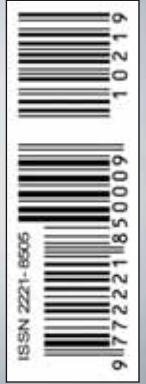


ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

# АВТ МАСТЕР



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

PHAEON EXPO 2019



Фото: ©PHAEON DC

НОВОСТИ,  
РЕПОРТАЖ С ЗАВОДА  
NOKIAN TYRES, ОБЗОР НОВИНОК  
АВТОЗАПЧАСТЕЙ, МАСТЕР-КЛАСС.

## 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 Verina, расходными материалами п-ва Китай и Ю. Корея.

# ДОВЕРЬ НАМ СВОИ ЗАБОТЫ!



Журнал «Автомастер» 2 (26)-2019

Собственник и издатель: ТОО «Нувэль Казахстан»

Журнал зарегистрирован в Агентстве Республики Казахстан по связи и информации.

Свидетельство: №14625-Ж от 11.11.2014 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Сарсенбаева, 7

Главный редактор – Дмитрий Саблин

Связь с редакцией:

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

Тираж – 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

Обозреватели и авторы номера:

Андрей Сафонов, Серик Туленов, Михаил Логинов

Рекламный отдел:

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

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

Отдел распространения:

+7 727 260-85-27.

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

Бесплатная доставка осуществляется в пределах г. Алматы.

Отпечатано: Print House Gerona

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

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

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

В сети Интернет перепечатка разрешена только при условии сохранения активной ссылки на источник:

«...по материалам журнала «АВТОМАСТЕР».

Название журнала должно включать гиперссылку на www.a-master.kz

Nouvelle Kazakhstan ©2019

# ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ



## АУТОМЕХАНИКА –

### УЖЕ ПРИВЫЧНАЯ И СЕНСАЦИОННАЯ

В столице Казахстана с 27 по 29 марта в двух павильонах выставочного центра «Корме» прошли сразу две выставки по автомобильной тематике – международная выставка Automechanika Astana, представившая запасные части, автокомпоненты, оборудование и товары для техобслуживания автомобилей...



## ГОСТЬ ИЗ БУДУЩЕГО

В дни проведения в Нур-Султане выставки Automechanika состоялась встреча нашего корреспондента с основателем и генеральным директором знаменитой компании Rinspeed Inc. Фрэнком М. Риндеркнехтом. Руководитель этого креативного центра, своеобразного ателье высокой моды для автомобильной промышленности, ответил на ряд вопросов.



## РНАЕТОН ЕХРО – ТЕПЛЫЙ ЮЖНЫЙ ВОЯЖ

В Шымкенте в начале апреля состоялась выставка Phaeton Exro, представившая запчасти, материалы и оборудование для ремонта и обслуживания легковых автомобилей. Подобные выставки крупнейший казахстанский дистрибьютор компания Phaeton DC уже проводила в Алматы в 2015 году и в Астане в 2017 году. На сей раз представительная экспозиция товаров и услуг компаний – партнеров Phaeton DC приехала на юг республики.



## ВИЛЬГЕЛЬМ И КАРЛ МАЙБАХИ:

### 90 ЛЕТ ПРОГРЕССА

Фамилия Майбах на протяжении двух поколений была неразрывно связана с прогрессом немецкого и мирового автомобилестроения: от первых моторных повозок до 200-сильных лимузинов. Вопреки распространенному утверждению о детях гениев, Майбах-сын оказался достоин славы Майбаха-отца.



## ОСНОВНОЙ ЗАВОД NOKIAN TYRES

Недавно наш корреспондент вернулся из командировки на российский завод Nokian Tyres, который работает в Ленинградской области с июня 2005 года и производит хорошо известную и популярную продукцию. На сегодняшний день мощности завода во Всеволожске позволяют выпускать 15–17 млн шин в год.

## 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

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ  
**НОВОСТИ**

## BUSWORLD CENTRAL ASIA 2019 – МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМЬЕРА В АЛМАТЫ



С 25 по 27 июня 2019 года в Алматы на территории выставочного центра «Атакент» состоится крупнейшая международная выставка автобусов, аксессуаров и услуг Busworld Central Asia 2019 – главное отраслевое событие для профессионалов и экспертов, специалистов и предпринимателей, занятых в индустрии автобусных перевозок.

