, давление и ходимость детали их не сильно беспокоит. Цена — в три раза дешевле, чем у MANN Filter. Вот их главный аргумент.

На вторичный рынок от нас идет продукт, идентичный тому, что поступает на конвейер, отличается только упаковка. Кстати говоря, перед тем как выпустить фильтр на рынок, мы проводим серию тестовых испытаний в различных условиях и точно знаем его технические параметры.

Корр.: Может быть, мы расскажем читателям и о том, каковы тенденции в эволюции фильтра?

— Пожалуйста! Во-первых, все большее распространение получают синтетические материалы. Нашей компанией для Mercedes-Benz был разработан первый серийный



Андрей Алексюк - руководитель отдела маркетинга  
российского представительства компании MANN Filter

масляный фильтр, на 100% состоящий из синтетических материалов. Теперь такие же фильтры изготавливаются для Volkswagen и других автопроизводителей.

Во-вторых, продлевается срок службы фильтров. В-третьих, происходит конструкционное усложнение фильтров и фильтрующих систем.

Корр.: А как развивается салонный фильтр? Он будет скорее угольный или синтетический?

— Активированный уголь в салонных фильтрах современных автомобилей эффективнее удерживает вредные газы, а синтетический слой отсекает механические частицы. В следующем году компания MANN Filter анонсирует появление салонного фильтра третьего поколения. Этот фильтр будет содержать помимо обсуждаемых двух компонентов еще один слой. Говорить подробно я о нем не буду, скажу лишь, что он превосходит по эффективности даже уголь.

Корр.: А каково будущее у топливного фильтра?

— Боюсь, что в смысле рынка запчастей не очень радужное. По

мнению всех крупнейших мировых автопроизводителей, топливный фильтр — элемент, уходящий для автомаркета в прошлое. Если вы посмотрите наш каталог, то обратите внимание, что срок службы погружных фильтров для автомобилей, выпускающихся с 2000 года, отмечен знаком бесконечности. То есть фильтр рассчитан на весь срок службы автомобиля, а замена производится по показаниям — можно поменять фильтр, если возникла явная проблема, связанная с его функционированием, но в штатной обстановке жизнь такого топливного фильтра не ограничена каким-то сроком.

Корр.: Что вы можете сказать о линейке фильтров MANN Filter с пролонгированным сроком службы?

— Линейка Long Life предназначена для транспортных средств, которые эксплуатируются в режиме длительно стабильных невысоких нагрузок. Это значит, что их установка оправдана, если вы курсируете по автобану без остановок и с постоянной

## РЕПОРТАЖ

скоростью.

Корр.: С каким маслом — минеральным или синтетическим — фильтр живет дольше?

— Лет 10–15 наша компания проводила исследования по этой тематике на маслах Mobil, Shell, Total. Результаты измерений свелись к погрешности, различия были минимальны, хотя синтетическое масло оказывает более существенное химическое воздействие на все компоненты фильтра. Со временем натуральные фильтровальные материалы превращаются в уголь, подобно дереву, нагреваемому без доступа кислорода. Чтобы этого не происходило, в фильтровальный материал добавляют синтетические пропитки, волокна или применяют исключительно синтетические материалы. При испытаниях прототипов фильтров тоже применяются разные масла, в том числе и полностью синтетические.

Кстати, использовать дорогое масло и экономить при этом на фильтре — смертоубийство, так как бумага дешевого фильтра быстро превратится в уголь и выкрошится.

Корр.: Проводят ли специалисты MANN Filter технические семинары в Казахстане?

— Да, мы делаем это регулярно каждый год. Причем не только в Астане и Алматы, но и в Атырау, например, в других городах республики чтобы объяснить что такое MANN Filter, почему фильтр важен, как его правильно использовать.

Хочется преодолеть, наконец, ту ситуацию, когда потребитель «ставит в пару» дорогой масляный фильтр с дешевым воздушным, так как вопреки расхожему мнению, «первую скрипку» играет в автомобиле именно воздушный фильтр. Это легко понять, если представить, что за минуту масло четырежды пройдет через фильтр, а воздушный поток проходит фильтрацию перед попаданием в двигатель лишь единожды и второго шанса задержаться грязью у воздушного фильтра просто нет.

Корр.: Об этом действительно важно помнить. Спасибо за беседу. ☺

# КАЧЕСТВО, базирующееся на традициях

Российское предприятие, производящее комплектующие для автозаводов, «Федерал-Могул Димитровград» до 2014 года именовалось «Димитровградский завод вкладышей», или сокращенно ДЗВ. Завод специализировался на литье деталей из стали и бронзы, а также на производстве автомобильных подшипников. На выставке «Автомеханика» к стенду компании интерес был немалый. Было заметно, что продукцию предприятия знают с давних пор, и не только в России.



Сегодня завод выпускает в год более 40 млн вкладышей, около 5,5 млн втулок и 3,5 млн полуколес. Продукция эта поставляется на АвтоВАЗ, КамАЗ, Ярославский моторный завод, Минский моторный завод и другие предприятия. Около 75% от общих объемов поставляется на рынок автомаркета.

О жизни завода и его продукции корреспонденту журнала «Автомастер» рассказал Григорий Катышев — менеджер «Федерал-Могул Димитровград» по работе с ключевыми клиентами.

Корр.: Известно, что продукция ДЗВ всегда пользовалась успехом у потребителя. А как изменилась жизнь на заводе после перехода под крыло такой мощной корпорации?

— Как только «Федерал-

Могул» приобрела предприятие, на нем незамедлительно внедрили европейские системы контроля качества выпускаемой продукции и ее реализации, финансового учета. Пришли передовые технологии и оборудование, теперь все автоматизировано. Ну и конечно, все сотрудники нашего завода понимают, что «Федерал-Могул» заботится о завтрашнем дне предприятия, что эта компания пришла всерьез и надолго. Мы чувствуем надежную перспективу и воодушевлены тем, что являемся составным звеном структуры мирового значения на рынке автокомплектующих. Заводы «Федерал-Могул» ведь работают на всех континентах, их более 100 по всему миру.

Корр.: Какую продукцию можно считать традиционной для завода и что появилось нового?



Другие материалы  
в этой рубрике

— Завод существует уже около 50 лет, и наша продукция хорошо известна. Это в первую очередь вкладыши, подшипники скольжения — шатунные, коренные и полукольца. В настоящее время с помощью «Федерал-Могол» у нас активно продвигается новая тема — легковая, прежде всего вазовская. Ее исторически у нас не было, но последние два года в нее вкладываются значительные денежные средства, закупается и устанавливается оборудование. Номенклатура пока небольшая, но мы намерены развить полный спектр в нашей основной компетенции — подшипниках скольжения, вкладышах — коренных и шатунных, во втулках. В планах выпуск комплектующих для Ульяновского автозавода, а далее и для иномарок.

Корр.: Как реализуется продукция завода в России и за рубежом?

— У нас дилерская система распределения продукции — в целом около 40 компаний работают с нами по вторичному рынку практически во всех регионах России. Компания имеет партнеров в Беларуси, на Украине, в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане и Туркмении. Поставки осуществляются и в дальнее зарубежье — в Иран и на Кубу, туда, где до сих пор эксплуатируется старая советская техника.

В Казахстане компания имеет трех официальных дилеров, ежемесячно покупающих у нас продукцию. В Алматы это компания «Автодизель», в Шымкенте — торговый дом «Мерей», в Костаное — компания «Автоклад».

В Московской выставке мы участвуем традиционно из года в год, сюда приезжают и наши дилеры, это такое место встречи. Всех объехать — долго и дорого, а выставка помогает нам согласовывать планы и задачи.

Корр.: Как вы осуществляете связь производства с конечным потребителем?

— Бывая в регионах, стремимся посещать автомагазины и рынки, встречаемся с мастерами автосервисных предприятий.



Корр.: Известны ли вам факты подделки продукции вашего предприятия?

— Последние года три мы с ними не сталкиваемся, но раньше такие случаи были. Четыре года назад даже на одной из выставок в Москве мы на соседнем стенде вдруг увидели контрафактную продукцию, якобы выпущенную нашим предприятием, с нашим

товарным знаком. Мы отреагировали — написали заявление, и эту компанию внесли в черный список, удалили с выставки, пообещав, что мы ее больше не увидим. Нам сообщали и из Казахстана, что встречали подделки под продукцию нашего завода. Но мы с эти боремся и надеемся победить!



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!  
[www.sobek.kz](http://www.sobek.kz)

## Оборудование и инструмент для АВТОСЕРВИСА



Спецодежда  
и защитная  
обувь



ТОО «СОБЕК-Сервис»  
РК, г. Алматы, пр. Суюнбая, 465В  
Тел./факс: (727) 252 99 05, 252 93 17  
e-mail: [info@sobek.kz](mailto:info@sobek.kz)

г. Астана — (7172) 48 90 17  
г. Караганда — (7212) 51 94 71  
г. Актобе — (7132) 23 29 88  
г. Талдыкорган — (7282) 40 15 90

Реклама

# РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ

Владимир  
Измайлов —  
представитель  
компании  
«КУБ Eurasia»



# КУВ

## — ФИГУРА УСТОЙЧИВАЯ

Одним из наиболее ярких стендов московской выставки «Автомеханика» был стенд компании КУВ — производителя с хорошо узнаваемым мировым именем, выпускающего как OEM-комплектующие, так и продукцию для автомаркета. Нашим собеседником на стенде стал Владимир Измайлов — представитель компании «КУБ Eurasia».

Корр.: Что в этом году компания привезла на выставку в Москву?

— В этот раз компания продемонстрировала традиционную линейку продукции — три основные серии амортизаторов, а также компенсаторы для регулировки и настройки демпфирования.

Корр.: Занимается ли КУВ пневмоподвеской?

— Компания производит компоненты пневмоподвески для конвейеров, но не для вторичного рынка, хотя, возможно, в скором времени

это положение изменится, так как спрос на такую продукцию есть и он растет.

Корр.: Что нового у компании в Казахстане?

— Самое главное, что с этого года в Казахстане у нас появился третий официальный дистрибьютор — компания Tanauto Kazakhstan.

Я езжу в Казахстан уже лет 5–6 и могу отметить, как меняется автомобильный сервис. Если раньше клиент диагностики проводил в одном месте, покупал запчасть в другом, а устанавливал ее в

третьем, то сейчас все больше казахстанцев выбирают цивилизованный сервис с ответственным подходом, когда у СТО существует собственный склад, есть гарантийные обязательства и желание получить клиента надолго. Кто первым встал на этот путь, тот получил конкурентные преимущества.

Корр.: Что является самой частой причиной рекламаций по продукции КУВ?

— Это очень по-разному... Где-то неправильный подбор запчастей, где-то неквалифицированная установка. Брак как таковой встречается достаточно редко — один амортизатор на тысячу, может быть.

Корр.: Встречаются ли на рынке Казахстана контрафактные амортизаторы КУВ?

— Два последних года, бывая на крупнейших рынках автозапчастей в Алматы и других городах, я не встречал подделок. Сейчас заниматься сбытом контрафакта — себе дороже. Представьте, вы хотите заработать, а у вас полностью изымают партию товара, штрафуют, да и репутацию вы приобретаете нехорошую.

Корр.: А если поток нелегальной продукции иссяк, значит, выросли ваши продажи...

— Здесь не всегда можно обнаружить прямую корреляцию. Где-то могут и конкуренты на пятки наступить. Да и, вы понимаете... контрафакт ведь понятие растяжимое. Если кто-то торгует подделкой, маркированной нашим торговым знаком, его выявить и наказать довольно просто. А как быть, если продукт маркирован брендом, внешне напоминающим наш? Тут в дело вступают юристы, и процесс иногда приобретает довольно затяжной характер.

Корр.: Вы регулярно проводите семинарские занятия по





продукции KYB. Чем они полезны для слушателей и для вас?

— Помимо того что мастера сервисных станций узнают о новинках KYB, об их устройстве, о взаимном влиянии различных компонентов амортизатора, мы общаемся — задаем друг другу вопросы, обмениваемся опытом и знаниями.

Корр.: Намерена ли компания сместить акцент и от теоретических семинаров перейти к техническим, на которых мастера могли бы заняться непосредственно подбором и установкой амортизаторов под руководством наставников?

— Чтобы это сделать, необходима соответствующая база, которую мы сегодня видим пока только у компании Phaeton

DC в Алматы и Астане. Конечно, это вопрос, который должны прорабатывать официальные дистрибьюторы, в самолет ведь с собой столько железа в качестве наглядных материалов не возьмешь, но я думаю, что вскоре мы придем к такой форме проведения семинаров.

Корр.: Спасибо за интересную беседу!

Менеджер компании «КУБ Eurasia» по рекламе и PR Светлана Тютюникова, также присутствовавшая на выставке, сообщила нашему корреспонденту, что в августе этого года компания KYB порадовала покупателей новым сервисом на собственном сайте, где отныне можно увидеть двухмерные и трехмерные

изображения выпускаемых амортизаторов. Фотографии, которых на сегодня в базе уже более 2 тысяч, можно увеличивать и поворачивать, рассматривая с разных сторон.

Светлана так прокомментировала это нововведение:

— Чаще всего возможность видеть продукт на сайте используют для того, чтобы убедиться в подлинности приобретаемого товара. Этот сервис у нас давно просили. Сейчас таким образом пока можно рассмотреть лишь амортизаторы, но вскоре планируется выложить на сайт изображения пружин подвески, защитных комплектов и верхних опор.

Чтобы увидеть, как выглядит интересующий вас продукт, нужно на сайте войти в раздел «Поддержка», а затем в подраздел «Фото продукции» и в окне ввести артикул амортизатора.

Интерес к стенду компании проявляли на выставке любители техники самых разных возрастов — тех, что помладше, сильно заинтересовали танцующие роботы, а серьезные солидные автолюбители с удовольствием терзали прозрачную модель гидроамортизатора KYB, наблюдая за внутренними перетеканиями и наслаждаясь хорошо ощущаемым демпфирующим эффектом. ©





# DELPHI:

## МНОГОВЕКТОРНОЕ РАЗВИТИЕ

В ходе посещения выставки «Автомеханика» (г. Москва) нам удалось пообщаться с представителями такой известной и уважаемой компании, как DELPHI. На наши вопросы отвечали: Алишер Худайбердиев – директор по развитию сервиса и продукции DELPHI в странах СНГ и Агнешка Пшимушинска – менеджер по коммуникациям в странах Центральной и Восточной Европы.

Корр.: Компания DELPHI является OEM-поставщиком и охватывает сектор вторичного рынка запчастей – автомаркет. Как быстро происходит актуализация продуктовой линейки – сколько проходит времени после серийного запуска модели автомобиля, прежде чем OEM-запчасть попадает на рынок автомаркета?

Агнешка: Мы преследуем основной принцип – быть первыми на рынке. Это касается

инноваций, то же можно сказать и про оперативность нашего производства. Как правило, на выпуск новой запчасти уходит около полугода. При этом в автомаркет мы поставляем те же запчасти, что и на конвейер автопроизводителя – с тем же качеством и в том же ассортименте.

Корр.: Сколько всего заводов у компании DELPHI и где они расположены?

Агнешка: На сегодняшний день мы имеем 100 заводов, расположенных в 44 странах мира, в том числе два завода в России: один в г. Самаре и второй в г. Чапаевске (Самарская область). Эти два завода работают на удовлетворение потребностей локальных автопроизводителей, таких как АвтоВАЗ, Ford, Nissan, GAZ, заводы компаний Sollers и VW Group. Часть продукции поставляется на вторичный рынок. Если говорить о наших ключевых научных центрах, то расположены они в Центральной и Восточной Европе.

Корр.: В Казахстане обсуждается вопрос создания собственного производства автомобильных запчастей, и связывается эта идея с растущим локальным производством. На ваш взгляд у нас есть потенциал создать такое производство? И каковы условия появления производства DELPHI в нашей стране?

Агнешка: Когда мы запускаем локальное производство это всегда зависит от контрактов с глобальными автопроизводителями. Мы идем за ними на локальные рынки, в том числе открываем заводы. Доля запчастей для рынка





Алишер Худайбердиев – директор по развитию сервиса и продукции DELPHI в странах СНГ.



Агнешка Пшимушинска – менеджер по коммуникациям в странах Центральной и Восточной Европы.

автомаркета всегда ниже и на этот сектор работает множество наших заводов по всему миру. Чтобы производство считалось рентабельным оно должно быть массовым. Конечно же, на решение об открытии завода влияют и другие факторы, в их числе благоприятный налоговый климат, технический потенциал, наличие кадров и развитая инфраструктура. Когда все эти составляющие имеют место, мы принимаем решение о строительстве завода. Но, повторяюсь, мы глобальный поставщик запчастей и зависим в этих вопросах от автопроизводителей.

Корр.: Как происходит дистрибуция продукции DELPHI на рынке Казахстана. Есть ли у вас официальные дистрибьюторы?

Алишер: Рынок Казахстана находится в зоне ответственности нашего представительства в России. В Казахстане на сегодняшний день мы сотрудничаем с компанией Phaeton DC.

Корр.: То есть один партнер на рынке – это ваша стратегия?

Алишер: Нет! Конечно же, нет. Мы с удовольствием готовы расширять наш бизнес с Казахстаном и готовы работать с другими компаниями.

Корр.: Что именно под брендом DELPHI сегодня поставляется в Казахстан?

Агнешка: Прежде всего, это электроника, всевозможные датчики, запчасти для дизельных двигателей, расходные материалы для систем торможения, подвески и рулевого управления.

Корр.: Если говорить о перспективах развития, в какой

области вы видите расширение бизнеса с Казахстаном?

Агнешка: В первую очередь это реализация выпускаемых под брендом DELPHI моторных масел. Мы в поиске партнеров в этом сегменте рынка.

Корр.: Каким образом вы регулируете цены для дистрибьюторов? Приведу пример - бывали случаи, когда запчасти, купленные казахстанскими потребителями через интернет в России, стоили дешевле запчастей, купленных у официального дилера в Казахстане.

Алишер: Да, эта проблема есть. Связана она с колебаниями курса валюты и у нас есть программа для ее решения. Прежде всего, это переход местного дистрибьютора на рублевое инвойсирование. Ценовая политика для дистрибьюторов у нас единая и при переходе на рублевые расчеты вероятность возникновения разницы в цене минимальная, да и продиктована она исключительно транспортными расходами. В общей массе такая разница не будет являться аргументом для казахстанского потребителя, чтобы покупать запчасти через интернет у соседа.

Корр.: Вы производите сложную топливную аппаратуру, обслуживать которую должен квалифицированный персонал. Как происходит обучение сотрудников на территории стран СНГ?

Алишер: В Москве у нас работает технический центр по поддержке проекта DELPHI Diesel Service – это сеть предприятий по ремонту топливных систем.

На базе этого центра мы обучаем механиков ремонту наших систем. Обучаются у нас специалисты разного уровня - как те, кто только что попал в этот бизнес, так и механики с многолетним стажем работы повышающие квалификацию. Основной акцент в обучении сделан на обслуживании топливных систем.

Корр.: Обучение платное?

Алишер: Для авторизованных центров оно бесплатное. Мы постоянно мониторим рынок услуг и если спрос на обучение будет расти, будем расширять свои программы и выходить за рамки проекта DELPHI Diesel Service. Кроме этого у нас есть команда тренеров, которая посещает те страны, где у нас есть дистрибьюторы. Инициатива организации таких обучающих программ всегда на стороне местного дистрибьютора.

Корр.: Расскажите подробнее о DELPHI Diesel Service. Это франчайзинговый проект? Как работающая сервисная станция может стать его участником?

Алишер: Да, это «мягкий» франчайзинг. Сеть работает по всему миру, в том числе и в странах СНГ. Основная задача таких сервисных станций – обслуживание топливной аппаратуры, производимой компанией DELPHI. Для того чтобы сервис получил авторизацию он должен соответствовать ряду требований: наличие необходимого оборудования, обученного персонала и, главное, наличие специального помещения, где непосредственно происходит обслуживание топливной аппаратуры – это требование обусловлено сложностью ее ремонта. К такому помещению мы предъявляем повышенные требования, его можно сравнить с процедурным кабинетом поликлиники: оно должно быть чистым, практически стерильным. Требования к наличию подъемников или определенного перечня предоставляемых услуг у нас нет.

В Казахстане на сегодняшний день по этой программе работает одна сервисная станция. Мы готовы расширять сеть DELPHI Diesel Service и если в Казахстане появятся сервисные станции, желающие заняться обслуживанием топливной аппаратуры DELPHI, мы с удовольствием их примем в нашу



программу — обучим, составим спецификацию необходимого оборудования — окажем всестороннюю поддержку.

**Корр.:** Вам наверняка приходится работать с отзывами клиентов, с рекламациями. С чем они связаны?

**Алишер:** Да, мы изучаем мнение своих клиентов и имеем налаженную обратную связь. Если говорить о рекламациях, то это очень маленькое количество — сотые доли одного процента от поставляемого объема. Их основная часть связана с неправильной установкой детали. Даже простая на первый взгляд замена колодок требует соблюдения определенного регламента, который, зачастую, игнорируется неквалифицированным механиком. Это приводит к порче детали.

К примеру, в работе с одним из наших сервисов мы столкнулись с такой проблемой: механики сетовали на качество наших компрессоров системы охлаждения, причем количество нареканий говорило о том, что чуть ли ни каждый наш компрессор, поставленный на этот сервис был бракованным. Мы-то понимаем, что такого в принципе не может быть — любая запчасть проходит

многоуровневый контроль качества. Чтобы разобраться в проблеме мы направили наших технических специалистов на этот сервис, которые наблюдали за тем, как механики устанавливали компрессор. Выяснилось, что этот сервис, который позиционирует себя на рынке как ведущий сервис в области обслуживания систем охлаждения, не выполняет элементарных требований. При монтаже нового компрессора не была промыта система охлаждения что, собственно, требуется по регламенту и что указывается даже в мануалах по ремонту от автопроизводителей. Естественно, через какое-то время компрессор выходил из строя, и клиент возвращался на сервис для повторного ремонта. После того как совместно с нашими специалистами была произведена замена компрессора с соблюдением положенных процедур, проблема была снята с повестки.

Мы заботимся о том, чтобы механики, работающие с нашими запчастями, всегда знали, что нужно ставить и как. Для этого мы запустили свой канал на ютубе, где выкладываем информационные ролики. Кроме того наш технический центр ведет обучение в четырех основных направлениях: диагностика и

ремонт дизельных систем топливоподдачи, диагностика систем управления двигателем, диагностика и ремонт систем охлаждения, диагностика и ремонт подвески.

**Корр.:** Сегодня многие дистрибьюторы отмечают рост количества продаж запчастей через СТО, минуя магазины. Как вы считаете, это закономерность, к которой мы рано или поздно придем, или это временное явление?

**Алишер:** В России это не постоянное явление и сегодня опять становятся популярными розничные сети. Кроме этого не каждая сервисная станция способна иметь собственный склад запчастей и не каждый дистрибьютор способен обеспечивать быструю доставку запчастей на СТО. Иногда потребителям проще купить запчасть через интернет или в магазине и обратиться в сервисный центр для ее установки. Кроме этого существует стереотип, что запчасть, купленная на сервисе, стоит дороже. В кризисные времена вопрос цены становится ключевым. Но, повторюсь, это состояние не постоянное и процент проданных запчастей через розничную сеть и через СТО постоянно меняется. ®



Корр.: В каких странах СНГ представлена продукция компании DAYCO и насколько хорошо ее знают в Казахстане?

— Несмотря на то что наш центральный офис находится в Москве, мы занимаемся сотрудничеством с 12 странами бывшего СССР, то есть со всеми, кроме прибалтийских республик. Московское представительство было организовано в 2008 году.