Международные выставки, проводящиеся под брендом Busworld, являются местом встречи экспертов со всего мира. Здесь представляют свою продукцию ведущие игроки отрасли и крупнейшие бренды автобусной техники, что делает выставки узнаваемыми и популярными. История их организации и проведения насчитывает уже 47 лет.

Обширная деловая программа, затрагивающая перспективные направления технологий развития автобусных перевозок, в этот раз соберет широкий круг представителей отрасли из России, Европы, Казахстана и Центральной Азии. В рамках программы участники мероприятия смогут продемонстрировать новинки и разработки, поделиться идеями и знаниями по вопросам безопасности и комфорта пассажиров, контроля и управления перевозками, а также расширить сеть деловых партнеров и клиентов.

В алматинской выставке ожидается участие более 150 представителей ведущих компаний – производителей автобусов, поставщиков компонентов и услуг, дилеров

оборудования, а также комплементарных индустрий. Выставка будет особенно интересна экспортно ориентированным компаниям, ведь Казахстан сегодня занимает 7-е место по объему экспорта в Россию. Во взаимной торговле между этими двумя странами достаточно велика доля товаров высокой степени переработки.

В настоящее время в Республике Казахстан зарегистрировано более 4,2 млн автотранспортных средств, в том числе порядка 97 тыс. автобусов, осуществляющих перевозки с 34 автовокзалов и 138 автостанций.

Президент Busworld International Дидье Рамодт оценил значимость и перспективы предстоящей выставки так:

– Мы чрезвычайно рады, что наше присутствие в Азии расширяется. Первая международная выставка Busworld

в Казахстане – это наиболее выгодная географическая позиция в регионе, чтобы охватить такие страны, как Узбекистан, Кыргызстан, Россия, Иран и Китай.

Busworld – самая известная и узнаваемая выставка автобусов. Я уверен, что Busworld Central Asia 2019 откроет постоянным участникам, а также новым игрокам выгодные возможности продаж в регионе, послужит расширению клиентской базы и развитию на новых рынках. Выставка будет содействовать обновлению автобусного парка страны, в то время как расширенная деловая программа затронет темы безопасности перевозок, автобусного туризма и многие другие.

У нас огромный, почти полувековой, опыт и технологии, отвечающие потребностям рынков Центральной Азии, поэтому появление бренда в регионе взаимовыгодно. Я уверен, что проект Busworld Central Asia будет расти, динамично развиваться и его ждет большой успех.

К сказанному можно добавить, что в Казахстане существуют широкие возможности развития индустрии туризма и путешествий, ведь в стране есть национальные парки и природоохранные зоны, горнолыжные курорты, горно-спортивные и водные маршруты. Вместе с тем привлечением современных технологий может быть обеспечена и транспортно-логистическая инфраструктура быстрорастущих мегаполисов.



## ДАнные – НАША СТРАСТЬ



Так сформулировал стремление к обеспечению быстрой и точной идентификации запчастей и транспортных средств коммерческий директор компании TecAlliance, которая на днях отметила 25-летие стандарта TecDoc.

Четверть века назад он стал единым форматом для сбора и публикации высоко-

качественной информации о запасных частях для транспортных средств. С инициативой стандартизации данных в 1994 году выступила 21 компания. Работа началась с привязки запчастей к определенным типам транспортных средств. Так появился всемирно известный каталог запчастей TecDoc Catalogue.

Сегодня стандарт TecDoc уже с полным основанием можно назвать основой создания интеллектуальных приложений для концепций мобильности будущего, так как с его помощью осуществляется оптимизация и оцифровка технологических решений по поставкам на независимом рынке автомобильных запчастей.

Для дистрибьюторов TecDoc Standard является своеобразным знаком качества, попутно предоставляя веб-сервис, помогающий эффективному ведению электронного бизнеса и составлению собственных онлайн-каталогов.

Мастера автосервиса ценят в TecDoc Catalogue не только возможность точного подбора запчастей, но и полезную справочную информацию об обслуживании и ремонте.

Производителям деталей стандарт TecDoc подарил возможность работы на рынках разных стран и континентов.