В Казахстане достаточно широко представлена наша продукция для легковых автомобилей, в том числе российского производства, для грузового транспорта и мототехники. Сегодня мы работаем с основными игроками, присутствующими на рынке казахстанского авторынка — компаниями Phaeton DC, Kulan Oil, Tanauto Kazakhstan. Они являются официальными дистрибьюторами нашей продукции.

В этом году в октябре мы планируем участие в выставке, организуемой Kulan Oil близ Алматы, в прошлом году выставлялись на площадке Phaeton DC.

Корр.: Что представила компания на данной выставке, есть ли новинки?

— Своей экспозицией на этой выставке компания DAYCO не старалась потрясти воображение. У компании сложившийся имидж качественного производителя совершенно конкретных продуктов. Кстати, существует DAYCO с 1905 года! Недавно наши ремкомплекты пополнились водяным насосом. Мы стали выпускать ремни, работающие в масле, а также высокопрочные ремни с тефлоновым покрытием.

На сборочный конвейер поступает 60–65% продукции компании. Нам не чужд общемировой тренд, когда замена ремня сопровождается заменой всех компонентов системы передачи вращения — меняют шкивы и ролики. Поэтому и мы стали выпускать ремкомплекты для комплексной замены, в том числе в системе газораспределения.

Компания имеет собственный исследовательский центр в городе Кьети (Италия), заводы компании работают в США, Аргентине, Бразилии, Италии, Франции, Польше и Китае. Причем в Поднебесной работает самый современный завод с новейшим

# НАДЕЖНОСТЬ, ИННОВАЦИИ И БЕЗОПАСНОСТЬ

DAYCO — именитая американская компания, выпускающая приводные системы, ремни и автоматические натяжители, элементы трансмиссии, насосы и компрессоры. На несколько вопросов нашего корреспондента ответил Игорь Коришев, глава национального представительства компании DAYCO в Восточной Европе, присутствовавший на выставочном стенде «Автомеханика».



оборудованием. Его продукция идет и в Казахстан. Первое время поставки из Китая в Казахстане были встречены не очень дружелюбно, просили даже заменить производителя. Но со временем люди осознали, что никаких нареканий по качеству китайской продукции нет, что технология выдерживается безупречно, гарантийные обязательства и сертификаты такие же, как на европейские или американские образцы.

Корр.: Вам приходится решать и нестандартные задачи?

— Да, бывает. Вот, например, года три назад в московское представительство компании обратились спортсмены одной из российских гоночных команд. Их машина была оборудована двигателем, изготовленным на



базе мотора Fiat, и на нем был установлен ремень DAYCO.

Я связался с нашим техническим отделом, в котором есть люди, работающие с тех времен, когда итальянские заводы компании принадлежали Pirelli. Эти специалисты сказали, что такие ремни действительно поставлялись для сборки этого мотора и на складе еще должно быть несколько штук. Этот уникальный ремень, к радости спортсменов, был доставлен в Москву.

# 120 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА



**Эрнст Закс** – изобретатель ступицы колеса для велосипедов и основатель компании Fichtel & Sachs.

# SACHS:

от подшипника до марки мирового уровня.

История торговой марки SACHS началась более 120 лет назад, когда механик Эрнст Закс запатентовал свою первую разработку – ступицу колеса для велосипеда, собранную на двух шарикоподшипниках. Год спустя, а именно 1 августа 1895 года Закс совместно с купцом и финансистом Карлом Фихтелем основал предприятие «Schweinfurter Präzisionskugellager-Werke Fichtel & Sachs».

## Быстрый подъем

С самого раннего возраста Эрнст Закс проявлял заметный интерес к техническим устройствам и был большим поклонником велоспорта, добившись немалых успехов в велогонке. Ему казалось, однако, что колеса велосипеда вращались слишком жестко, что влекло необходимость приложения немалых физических сил в движении. Стремление начинающего конструктора к совершенству привело к развитию первой механической высокоточной ступицы. На рисунке - чертеж с патента, выданного Эрнсту Заксу Имперским патентным бюро в 1894 году. Кардинальных изменений эта конструкция за 120 лет своего существования не получила и в целом с начала двадцатого века является базовой для велосипедного колеса.



**Патент с копией чертежа, выданный Эрнсту Заксу Имперским патентным бюро в 1894 году.**

Патентование изобретения позволило инженеру Заксу привлечь финансы для массового производства ступиц собственной конструкции, и 1 августа 1895 года был основан завод, выпускающий высокоточные





Другие материалы  
в этой рубрике



колесные ступицы для велосипедов Fichtel & Sachs. Особенно успешным с коммерческой точки зрения стал выход на рынок велосипедов с новейшей ступицей свободного хода для заднего колеса, объединившей в компактном и надежном узле привод зубчатой передачи и тормоз. Новая конструкция позволяла совмещать высокую скорость велосипеда с надежным торможением. Успеху способствовал и грамотный маркетинг - изделие продавалось под новым громким для 1905 года названием — Torpedo. Это

дочерние предприятия вблизи Эгера (Венгрия) и в США. Благодаря дальновидности и гибкости ему удалось сохранить их в кризисные 20-е годы, изменив форму собственности на акционерное общество. В 1923 году Эрнст Закс продал одно из направлений - производство подшипников качения — шведской фирме SKF и сконцентрировался на проектировании и изготовлении новых автомобильных двигателей, сцеплений и амортизаторов. Одной из его последних прижизненных разработок был двухтактный двигатель, который с 1932 года применялся почти на всех мотороллерах известных производителей.

После смерти Закса руководство компанией взял на себя его сын Вилли. Преемники продолжили традиции предприятия, выводя на рынок инновационную техническую продукцию, как для легковых, так и для грузовых автомобилей.

#### Стремительное развитие в 60-х и 70-х годах

Благодаря успешному развитию марки SACHS, инновационным разработкам и внедрениям, производственные мощности на основном заводе были увеличены в 1969 году в два раза. После этого начался период поглощений и в 1987 году основным держателем акций компании стал концерн Mannesmann AG, который продолжил интернационализацию Fichtel & Sachs.

В 1995 году компания Fichtel & Sachs была представлена на мировом рынке 38 производственными и дистрибьюторскими центрами. С 2001 года компания, которая была переименована в ZF Sachs AG, входит в состав концерна ZF, а в 2011 году была реорганизована в ZF Friedrichshafen AG.

Сегодня SACHS, совместно с LEMFÖRDER и ZF Parts, является одной из трех торговых марок концерна ZF, продукция которых успешно продается сервисным предприятием ZF Services на международном рынке запасных частей. ©



#### Первые рекламные постеры компании Fichtel & Sachs

слово было на устах жителей Европы, живо обсуждавших морские сражения русско-японской войны, в ходе которых впервые применялись самоходные морские снаряды. Яркий рекламный ход послужил импульсом стремительной популяризации велосипеда, как массового средства передвижения. В 1905 году количество сотрудников Fichtel & Sachs составляло уже 900 человек.

#### Новые продукты для мобильности

После смерти своего компаньона, в 1911 году Закс принял управление предприятием, на котором к тому времени трудилось уже 2600 рабочих. До начала Первой мировой войны Закс открыл

Публикуется на правах рекламы  
Фото: ZF Services

## Новый каталог ZF Services «Пружины подвески Sachs для легковых автомобилей»

За свою жизнь автомобили проходят тысячи километров по проселочным дорогам, на автострадах или в плотном городском трафике с ездой в режиме «старт-стоп»: пружины подвески, как и прочие детали, время от времени



«пропускают удары». Пружины это тот компонент автомобиля, от которого зависит безопасность. Поэтому они должны регулярно проходить проверку в специализированных сервисных центрах на правильность посадки и наличие повреждений. Если детали подвески повреждены, то это чаще всего сказывается на других компонентах, и если затянуть с ремонтом, то это может привести не только к преждевременному износу шин, но и к гораздо большим затратам на ремонт в будущем.

Поэтому ZF Services рекомендует сервисным центрам регулярно проводить тщательную проверку как амортизаторов, так и пружин подвески. Если пружины требуют замены, то их всегда необходимо менять попарно на каждой оси и использовать только запчасти конвейерного качества.

#### Пружины подвески Sachs

Новый каталог ZF Services «Пружины подвески Sachs для легковых автомобилей» включает 3200 наименований, в том числе 550 новых позиций. На 700 страницах специалисты найдут всю необходимую информацию о запчастях, качество которых соответствует качеству запчастей поставляемых для производства автомобилей. Каталог имеет простую и четкую структуру, что способствует эффективной организации ремонта. Каталог можно скачать в виде PDF- файла на сайте [www.zf.com/services/katalog](http://www.zf.com/services/katalog). Он так же доступен в онлайн-версии «WebCat». Кроме того, станции техобслуживания могут заказать печатную версию каталога через своих оптовых дилеров.

Каталог представляет широкий ассортимент продукции, в который входят все детали, востребованные на рынке. Имеется международная версия каталога, в которой основная часть представлена на немецком и английском языках. Кроме этого в него включена аннотация, переведенная на шесть языков: французский, испанский, итальянский, польский, русский и греческий. В каталоге так же имеются ценные дополнительные советы для сервисных центров и оптовых дилеров: например, о годах выпуска того или иного автомобиля или о специфике того или иного изделия. Цветное оформление нового печатного издания делает его еще более удобным для пользователей.

Официальные дистрибьюторы ZF Services в Казахстане:



# НА NISSAN ПАНАМКУ НЕ НАДЕНЕШЬ



Многие автопроизводители настаивают на том, что лакокрасочное покрытие на выпущенных ими машинах надежно и долговечно. А Nissan как аргумент в конкурентной борьбе применил и вовсе неожиданный показатель, измерив защиту автомобиля от ультрафиолета в тех же единицах, что применяются для пляжных кремов от загара.

В Nissan сообщили, что если крем, защищающий нос от шелушения, по рекомендациям дерматологов должен иметь показатель 50 SPF (sun protection factor — фактор защиты от солнечного излучения), то защита от ультрафиолетового излучения у автомобилей Qashqai, Juke и X-Trail соответствует 500 SPF.

Конечно, столь нетривиальный подход можно отнести к чудачествам маркетологов, но проблема-то на самом деле имеет место быть, так как автомобили Nissan приобретаются и эксплуатируются в различных странах мира, порой в самых суровых условиях нашей планеты.

Поэтому, разрабатывая новые технологии окрашивания, инженеры Nissan проверяют стойкость лакокрасочных материалов, выставляя панели с образцами под ультрафиолетовые прожекторы мощностью 500 ватт на 1 квадратный метр. Это в десять раз мощнее излучения Солнца, достигающего поверхности Земли.

Однако не только внешняя сторона дела озадачивает

испытателей. Их волнует и то, что будет происходить внутри автомобиля, как поведут себя материалы интерьера. Узнать это специалистам Nissan теперь позволяет недавно приобретенная климатическая камера, стоимостью 1,6 миллионов евро, которую установили в британском городе Крэнфилде.

Лампы в этой камере способны выдавать 92000 ватт тепла, позволяя инженерам за неделю увидеть, к чему приведет многолетнее использование автомобиля в разных регионах с различной освещенностью и климатом. Салон машины в ходе тестов может разогреваться до +120 °С или остывать до -50 °С. Вот тут-то и становится понятно, как поведут себя краска, пластиковые детали, ткани обивки и несколько видов клея...

К слову, собранный для

одного региона автомобиль может сыграть злую шутку при эксплуатации в другом, с кардинально разнящимся климатом. Даже газовые упоры подъемной задней двери варьируются в зависимости от региона, поскольку газ внутри них чувствителен к температуре. Что уж говорить о более серьезных устройствах! Поэтому, как бы соблазнительно ни выглядела покупка автомобиля в ОАЭ, жителям Петропавловска или Усть-Каменогорска стоит взять себя в руки.





Другие материалы  
в этой рубрике

## КОРОБКА ДЛЯ ПЛАГИНА

Концерн ZF завоевал приз за новаторское решение в автомобилестроении. Награду в номинации «Электрификация трансмиссии» предприятие получило благодаря разработке специальной 8-ступенчатой коробки передач для гибридных автомобилей 8P75PH.



Как сообщили представители ZF, оснащенный такой трансмиссией plug-in в зависимости от емкости батареи сможет двигаться на электротяге около 50 км со скоростью до 120 км/ч. Вариатор в новой коробке передач заменен электродвигателем с номинальной мощностью в 45 кВт (пиковая — до 90 кВт).

Компактный агрегат произвел впечатление на членов жюри, в состав которого входили представители Центра управления автомобильным бизнесом и аудиторской компании «Прайсуотерхаус Куперс», и, в частности, на Ульриха Беца — бывшего генерального директора компании Aston Martin. Тем более приятно было вручать награду лауреатам.

Жюри также отметило, что новая коробка передач отличается удобством монтажа, что позволит устанавливать ее в уже готовые автомобили.

Стратегия плавного смещения

Восьмиступенчатая гибридная коробка передач 8P75PH. В ней эффективно и компактно объединены электродвигатель, муфты сцепления, гасители крутильных колебаний и элементы гидросистемы.



акцента от традиционных технологий к электромобильным является определяющей для концерна ZF. Об этом

свидетельствует наличие в его структуре нового отдела — E-Mobility, появившегося в 2016 году.



**СПОРТТЮНИНГ LADA**  
[www.tuningsport.kz](http://www.tuningsport.kz)

Республика Казахстан, г. Алматы,  
пр. Райымбека, 212/1.  
Тел.: +7 (727) 2502600, 2502785.  
Моб.: +7 705 5068850.  
E-mail: [tuningsport.kz@gmail.com](mailto:tuningsport.kz@gmail.com)



ВАЗ ГАЗ

## ТЕХНОЛОГИИ

# ЭКОНОМИЧНЕЕ И ИНФОРМАТИВНЕЕ

Пассажирский автобус с дизельным двигателем Cummins вышел на один из оживленнейших городских маршрутов, совершая ежедневно восемь круговых рейсов по 309 км и сжигая 112 л горючего. Специалисты предприятия зафиксировали снижение расхода топлива на 16 л в день. Если соотносить потребление горючего автобусом, который оборудован АКП Allison, с пробегом 100 км, то получается, что на эту дистанцию он затрачивает 37 л. С базовой коробкой передач результат был 41 л. Экономия, таким образом, составила 11%.

За время проведения эксперимента автобус проехал 110000 км и на автопредприятии особо отметили, что простой этого транспортного средства в связи с обслуживанием



Один из старейших автопарков Казани – «Пассажирское автотранспортное предприятие № 4» – провело интересный эксперимент: было принято решение заменить штатную автоматическую трансмиссию автобуса НефАЗ 35299-30-32 на автоматическую коробку передач T310R американской компании «Allison Transmission» с топливосберегающим пакетом опций Fuel Sense Max.

трансмиссии сократился вдвое. Дело в том, что обслуживание АКП Allison предусматривает замену масла через каждые 240000 км, замену фильтра через 120000 км, в то время как сроки тех же регламентных процедур с базовой трансмиссией в половину короче. Водитель автобуса и

техническая служба автопредприятия заметили, что очень удобно то, что АКП Allison взаимодействует с системой Prognostics, которая контролирует уровень масла и состояние фильтров, выдавая сообщение о необходимости обслуживания на экран в кабине.



## ДВИГАТЕЛЬ МЕНЯТЬ? НЕТ, НАСТРАИВАТЬ...

Компания Delphi готовится к показу собственной экспозиции на сентябрьском ганноверском шоу, где продемонстрирует целый ряд новых технологий в строительстве силовых агрегатов, отличающихся высокими показателями в экономии топлива и соответственно минимальными выбросами.

Новая модульная система Common Rail фирмы Delphi ориентирована на семейство автомобилей, эксплуатирующихся в средних и тяжелых условиях, и основывается на проверенной технологии Евро VI. Суть ее заключается в управлении впрыском, когда за один цикл происходит 9 впрысков и

существует обратная связь, помогающая поддерживать эталонную производительность двигателя на протяжении всего срока его службы.

Управление инжектором в замкнутом контуре осуществляется через блок управления, дополнительных проводов или интерфейса не требуется, компьютер оптимизирует периоды впрыска. Клапана инжектора в Delphi облегчили и ускорили их действие. Контроль ранних стадий горения, полученный инженерами, обеспечил снижение шумности двигателя.

А еще Delphi разработала новое семейство контроллеров двигателей и силовых агрегатов,

которые являются существенно более мощными, чем нынешнее поколение. Новые передовые специализированные интегральные схемы (ASIC) позволяют запустить дополнительные функции, такие как увеличение кибер-безопасности, интегрированное управление и уменьшение времени калибровки.

Новые системы Delphi обеспечивают существенное повышение производительности без необходимости менять какие-либо части двигателя, а значит их применение не потребует существенных материальных и временных затрат.





## ПОРШЕНЬ С НАЧИНКОЙ

Federal-Mogul недавно предложил рынку еще одну прогрессивную технологию. Она заключается в охлаждении поршней дизельного двигателя не током масла, а некоторым его количеством, смешанным с инертным газом и запаянным в герметичном пространстве сверхпрочного поршня.

Инновационное решение, а точнее, технология Enviro Kool, сдвигает пределы допустимых рабочих температур к более высоким показателям. Это очень существенное достижение, если учесть, что дизельные двигатели, зависящие от более эффективного сгорания топлива,

требуя все более высоких температур, в том числе при запуске, сталкиваются с ограничениями при разогреве поршня. Новая технология позволяет вполнине сократить использование масла в качестве теплоносителя.

Federal-Mogul уже накопил более 1400



часов испытаний и планирует запустить разработку в течение пяти ближайших лет. А пока компания гото-

вится продемонстрировать свою технологию на ганноверской выставке, намеченной на сентябрь.

## ЧРЕЗМЕРНЫЕ АМБИЦИИ КОНТРОЛИРУЕМОГО СЖАТИЯ

Новинку пытаются позиционировать как крупный прорыв в технологии силовых агрегатов, а иные издания даже называют ее «убийцей дизелей». Однако мы воздержимся от звучных метафор и попробуем объективно разобраться в перспективах, которые светят этой инновации.

Суть технологии VC-T для бензинового двигателя заключается в электронно регулируемом ходе поршня, в зависимости от которого меняется и степень сжатия, варьирующаяся от 8:1 (для высокой производительности и динамики) до 14:1 (для обеспечения большей эффективности и экономии топлива). Сложная система управления двигателем при этом выстраивает алгоритм хода поршня в согласии с дорожной ситуацией.

Как заявлялось во время презентации, объем нового бензинового мотора составляет 2 л, максимальная мощность — около 270 л. с., крутящий момент — 390 Нм. Такие характеристики разработчики сопоставляют с параметрами 3,5-литрового мотора V6, но при этом заявляют, что новый двигатель экономичнее примерно на треть.

Именно благодаря такому соотношению продуктивности и экономичности технологии пророчат «убийственный»



Компания Infiniti сообщила о готовности производить четырехцилиндровые бензиновые двигатели с турбонаддувом VC-T (Variable Compression-Turbocharged), в которых коэффициент сжатия контролируется электроникой.

эффект. Мол, кто же отныне станет приобретать автомобиль с дизелем, предпочитающим низкие обороты и очень требовательным к качеству топлива, когда появился новый бензиновый силовой агрегат, экономия от которого не меньше, а работа на высоких оборотах стабильнее?!

Начнем с того, что технология, предложенная в этом моторе, известна уже немало лет.

Во-вторых, двигатель этот просуществует, скорее всего, ровно до тех пор, пока крупнейшие мегаполисы мира не обзаведутся зарядной инфраструктурой и не наполнятся электромобилями.

В-третьих, прагматично мыслящий автолюбитель никогда не поменяет свой старый добрый трехлитровый

атмосферник на модную двухлитровую турбированную штучку, жизнеспособность которой висит на электронном волоске. Потому что чем проще, тем надежнее, да и не делают теперь высокоресурсных моторов, которые можно легко отремонтировать.

И, наконец, стремительно сместить на рынке популярные технические решения вряд ли удастся, так как завоевать доверие — дело небыстрое, а на пятки наезжают электромобили, гибриды и прочие водородоходы.

Возможно, в Европе, где популярны легковые автомобили с дизельным двигателем, мотор от Infiniti приживется быстрее. Там на исходе сентября и пройдет его премьерная презентация.



## ВКЛЮЧАЮ ПОДЪЕМНИК, ВЫХОЖУ В ИНТЕРНЕТ...

Как известно, подъемники на двух стойках являются наиболее популярными, так как пользователям нравится простота их установки, легкий доступ к ремонтируемому транспортному средству в сочетании с обширными параметрами подъема.

Новое семейство — это второе поколение Marpower II. Оно включает в себя девять моделей в шести различных классах нагрузки. Устройства получили современный дизайн и освещение рабочих зон с обеих стоек. Разработчики считают их функциональность исключительно стабильной.

Винтовой домкрат имеет высокий шаг резьбы, что позволяет двигателю снизить частоту вращения. Вместо обычно используемой пластичной смазки, для обслуживания новых моделей предусматривается масло.

В новых электрогидравлических подъемниках инженеры «МАНА» предусмотрели оптимально плавную синхронизацию работы двух стоек, обеспечиваемую кабельными потенциометрами.

Компания «МАНА» готова к премьерному показу нового двухстоечного подъемника линейки Marpower II на франкфуртской выставке Automechanika. Продукция произведена в Германии, на заводе Haldenwang. Специалистам, работающим с продукцией этого производителя, уже хорошо известны подъемники с электромеханическим приводом, а вот с электрогидравлическим они увидят впервые.

Гидравлический объем уравновешивается в опущенном положении, в то время как сам гидроагрегат смонтирован в верхней части одной из стоек, чтобы обеспечить мастерам больше свободного пространства для работы.

Гидравлические поршни находятся внутри стоек, за пределами рабочей зоны, и остаются защищенными. Панель управления с жидкокристаллическим дисплеем также интегрирована в стойку заподлицо.

Электрогидравлический привод позволяет осуществлять как подъем, так и спуск точнее, чем на устройствах с электроприводом. Скорость

опускания регулируется. Кстати, опускается транспортное средство под действием силы тяжести, как часто бывает на подъемниках этого типа.

Подъемники оборудованы защитой от перегрузки и превышения допустимой высоты: после того, как она достигнута, устройство автоматически выключается и сохраняет гидравлический привод от пиков давления. Для осуществления подъема требуется только подключение устройства к источнику электропитания. Подъемник не нуждается в подаче сжатого воздуха.

Еще одно преимущество новых подъемников: компания поставляет их в предварительно



Другие материалы  
в этой рубрике

собранном виде, поэтому не требуется никакой местной сборки. Две стойки соединены трубой и кабелем, который техник проводит над регулируемой по высоте рамой. Благодаря электрогидравлическому приводу потребляемая мощность устройств очень невелика.

Монтироваться они могут на бетонных плитах толщиной менее 200 мм, и это относится даже к модели грузоподъемностью 5,5 т.

Все модели подъемников предусматривают возможность установки второго блока управления на противоположной колонке. Так экономится время, которое могло быть потрачено на хождение вокруг автомобиля. Все двухстоечные подъемники оснащены предупреждающим акустическим сигналом и так называемым SE-стопом.

Поддерживающие кронштейны имеют большой диапазон регулировки, так что на новые подъемники могут устанавливаться практически все типы транспортных средств.

Новые подъемники сами сообщают о возникающих



проблемах, выводя информацию на дисплей управления, а одна из конфигураций семейства Marower II даже предполагает подключение к Wi-Fi. Это позволяет мастеру общаться, например, с поставщиками деталей через Интернет.

Вскоре компания «МАНА» предложит свои новые модели покупателям. Подъемники Marower II будут способны нести нагрузку в 3,5 т, 4,5 т, 5,5 т и 7,5 т. Модель, рассчитанная на максимальную нагрузку в 8,2 т, будет поставляться только в США. ©

Реклама



**СИЛЬНЕЕ. ТОЧНЕЕ. УМНЕЕ.**



Мы достигаем целей быстро и чётко. 40 лет поставляем на конвейер и на вторичный рынок. У нас высочайшие требования к качеству и упаковка с защитой от подделок. Поршни и поршневые кольца, вкладыши и поршни в сборе от NPR – продукция и сервис, которые точно соответствуют целям Вашего бизнеса!

Узнайте больше на [www.npr-europe.com](http://www.npr-europe.com)

## РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### УРЕЗОНЬ ГОРЯЧУЮ ШТУЧКУ

Компания DEI предложила недавно два новых продукта для эффективной тепловой защиты автомобиля от некоторых наиболее горячих компонентов, деталей и узлов.



Первый из продуктов называется Titanium Protect-A-Sleeve. В нем разработчиками применена технология, обеспечивающая тепловую защиту проводов и кабелей от вредного воздействия прямого и лучистого тепла.

Изоляция выдерживает нагрев до 1000°C от прямых источников тепла и почти до 1400°C от источников лучистой тепловой энергии. Материал, использованный

авторами разработки, состоит из измельченной лавы, экструдированной в волокна, образующие патентованную плотную ткань, которая обеспечивает конструкции прочность и долговечность.

Второй продукт — Reflect-A-GOLD — представляет собой металлизированное полиамидное полотно, которое может использоваться в автомобиле для отражения тепла на воздухозаборниках,

переборках моторного отсека, полах и везде, где не нужен нагрев. Этот материал поставляется в рулонах и квадратных листах с размером стороны 30,5 см. Теплозащитное полотно может быть разрезано до необходимого размера.

Обе новинки адресованы как спортсменам, так и рядовым автолюбителям, уделяющим особое внимание продуктивности своей машины и климатическому комфорту в ней.



## ВСЕ ДЛЯ ЗАМЕНЫ ТРАНСМИССИОННОГО МАСЛА В ОДНОМ ПАКЕТЕ ОТ ZF SERVICES

Комплекты для замены масла от ZF Services могут применяться для более чем 600 типов автомобилей с пяти-, шести- и восьмиступенчатыми АКПП от ZF. Таким образом, СТО получают изготовленный как на заказ пакет со всеми необходимыми для замены трансмиссионного масла компонентами из одних рук. Благодаря этому предприятиям уже не приходится выискивать и заказывать необходимые части отдельно. К тому же ZF Services поддерживает СТО полезными советами по надлежащему применению комплектов для замены масла: замена нужного трансмиссионного масла через рекомендуемые интервалы времени имеет важное значение для предотвращения порчи отдельных компонентов и сохранения качества переключения и работоспособности коробки передач.

Комплекты содержат в своем составе все необходимое: от фильтра, уплотнений и болтов до магнитов и масляных поддонов для быстрой замены трансмиссионного масла в автомобилях с пяти- или шестиступенчатыми



автоматическими коробками передач производства ZF. Теперь сфера деятельности концерна ZF на рынке запасных частей и аксессуаров дополнилась комплектами для восьмиступенчатых автоматических коробок передач. СТО имеют возможность заказывать комплекты для замены масла в зависимости от своих потребностей. Существуют комплекты с семью литрами масла ZF-Lifeguard Fluid или без них. ZF-Lifeguard Fluid 9



дополнительно имеется в предложении в виде литровой бутылки, а ZF-Lifeguard Fluid 5, 6 и 8 имеются еще и в 20-литровой таре для СТО с более высокой потребностью.



Другие материалы  
в этой рубрике



## МАСЛО ПРОТИВ ОТЛОЖЕНИЙ

Компания PETRONAS Lubricants International (PLI) объявила о выпуске моторного масла PETRONAS Urania с технологией Visc Guard. Этот флагманский продукт предназначен для коммерческого транспорта и разработан с целью обеспечения эффективной защиты силовых агрегатов от образования отложений.

Масла для дизельных двигателей из новой линейки предотвращают абразивный износ и окисление, удерживают оптимальную вязкость масла, необходимую для бесперебойной работы коммерческих транспортных

средств.

Это масло стало ответом на основные потребности и ожидания участников рынка, которые больше всего опасаются незапланированных простоев, приводящих как к материальным, так и к репутационным потерям.

Образование отложений в двигателе - распространенная, но недооцененная проблема. Возникающая в процессе сгорания топлива сажа может попадать в моторное масло, что вызывает его загустевание и образование более крупных сажевых конгломератов. Новое масло, как утверждают разработчики, решает проблему.

## ОСТУДИ ПЫЛ ЛЕНТОЙ

Американская компания Design Engineering, специализирующаяся на разработке тепловых и акустических технологий, напомнила о присутствии на рынке теплоизоляционной обмотки для выхлопных систем EXO Series DEI.

Прочная обмотка защищает трубы от абразивного и химического воздействия окружающей среды. Она состоит из двух слоев: высокотемпературного стекловолокна и сетки из нержавеющей стали, которая обеспечивает прочность и

долговечность. Благодаря такой конструкции создается воздушный теплоизолирующий зазор, отсекающий жар выхлопной системы от кузова.

В линейке продукта, содержащей ленты 10- и 15-дюймовой длины, добавлена 30-дюймовая лента.



[www.a-master.kz](http://www.a-master.kz)

# АВТОТРЕЙД

## ОГРОМНЫЙ ВЫБОР

### ЗАПЧАСТЕЙ

ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Koyo
MAZDA
Fire King
SONAR
ADICOS
AKOK
Koyo
NSK
NTN
NSK

**БОЛЕЕ  
60000  
НАИМЕНОВАНИЙ  
АВТОЗАПЧАСТЕЙ!**

**КУЗОВНЫЕ  
ДЕТАЛИ**

**ОПТИКА**

**РАДИАТОРЫ**

**ДЕТАЛИ  
ПОДВЕСКИ**

**ДЕТАЛИ  
ДВИГАТЕЛЯ**

**И МНОГОЕ  
ДРУГОЕ...**

г. Алматы, Толе Би, 304  
**TK CAR CITY, 3 ярус, 1ряд, 21 и 22 бутик**  
**+7(727) 232-13-16, +7(777) 341-4444**  
[www.sklad.autotrade.su](http://www.sklad.autotrade.su) - интернет-магазин

Реклама

# ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

## ЮБИЛЕЙ КИСЛОРОДНОГО ДАТЧИКА

Автомобильные датчики кислорода фирмы «Bosch» стали виновниками сразу двух знаменательных событий: недавно был выпущен миллиардный лямбда-зонд, а со времени начала серийного производства миновало ровно 40 лет.

Все началось с того, что в 1976 году в США сошел с конвейера первый автомобиль с датчиком кислорода Bosch в составе системы впрыска. Такой высокой чести удостоился Volvo 240/260 серии, выпущенный исключительно для американского рынка. Это нововведение стало переломным и решающим в борьбе с вредными выбросами в атмосферу, благодаря точности управления системой впрыска.

С тех пор без этого ключевого элемента невозможно представить двигатель внутреннего сгорания. В бензиновом моторе в настоящее время устанавливается, как минимум, два лямбда-зонда, а в дизеле — хотя бы один.



Если датчик кислорода выходит из строя, требуется его срочная замена, иначе из-за отсутствия точных данных о составе топливно-воздушной смеси сгорание будет неэффективным, возрастет расход топлива, увеличится объем загрязняющих выхлопов.

В условиях сервисного центра жизнеспособность лямбда-зондов проверяют сканером, подключенным к разъему OBD. К слову, современные диагностические сканеры серии KTS и линейку газоанализаторов

**Лямбда-зонд,** или датчик кислорода — высокотехнологичный измерительный прибор, интегрированный в систему выхлопа автомобиля, анализирующий состав отработавших газов и оценивающий количество содержащегося кислорода.

фирма «Bosch» тоже выпускает, как и более 1200 наименований кислородных датчиков для всех марок и моделей автомобилей.

Компания ADVICS - само по себе явление уникальное. Это совместное предприятие ведущих производственных фирм Японии: Aisin, Denso, Sumitomo, консолидированное усилиями Toyota Motors. Неудивительно поэтому, что новации оно выстреливает как горячие пирожки из пушки.

Объединение разработало композитную накладку для тормозных колодок дисковых тормозов легковых автомобилей с использованием керамических материалов. Высокая теплоотдача обеспечивает надежную работу колодок в

широком диапазоне температур. Снижена рабочая температура, а значит, меньше стало газов, увеличился срок службы колодок. Кроме того тормозные колодки ADVICS серии SN обеспечивают меньший износ тормозного диска, низкий уровень шума, а специальная проточка в сочетании с особой формой накладки способствуют уменьшению вибраций и исчезновению дискомфорта при нажатии на педаль тормоза.

Металлическая пластина колодки обработана специальным антикоррозийным составом. Это немаловажно в условиях

## АЛЬЯНС НЕ ТОРМОЗИТ, А ВОВСЮ РАБОТАЕТ

зимы, когда улицы городов щедро посыпаются солью и химикатами.

Тормозные колодки серии SN для вторичного

рынка производятся на том же оборудовании и по тем же технологиям, что и для конвейерных поставок.

Линейка спортивных





Другие материалы  
в этой рубрике



тормозных колодок от ADVICS- Circuit Spec и Street Spec- создана как для гоночных трасс, так и для экстремального уличного вождения.

Серия Circuit Spec характеризуется исключительно широким диапазоном рабочих температур (от 30 до 800 градусов), а также увеличенной живучестью накладки.

Серия Street Spec разработана специально для агрессивного городского стиля вождения, обеспечивая эффективное торможение с первого нажатия без дополнительного прогрева тормозов.

Для производства современных тормозных дисков ADVICS использует сталь с повышенным содержанием углерода, также достигая широкого диапазона рабочих температур и уменьшая шансы деформации диска даже при спортивной манере езды.

Поршни суппорта, разработанные ADVICS, тоже обладают увеличенным сроком службы благодаря анодированию наружной поверхности и использованию этиленпропиленовой резины для пыльников, такая резина обладает повышенной стойкостью к высоким

температурам.

В производстве фиксированных суппортов (opposed caliper) спортивной линейки ADVICS использует цельнолитые конструкции типа монокок, с одной стороны повышая жесткость, с другой уменьшая вес суппорта. Помимо этого в суппортах спортивной серии используются алюминиевые поршни.

Для поддержания работоспособности тормозной системы автомобиля и для устранения посторонних шумов компания ADVICS выпускает ремонтные комплекты суппорта. В состав комплекта входят резиновые колпачки для направляющих суппорта и уплотнение для рабочего поршня. Смазка, наносимая под уплотнение рабочего поршня, также находится в составе ремонтного комплекта.

Важным компонентом для борьбы с шумом тормозов является противоскрипная смазка. Она наносится на детали тормозной системы нового автомобиля при сборке. Ее же следует наносить и при плановом ремонте суппорта или после замены тормозных колодок.



[www.a-master.kz](http://www.a-master.kz)

Реклама

## ZF SERVICES: СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Позвольте себе запасные части премиум - класса!  
Убедитесь, что конвейерное качество доступно.  
Оригинальные детали SACHS и LEMFÖRDER –  
надежность и безопасность Вашего автомобиля.  
[www.zf.com/ua](http://www.zf.com/ua)



MOTION AND MOBILITY



100  
YEARS  
MOTION  
AND  
MOBILITY

### STARS BY ZF:

Будьте в курсе самых последних примеров сотрудничества ZF и производителей автомобилей по всему миру!  
[www.zf.com/ua](http://www.zf.com/ua), меню «БЫСТРЫЕ ССЫЛКИ» на главной странице.

Он-лайн каталог ZF Services для быстрого и точного подбора деталей SACHS, LEMFÖRDER и ZF Parts.

<https://webcat.zf.com>



## ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

# ХОРОШО ВЫГЛЯДЯТ. И РАБОТАЮТ ТАК ЖЕ...



Компания «ACDelco» расширяет линейку тормозных дисков и суппортов, защищенных покрытием, сберегающим эти детали от пагубного воздействия дождя, снега и агрессивных дорожных реагентов.

Производитель выпускает на рынок 54 новых суппорта и более 200 номеров дисков, которые оснащены технологией охлаждения и самоочистки. Защита от коррозии сопровождает детали в течение всего срока их эксплуатации.

Специалисты компании уверены в защитных свойствах покрытия, так как качество было проверено Американским обществом испытания материалов, где на тестируемые тормозные узлы ACDelco в течение длительного времени распылялся соляной раствор.



## Новый комплект и обновленный каталог

Компания «MEYLE» выпустила комплект для замены масла в семиступенчатой автоматической коробке передач Mercedes 7-G Tronic Plus. Новый продукт появился в связи с возрастающим спросом.

Комплект в числе прочего содержит многослойный фильтр, изготовленный из четырех различных материалов, благодаря которым он удерживает микрочастицы, циркулирующие в гидравлической системе АКПП.

Помимо этого, компания

обновила каталог комплектов MEYLE для замены масла в АКПП, в котором отражен ассортимент более чем для 4000 моделей автомобилей с указанием каталожных номеров и перечнем компонентов, необходимых для обслуживания.



## Упаковка научит работать

Автомеханики смогут просматривать видеоинструкции по установке и обслуживанию деталей на смартфонах и планшетах, считывая QR-коды с упаковок автозапчастей.

Такую возможность уже предоставила своим клиентам компания «NGK Spark Plug», разместившая закодированные наглядные пособия на фирменной упаковке катушек зажигания.

Обучающее видео автоматически загружается в гаджет, после чего можно получить всю исчерпывающую информацию о

конкретной катушке: помимо видеоинструкции по установке, подробное описание, схематическое изображение конструкции, тип соединения, а также способы проверки ее работоспособности.







## Защитись от подделки

Компания Gates напоминает профессиональным автомеханикам, что на сайте Gates Tech Zone специально для них существует раздел, который поможет защититься от контрафактной продукции.

Известно, что возможность приобретать запчасти через Интернет значительно упростила процесс их покупки. Но вместе с удобными возможностями увеличились и шансы получить кота в мешке.

Объяснять механику, чем может обернуться установка детали, изготовленной из некачественных материалов и по кустарной технологии, думается, не нужно. Поэтому компания Gates на своем сайте напоминает о ключевых признаках фирменной продукции с

многоступенчатой системой защиты, подробно описывает упаковку ремней, ремкомплектов ГРМ и всю эту исчерпывающую информацию сопровождает фотографиями, которые при необходимости можно увеличить.

Gates призывает сервисменов и розничные магазины не продавать и не устанавливать контрафактные запчасти и, более того, в случае обнаружения поддельной продукции сообщать об этом компании, используя возможности обратной связи.



## Долговечный уловитель для спортивного бумера

Компания K&N выпустила очищаемые многоразовые воздушные фильтры VF4000 для салона автомобилей BMW серии M (Motorsport), выпускавшихся с 2003 по 2011 год.

Принцип действия этих фильтров основывается на электростатических свойствах осаждающих мембран, когда грязь и пыль удерживаются не только механически, но и благодаря электростатическим свойствам.

Фильтр, извлеченный из заводской упаковки,

готов к установке и работе без предварительной подготовки. Он блокирует бактерии и микробы, пыльцу растений и споры грибка.

Очищать спасительный барьер представители компании-разработчика рекомендуют раз в год. После очистки фильтр не

теряет электростатических свойств, и компания K&N настолько уверена в успешной работе своего нового продукта, что обеспечивает его 10-летней гарантией.



## ZF SERVICES: БЕРИ ДЕТАЛЬ С КРЕПЕЖОМ

Lemförder предлагает рынку монтажные комплекты для быстрого и эффективного ремонта ходовой части и рулевого управления. Как считают разработчики, комплекты значительно упростят процесс.

Применение монтажных комплектов Lemförder целесообразно еще и потому, что автопроизводители рекомендуют не устанавливать старые винты и гайки на обновленные детали, а значит, заказывать новые элементы рулевого управления и подвески удобнее вместе с монтажными комплектами.

Компания ZF Services намерена к концу года расширить предложение до 90 монтажных комплектов, что позволит специалистам СТО максимально эффективно и удобно восстанавливать подвеску и рулевое управление 250 различных моделей автомобилей.





Photo ZF Services ©2016

# ПНЕВМОПОДВЕСКА РУЛИТ В СЕРВИС

Если вы встретили на пути 10-летний автомобиль с пневматической подвеской, переднеприводный или с четырьмя ведущими, любого производителя – GM, Ford, BMW или другого, то будьте уверены: вскоре его владелец пожалует в автомастерскую.

Пусть пневмоподвеска выглядит экзотично в Land Rover Defender или очень привычно в Ford Explorer, но утверждение, что ее техническое обслуживание изменилось, в любом случае остается верным. Сегодня требуется не просто менять запчасти, а уметь точно диагностировать проблему пневматической подвески.

Во-первых, модули современной пневмоподвески,

как правило, связаны низкоскоростной шиной передачи данных с ABS, кузовом и даже с силовым агрегатом. В движении система пневмоподвески использует также данные о скорости автомобиля, углах крена в поворотах, силе нажатия на педаль тормоза и другие параметры, а в случае возникновения ошибки связи или повреждения шины

пневматическая подвеска может, например, перейти в автономное управление и активировать безопасный режим.

Во-вторых, необходимо кое-что знать о датчиках подвески. Они с высокой точностью и скоростью измеряют не только перемещение по вертикали, но еще и давление в пневмосистеме и температуру компрессора, чтобы исключить опасность его перегрева. Многие из таких датчиков имеют более сложное устройство, чем потенциометр, например.

Для тестирования пневматической подвески в арсенале мастера непременно должен быть



Photo Bilstein ©2016



современный сканер, взаимодействующий с модулями контроля компрессора, клапанной системы и датчиками. Сканер должен считывать коды, отображаемые данные и параметры калибровки.

Важно помнить, что современная система пневматической подвески может работать в разных режимах и умеет адаптироваться к условиям движения и к динамике вождения. Система делает автомобиль ниже на высоких скоростях, а внедорожники, наоборот, становятся выше в ответ, например, на смещение колес или пробуксовку на определенной скорости.

Большинство систем имеет отказоустойчивые режимы, сохраняющие относительную работоспособность до тех пор, пока пневмоподвеска не будет обслуживаться. Это означает, что модуль управления не позволит компрессору расплавиться, даже если есть утечка. Кроме того, большинство систем поддерживает минимальное давление и высоту.

Учитывая важность компрессора для надежной работы пневматической подвески, обратим внимание на его устройство. Современные компрессоры, по большей части, сухие, поршневые. Угрозой для них могут быть влага или грязь, и если в компрессоре изношено уплотнительное кольцо, то он не сможет генерировать необходимое и достаточное давление. Конечно, модуль управления не «разглядит» признаки износа уплотнительного кольца, но зато он точно покажет превышение времени работы компрессора. А уж это оставлять без внимания никак нельзя.

Стоит иметь в виду, что большинство систем пневмоподвески не сразу включает компрессор при запуске двигателя. Некоторые не включают его до тех пор, пока транспортное средство не достигнет заданной скорости — около 40 км/ч. Это объясняется тем, что, пока автомобиль стоит, компрессор не получает обдува, не охлаждается. И поэтому, остановив машину, вы не заметите работающего компрессора.

Сбои компрессора провоцируют целый ряд симптомов, которые могут

восприниматься как утечки. Большинство систем будет выдавать код о том, что система не может обнаружить изменения давления в резервуаре, когда компрессор работает. Часто этот код понимается техником как проблема с резервуаром или утечка, а не проблема с компрессором.

Пневморессоры обычно ходят 130000 — 160000 км, после чего резина высыхает, а вокруг нижнего поршня появляются трещины. Электронные компоненты и датчики высоты обычно выхаживают весь срок службы автомобиля. Применение синтетических материалов в современных системах сняло часть проблем, сделав воздушную камеру стойкой к утечкам и образованию конденсата.

Состояние воздушной камеры диагностируется на сегодняшний день проще всего, но помните, что она не является единственной функциональной частью пневморессоры. Пространство ниже камеры тоже является демпфером, который подвергается воздействию тех же самых сил, что и в обычной амортизационной стойке. Неисправный демпфер может привести к потере амортизирующих свойств, загибу стержней и стоек.

И последнее. Не забудьте заменить осушитель воздуха, который насыщается влагой, когда компрессор перегружен из-за утечки в системе. Это продлит срок службы компрессора и соленоидов пневморессор.

Итак, проблемы пневмоподвески начинают проявлять себя понемногу, но деталей и инструментов достаточно как для восстановления вышедших из строя воздушных рессор, так и для замены их обычными пружинами. В последнем случае нужно всегда обращать внимание клиента на то, что автомобиль потеряет некоторые ценные качества, такие, как регулируемая высота и выравнивание нагрузки.

Сегодня все больше автомобилей на пневмоподвеске выходит на дороги. Значит, сервисменам имеет смысл приобрести специализированный сканер, запчастями и ремкомплектами, чтобы расширить и укрепить бизнес.



Photo Bilstein ©2016



# OSRAM

— свет и ничего более

Лидер рынка автомобильного освещения — компания OSRAM организовала в Алматы семинар, на котором специалист компании подробно представил широчайший спектр продукции и новинки, а также рассказал о правилах подбора и эксплуатации компонентов автомобильного освещения.

Примечательно, что семинар состоялся в «эпицентре» целевой аудитории — на территории крупнейшего алматинского рынка автозапчастей, у павильона торгового центра Car City. Число желающих в буквальном смысле просветиться не было ограничено организаторами, и поэтому под шатром OSRAM собралось немало слушателей, в числе которых были как продавцы соседних павильонов, так и автоэлектрики, механики, кузовщики, а также примкнувшие к ним рядовые автолюбители.

Думается, для всех присутствовавших занятие, длившееся с 11 утра до 16 часов, было небесполезным, так как ведущий семинара — менеджер по продуктам OSRAM Алексей Кутенков — ясно и четко излагал материал, сопровождавшийся видеорядом, некоторые примеры рассматривал на стендах с различными лампами и приборами освещения. Кроме того, ведущий уверенно отвечал на многочисленные вопросы собравшихся и компетентно рассматривал проблемные вопросы из практики.

В первой части встречи состоялся краткий экскурс в историю фирмы, название которой, как стало известно, складывается из имен двух основных металлов, используемых в нитях накала большинства ламп. Из частей слов Осмий и вольфРАМ сложилось наименование всемирно знаменитого бренда OSRAM, которому уже более 100 лет, а персонал компании насчитывает свыше 40 000 человек, работающих по всему миру. Компания занимается светом и ничем, кроме света, производя продукцию для конвейеров автопроизводителей и осуществляя поставки на вторичный рынок.

Далее состоялось подробное знакомство с нынешним ассортиментом продукции OSRAM. Наибольшее внимание было уделено самым продаваемым лампам головного света H4 и H7, которые покрывают 50% спроса автолюбителей. В этом сегменте немецкая компания выпускает наиболее яркие на сегодня галогеновые лампы, которые светят на 70% ярче, чем стандартные ксеноновые.

Тут ведущий обратил внимание слушателей на то, что

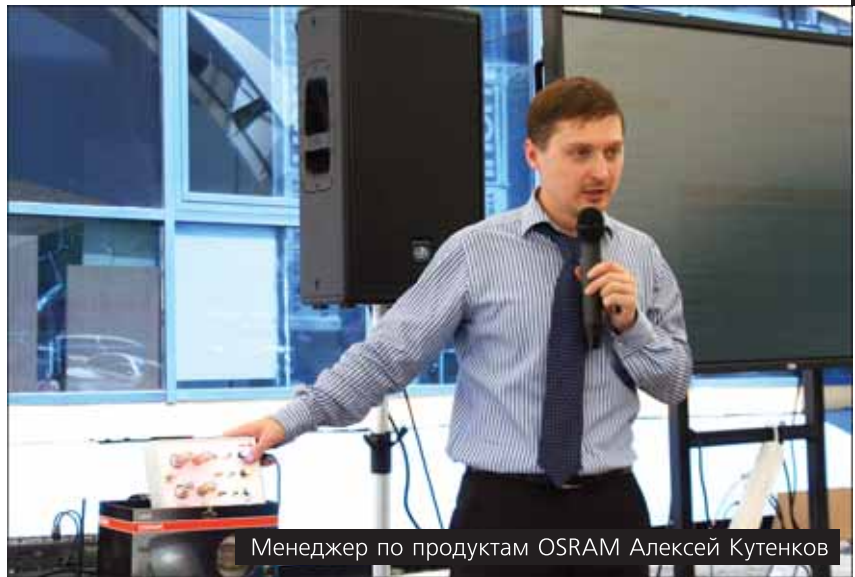


долговременная работа автомобильного освещения невозможна без обеспечения стабильного напряжения в бортовой сети, соответствующего штатным параметрам. Заодно был рассмотрен вопрос выхода ламп из строя еще до истечения гарантийного срока. По утверждению докладчика, это связано с их использованием в самых разнообразных климатических и эксплуатационных условиях. Но усредненное значение срока службы лампы существует. Для ламп OSRAM оно составляет 700–900 часов. Причем лампы со знаком плюс (+), фигурирующим в названии, служат меньше, так как их нить накаливания тоньше. Впрочем, это качество производитель компенсирует кварцевой колбой и другими мерами.

Поясняя правила подбора ламп, ведущий семинара заострил внимание слушателей на том, что современный автомобиль требует к себе все более пристального и внимательного отношения. Не исключение тут и вопросы освещения. Подбирая лампы для конкретного автомобиля, нелишним будет поинтересоваться у его владельца, каковы преимущественные условия использования машины — проходит ли большая часть пути по городским магистралям или это бездорожье, используется ли автомобиль исключительно днем или, может быть, ездят на нем в основном в темное время суток.

Мастеру не нужно бояться задавать клиенту больше вопросов, поясняя, что так можно будет точнее подобрать вариант освещения. Тогда и автовладелец оценит участливое, внимательное отношение, почувствует, что перед ним специалист, обладающий широким кругозором и обширными знаниями.

Кстати, кругозор и знания в области автомобильного освещения действительно необходимы сегодня как никогда. Современные тенденции развития автосвета таковы: точное позиционирование нити накала, четкая светотеневая граница, однородное ровное освещение. Совершенствуя эти показатели, производители разбивают продукцию на линейки,



Менеджер по продуктам OSRAM Алексей Кутенков

адресованные не только различным видам транспорта, они также подразделяют ее внутри по целевому использованию, климатическим условиям и даже эстетическим запросам.

Вот, например, лампы XENARC COOL BLUE INTENSE, которыми конвейерно комплектуются автомобили Mercedes-Benz E- и S-класса. Эти лампы благодаря использованию специальной газовой смеси вместо традиционного светофильтра обеспечивают максимально белый высококонтрастный свет температурой до 5500 К. От ламп предыдущего поколения их можно отличить по синей керамической трубке.

Или еще один образец — COOL BLUE Hyper + с отличительным голубым кольцом. Ее высококонтрастный свет привычен для глаз и не утомляет водителя, который с ее помощью прекрасно видит дорогу, знаки

и разметку.

Семейство ламп NIGHT BREAKER UNLIMITED имеет модернизированную нить накала и двойной кольцевой фильтр, благодаря чему яркость прироста на 110% по сравнению с обычными лампами накаливания. Видимость улучшилась до 40 метров, стал шире световой конус.

Внедорожники и раллийные автомобили требуют оснащения лампами, которые хорошо переносят удары, устойчивы к воздействию воды, грязи и пыли, имеют широкие возможности применения. Однако использование таких ламп на общественных дорогах недопустимо. Для возможности гибкой эксплуатации освещения внедорожных транспортных средств фирма OSRAM предлагает семейства ламп SILVERSTAR 2.0 и NIGHT BREAKER UNLIMITED. Эти продукты отвечают всем требованиям



# МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



Правил допуска транспортных средств к движению и освещают местность на 60 и 110% (соответственно) лучше, чем стандартная лампа.

Лампы повышенной мощности OFF ROAD RALLY прекрасно справляются там, где путь становится сложнее, вдали от дорог общественного пользования. OSRAM предлагает решения для самых необычных задач. Лампы SUPER BRIGHT PREMIUM и SUPER BRIGHT — это надежность и яркий свет даже в самой труднопроходимой местности.

Тема яркого света заметно увлекла слушателей. Но для того чтобы они смогли вернуться к реалиям, Алексей Кутенков напомнил о том, что как бы ни умолял клиент, ставить ему «ксенон вместо галогена» нельзя. Как нельзя ставить мощный свет туда, где ему не место. Иначе можно не только ослепить встречных участников движения, но и оплавить проводку и плафоны собственного автомобиля, спалить электронику, да и лишиться прав, в конце концов.

И еще — тема белизны или желтизны света, как оказалось, имеет отношение не только к эстетическим предпочтениям. Яркий белый свет, каким бы красивым он ни казался, не позволит вам видеть дальше своего носа в дождь и туман. Поэтому мастеру необходимо знать параметры цветовой температуры света, измеряемой в кельвинах (и не имеющей к яркости никакого отношения). Если на автомобиле установлен

лишь один комплект основного освещения, не стоит выбирать яркий белый свет. А вот если есть еще и дополнительное противотуманное освещение, то можно не отказывать себе «ездить в белом».

Присутствовавшим на семинаре было приятно узнать, что компания OSRAM специально завезла на рынок Казахстана лампу FOG BREAKER с цветовой температурой до 2600 кельвинов. Эта лампа благодаря высокой длине волны обладает высокой проникающей способностью красивого золотистого света, что очень хорошо в туманную и дождливую пору. Да и выглядит такой свет привлекательно.

Для тех, кто не вполне полагается на собственные предпочтения и знания функционала, компания OSRAM предлагает воспользоваться материалами сайта, где есть сервис электронного подбора — компьютер покажет все лампы определенной модели автомобиля и варианты замены. На сайте также есть калькулятор, который поможет подсчитать экономическую выгоду от установки той или иной лампы. Там же можно воспользоваться программой OSRAM Trust, помогающей выявлять подделки.

Вообще, казахстанским клиентам нужно знать, что отечественный эксклюзивный дистрибьютор получает продукцию компании со склада в Смоленске (Россия), поэтому если при покупке продавец говорит, что товар получен из Турции или других стран, можно не сомневаться — это

неофициальные поставки и есть опасность получения неоригинального или не сертифицированного товара, контрафакта. Сами же лампы производятся в Мюнхене, они всегда сделаны только в Германии.

Еще слушатели семинара узнали о том, что компания OSRAM приступила к выпуску фар. Ее первое торговое предложение в этом сегменте сразу стало уникальным — первая на вторичном рынке противотуманная фара с применением световода. Ее преимущества заключаются в светодиодах собственного производства OSRAM; прочном рассеивателе, защищенном от ударов камней, гравия и песка благодаря использованию высокопрочного поликарбоната; высококачественном алюминиевом корпусе для лучшего рассеивания тепла, а также совместимости с системой двигателя «старт/стоп» и автоматическом управлении от интеллектуального блока.

В ходе семинара специалисты компании OSRAM представили также новый для рынка Казахстана бюджетный суббренд NEOLUX, специальную линейку продуктов для тюнинга, софитные лампы, штурманские фонари, инспекционные лампы и приборы освещения для мотоциклов и велосипедов.

Существенным моментом в контексте беседы выглядела ремарка ведущего о том, почему выгодно заниматься реализацией компонентов освещения — они не занимают много места, продукт универсален, всегда есть возможность напомнить клиенту о том, что менять лампы лучше парно, и о том, что в машине обязательно должен быть запасной комплект.

На протяжении всего семинарского занятия слушатели участвовали в викторине, отвечая на тематические вопросы ведущего. Правильные ответы поощрялись призами.

В перерывах между информационными блоками и по окончании мероприятия участники еще довольно продолжительное время провели в обсуждениях, обмениваясь мнениями, что свидетельствовало о неформальном интересе собравшихся к прослушанному материалу.



Другие материалы  
в этой рубрике

По материалам компании DENSO

**МАСТЕР-КЛАСС**

МАСТЕР-КЛАСС

# КОМПРЕССОР КОНДИЦИОНЕРА — ВНИМАНИЕ ЛИШНИМ НЕ БЫВАЕТ

В обслуживании компрессоров автомобильных кондиционеров, по мнению специалистов компании DENSO, сервисмены продолжают допускать непростительные и досадные ошибки, вытекающие в копеечку. Тем не менее избежать проблем «на ровном месте» легко, необходимо лишь соблюдать немудреные правила.

Во-первых, не стоит поддаваться соблазну заправить компрессор «универсальным» маслом. Работая с гарантийными рекламациями, в DENSO выяснили, что четверть от числа поломок вызвана неподходящим маслом. Например, полиальфаолефиновое (PAO) заливают вместо полиалкилгликольного (PAG). А такая важная характеристика, как разная вязкость этих составов, мастерами вовсе не учитывается, попросту игнорируется. Кроме того, PAO-масла недостаточно хорошо смешиваются с PAG-маслами и такими хладагентами, как, например, R134a или R1234yf. Подобные конфликтные факторы и вызывают повышенный износ деталей или даже заклинивание поршня компрессора. Поэтому заливать следует исключительно то масло, которое указано на задней или боковой части компрессора.

Во-вторых, объем заправляемого масла тоже имеет критическое значение. Его недостаток, как и избыток, негативно влияют на рабочие параметры системы кондиционирования и могут сильно сократить срок службы компрессора. Имейте в виду, что доливать масло непосредственно в компрессор категорически запрещается. Оно добавляется в конденсор, осушитель или во второй контур испарителя.



Фото: DENSO

Уточнения относительно обслуживания необходимо искать в руководстве по эксплуатации автомобиля.

В-третьих, при сливе компрессорного масла важно точно соблюдать процедуру, описанную в руководстве по установке компрессора, замерять объем масла, чтобы восстановить его в прежнем количестве.

После промывания системы кондиционирования можно устанавливать обслуживаемый компрессор на место. Устройства некоторых производителей, например оригинальные

компрессоры DENSO, реализуются покупателям в уже заправленном состоянии и готовы к установке.

В-четвертых, не забудьте сразу после установки компрессора вручную провернуть его вал. Так масло, смазывающее и охлаждающее подвижные детали компрессора, попадет в поршень, и пуск системы пройдет мягко.

И в заключение этой короткой памятки обратим ваше внимание на то, что отказ компрессора неизбежно приводит к остановке работы всей системы кондиционирования.





## ПРАВДА ОБ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯХ И НЕ ТОЛЬКО...

Компания «Nissan-Россия» организовала визит группы журналистов на завод Nissan в Санкт-Петербурге. В рамках посещения завода мы получили возможность пообщаться с руководством компании Nissan. На наши вопросы отвечал вице-президент «Nissan Восток» Филипп Сайяр.

**– Несколько месяцев назад в Казахстане из шоурумов дилеров пропала модель Murano. Было ли это связано с запуском ее производства на базе российского завода?**

– Сокращение модельного ряда было связано с изменениями структуры дистрибуции нашего бренда в Казахстане. Как вы знаете, в прошлом году генеральным импортером в РК была российская компания

«Автомир», имеющая локальных дистрибьюторов. Кризисные явления вынудили нас пересмотреть механизм дистрибуции, и теперь автомобили поставляются казахстанским дилерам напрямую от компании «Nissan-Россия». Другими словами, рынок Казахстана по бренду Nissan опять вернулся в ведение рынка России, как это было несколькими годами ранее.

Что же касается нового

Nissan Murano, производимого на российском заводе, мы планируем поставлять его в полном объеме на казахстанский рынок, как и на другие рынки стран СНГ. Старт продаж намечен на эту осень.

**– Как эта модель адаптирована к климатическим и дорожным условиям стран СНГ?**

– Перед запуском нового Murano в производство мы провели длительные дорожные испытания, в ходе которых выявили наиболее слабые стороны модели. Опираясь на этот опыт и на многочисленные опросы владельцев прошлой генерации Murano из стран СНГ, мы определили для себя ключевые направления, в которых наши инженеры, в том числе и работающие на российском производстве, приложили максимум усилий. Теперь Murano можно считать лучшим в своем классе, если говорить об устойчивости на дороге. Это же касается характеристик управления и акустического комфорта и, конечно же, устойчивости кузова к коррозии.

**– На официальном сайте [www.nissan.kz](http://www.nissan.kz) не так давно перестала появляться информация о модели Patrol. Тем не менее автомобиль продается в автосалонах дилеров. Уточните, пожалуйста, он по-прежнему поставляется в Казахстан официально и будет поставляться или политика компании по отношению к дистрибуции этой модели изменилась?**

– Автомобиль, как и ранее, продается в Казахстане, как и на других ключевых для модели Patrol рынках. Были небольшие перебои в поставках, связанные с девальвацией тенге, когда ввезенные автомобили существенно подорожали, но на сегодняшний день мы нашли решение, способствующее стабилизации цен.

**– То есть компания Nissan располагает инструментами, позволяющими нивелировать розничные цены на свою продукцию в России и Казахстане?**

– Мы стремимся работать по единым стандартам во всем мире и предоставлять услуги своим клиентам на одинаково высоком уровне. Но что касается





## Филипп Сайяр – Вице-президент Nissan Восток

Филипп обладает более чем двадцатилетним опытом работы в автомобильной области. В 2015 году Филипп был назначен

Вице-президентом Nissan Восток, и на новой позиции отвечает за основные направления деятельности компании Nissan в России и СНГ, а

также в странах Восточной Европы (Региональное бизнес-подразделение Центральная и Восточная Европа). В зону его ответственности входит кросс-функциональное

управление и достижение целей глобальной среднесрочной программы Nissan Power 88 во всем регионе, а также развитие бренда Datsun в СНГ.

нивелирования цен, то это не всегда зависит от нас. К примеру, в России и Беларуси нам удастся держать цены на одном уровне. В Казахстане после введения правительством дополнительного утилизационного налога добиться соответствия цен пока не получается. Но мы стремимся найти баланс.

**– Для среднеценового сегмента разница не так ощутима, но как быть с моделями в нижнем ценовом сегменте? К примеру, в прошлом году в шоурумах дилеров в Казахстане не стало модели Almera. Сейчас она продлжается официально торговаться, но по ценам, значительно выше российских. Мы сравнили ее стоимость в базовом оснащении: в Казахстане цена отличается практически на один миллион тенге. Почему в рамках ТС и ЕАЭС существует такая разница?**

– Тут придется еще раз напомнить об утилизационном налоге, который был введен в Казахстане, и о девальвации тенге. Наиболее чувствительным к новым вызовам оказался нижний ценовой сегмент, такие модели, как Almera и марка Datsun. Эта же проблема коснулась и продукции АвтоВАЗа. События развивались стремительно. Мы столкнулись с такой проблемой впервые. Сегодня продолжаем искать ее решение и в числе других вариантов рассматриваем возможность локальной сборки этих моделей в Казахстане из российских автокомпонентов.

**– Марка Nissan, кроме всего прочего, известна еще и тем, что именно ее инженеры создали первый в мире серийный электромобиль. В этой связи вопрос: в последнее время в Казахстане идет горячее обсуждение темы экомобилей и в нашей стране даже была запущена сборка электрокаров. Не рассматривает ли компания Nissan возможность официальной поставки на наш рынок электрокара Nissan Leaf**

## и развития сопутствующей инфраструктуры?

– Пока таких планов у нас нет. В Казахстане не созданы необходимые для этого условия: не развита сеть зарядных станций, не обеспечивается поддержка правительства.

**– Поставляется ли эта модель в Российскую Федерацию? Если да, то можно ли считать опыт продаж и развития соответствующей инфраструктуры в России успешным?**

– Сегодня мы работаем в этом направлении и с правительством Российской Федерации, и с властями Санкт-Петербурга в частности, пытаюсь выработать единую программу развития электромобилей. Но, к сожалению, пока сделаны незначительные шаги, и успешным этот опыт назвать нельзя.

**– Насколько тема электромобилей вообще актуальна сегодня в мире?**

– Она актуальна для ряда европейских стран, где имеется налаженная сеть зарядных станций и лояльно настроено правительство.

Как вы помните, именно Nissan предложил миру не только серийный и полностью адаптированный к повседневной эксплуатации электромобиль, но и готовое решение по внедрению зарядных станций для таких машин. Сегодня мы работаем с правительствами многих стран, которые способствуют развитию электромобилей, и в Европе у нас есть масса положительных примеров. Более того, ориентируясь на наши успехи, сегмент электромобилей с каждым годом пополняется новыми моделями от других автомобильных брендов. К примеру, один германский автопроизводитель в самом начале нашего пути по продвижению Leaf весьма скептически оценивал перспективы. Сегодня он не только внедрил в производство полностью электрическую модель, но и объявил о своих амбициозных планах стать

ведущим производителем электрокаров.

**– Что или кто, по вашему мнению, сдерживает развитие электромобилей во всем мире и в Казахстане в частности. Только ли отсутствие инфраструктуры в числе таких факторов? Кто должен прилагать необходимые усилия в данном направлении и влиять на ситуацию – правительство или частный бизнес?**

– Во-первых, как мне кажется, развитие электромобилей тормозят низкие цены на топливо. Во-вторых, в странах СНГ к теме экологии и загрязнения окружающей среды пока никому не относится внимательно и в списке мотивирующих к покупке автомобиля причин экология занимает шестое-седьмое место, в то время как в Европе это пункт стоит на первом месте.

Свою негативную роль играют и официальные власти, которые не оказывают поддержку продвижению электромобилей, не развивают необходимую инфраструктуру, вводят акциз на поставку таких автомобилей.

**– Насколько нам известно, в России есть положительный опыт: правительство Москвы приняло план действий, согласно которому в самом ближайшем будущем в столице появится 150 заправочных станций. Как вы считаете, это будет способствовать увеличению продаж электромобилей?**

– На многомиллионный город построить всего 150 станций, конечно же, недостаточно. Их потребуется в сотни раз больше. К тому же в России в 2016 году ввели налог на ввоз электромобилей, которого еще в 2013 году не было. Все это наводит на мысль, что в планы чиновников продвижение электротранспорта не входит.

Тем не менее мы «держим руку на пульсе» и, как только почувствуем потенциал для развития электромобилей на рынках стран СНГ, готовы начать активное их продвижение. ©

# ПРОДАЖИ ПАДАЮТ

В первом полугодии в Казахстане официально новых автомобилей было продано 21964. Это менее половины от числа реализованных за аналогичный период прошлого года — 53251 единица. Таковы итоги, подведенные Ассоциацией казахстанского автобизнеса (АКАБ).

С начала года ввиду некоторых административных барьеров, выставленных государством, проявил себя спрос на автомобили отечественной сборки, который стабильно увеличивается. Так, к концу июня «Банк развития Казахстана» согласовал 7201 заявку на приобретение автотранспорта казахстанского производства. Банки второго уровня выдали 6657 кредитов на сумму 23 млрд 650,4 млн тенге.

Особенно популярными у покупателей были легковые автомобили — 51,4% от общего числа официальных продаж, а также внедорожники — 35%.



Наибольшим спросом пользовались автомобили В-класса — 66%.

К июню официальные продажи новых автомобилей в Казахстане выросли на 9% по сравнению с маем, причем к началу лета уже каждый третий покупатель выбрал новый

автомобиль казахстанской сборки.

В первом полугодии было реализовано 3104 единицы коммерческой автотехники, 446 микроавтобусов, 127 минивэнов, 503 компактных легких грузовика, 14 автобусов и 2014 грузовых автомобилей. ©

# ПОКАЗАТЕЛИ БУДУТ РАСТИ

Итоги полугодия в сфере автобизнеса были подведены также и Союзом предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром». По данным этого объединения, в республике было произведено 3772 единицы автотранспортных средств, включая грузовой транспорт и автобусы, на сумму 36,6 млрд тенге.

В сравнении с аналогичным периодом прошлого года легковых автомобилей было выпущено на 37% больше, грузовиков больше на 16,6%. Таким образом, вклад автопрома в ВВП за полугодие составил 36,6 млрд тенге.

Отечественные заводы с января по июнь реализовали 4733 автотранспортных средства. В категории легковых автомобилей отечественной сборки лидировала LADA 4x4 — 812 ед. Следом за ней шла



SKODA Rapid — 390 ед. Замкнул тройку KIA Sportage — 363 ед.

Специалисты «КазАвтоПром» полагают, что во втором полугодии показатели отечественного автопроизводства будут расти.

Их выводы основываются на том, что автосборочный завод «АЗИЯ АВТО» в Усть-Каменогорске расширил ассортимент выпускаемой продукции моделями Granta, Kalina и Lada 2131. ©



## ХОРОШО РАБОТАЕМ И СЛАВНО ОТДЫХАЕМ!



Конечно, проводятся такие мероприятия с целью поощрить тех, кто продвигает и реализует продукцию Bilstein group, однако, сложно сказать чего в путешествиях бывает больше — безмятежного отдыха от забот или заинтересованного общения с коллегами. В недавней поездке на Иссык-Куль представителей компании Tanauto Kazakhstan, являющейся официальным дилером брендов SWAG и Blue Print, присутствовало и то, и другое.

Как можно было не отдать должное сказочной природе, окружающей «горную жемчужину» Кыргызстана!? И можно ли было не радоваться замечательной погоде!? Да только деловые люди, как видно, и в такой расслабляющей обстановке не забывают о бизнесе.

Иван Шведов, постоянный клиент Tanauto Kazakhstan, так вспоминает приятные моменты путешествия:

- Все было просто классно - солнце, песок, вода! По бизнесу пообщались с менеджерами и с руководством Tanauto Kazakhstan... Впредь тоже буду стараться участвовать в подобных кампаниях.

Азиз Дамуллаев, бренд-менеджер Tanauto Kazakhstan, признался, что коллектив

Стараясь быть ближе к клиентам, bilstein group, объединяющая такие известные бренды как SWAG и Blue Print, регулярно организует по всему миру выездные мероприятия, собирающие в неформальной обстановке, на природе, наиболее продуктивно работающих партнеров и активных клиентов.



готовился к поездке тщательно и довольно долго. Хотелось, чтобы клиентам эта встреча понравилась и запомнилась.

- И выезд удался! Это главное! Большое спасибо bilstein group за идею и спонсорскую помощь! — восклицает Азиз. — Заодно лучше узнали клиентов, обсудили многие взаимно интересные вопросы, услышали полезные предложения. Планируем, кстати

говоря, почаще и регулярно проводить промо-акции, подобные нынешней.

Возможность влиться в эту дружную компанию целеустремленных людей есть у тех, кто успешно занимается реализацией продукции bilstein group и желал бы обрести новых друзей и единомышленников, развить навыки, необходимые в работе. ©

DRIVE THE LEGEND.

# ЛУЧШЕ «ОРИГИНАЛА»!

#### Phaeton DC

г. Алматы, Турксибский район,  
микрорайон Колхозшы, д. 4.  
+7 (727) 3 560 560  
www.phaeton.kz

#### Tanauto Kazakhstan

г. Алматы,  
пр. Райымбека 169А  
+7 (727) 250 72 22  
www.tanauto.kz



#### BILSTEIN B6

Никаких компромиссов: идеальный газонаполненный амортизатор для всех, кто даже при высоких нагрузках не готов к компромиссам - ни в комфорте, ни в безопасности. Легендарный жёлтый амортизатор BILSTEIN B6 предлагает сверхмощные характеристики даже для самых требовательных.