Компания TecAlliance отметила юбилей выпуском 3.0 TecDoc Catalogue, в котором содержится свыше 6,6 млн артикулов для 110 000 типов транспортных средств.

РЕКЛАМА

# LESJÖFORS

SPRINGS & PRESSINGS

Производитель полного ассортимента пружин



Гарантия 3 года • Самый широкий ассортимент • Продукция соответствует качеству оригинала





## РЕПОРТАЖ

# АУТОМЕХАНИКА



В столице Казахстана с 27 по 29 марта в двух павильонах выставочного центра «Корме» прошли сразу две выставки по автомобильной тематике – международная выставка Automechanika Astana, представившая запасные части, автокомпоненты, оборудование и товары для техобслуживания автомобилей, а также специализированная выставка коммерческого транспорта Futuroad Expo Astana.

## – УЖЕ ПРИВЫЧНАЯ И СЕНСАЦИОННАЯ

Масштаб экспозиций не сильно отличался от того, что мы видели в прошлом году, а вот состав экспонентов на сей раз можно было назвать необычным – поучаствовать в казахстанской запчастной выставке решили представители Англии, Греции, Италии, Малайзии, ОАЭ, Сербии, Тайваня и Франции.

В общей сложности на площадках выставки разместились 55 стендов участников из разных стран и более 70 – представляющих продукты, произведенные в Китайской Народной Республике. Количественно представительство Поднебесной выглядело подавляющим, однако ввиду того, что большинство гостей из Китая не говорили даже по-английски, коммуницировать с ними было практически невозможно.

Настоящей сенсацией Automechanika Astana стало появление в первый выставочный день специального гостя – Франка Риндеркнехта, создателя незабываемых

концепт-каров, основателя и руководителя легендарной компании Rinspeed. На IV Казахстанском международном автомобильном форуме KIAF, прошедшем в рамках выставочных кампаний, господин Риндеркнехт сделал доклад, посвященный будущему автомобилестроения и, в частности, автономному вождению. Специальный гость дал эксклюзивное интервью для читателей нашего журнала, его вы можете прочитать в данном номере журнала. На форуме также прозвучало выступление президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олега Мосеева, который поделился опытом построения отношений в системе «государство – производитель – дилер».

Второй и третий выставочные дни предоставили возможность всем желающим поучаствовать в семинарах, бизнес-тренингах и мастер-классах, на которых руководители и сотрудники автосервисных предприятий,

владельцы магазинов запчастей получили полезные практические рекомендации, узнали о передовых стратегиях в маркетинге, о новых онлайн-приложениях.

Общаясь с участниками выставок, мы выяснили, что, хотя, на их взгляд, число гостей Automechanika Astana по сравнению с прошлым годом не выросло, аудитория посетителей стала выглядеть более профессиональной и заинтересованной.

Удовлетворение вниманием к стенду выразил в беседе с нашим корреспондентом руководитель казахстанской производственно-дистрибуторской компании «Собек» Алексей Бехер. Он отметил большой интерес посетителей к представленной компанией мойке самообслуживания IMOY, которая разработана российской компанией «Юг Технохим» (город Армавир, Краснодарский край). Эта компания производит оборудование для моек самообслуживания с 2008



года, оно сертифицировано, а конструкция защищена патентом. С 2015 года компания начала выпускать оборудование под брендом ИМОУ.

Специалисты компании «Собек», которая является официальным представителем «Юг Технохим» в Казахстане, производят продажу, квалифицированную сборку-установку комплексов ИМОУ, осуществляют обучение персонала, последующее сервисное обслуживание и консультативную поддержку клиентов. Выгода приобретения мойки самообслуживания ИМОУ у «Собек» заключается помимо этого в том, что компания самостоятельно производит моющие концентраты и другие расходные компоненты, адаптированные к физико-химическим свойствам воды в разных регионах нашей страны. В линейке этих продуктов существует сегментирование на бюджетные, среднеценовые и премиальные предложения.

Помимо мойки на стенде

«Собек» можно было увидеть пылесосы самообслуживания, компрессоры, оборудование и расходные материалы для наведения чистоты снаружи и внутри автомобиля.

Посетили мы и стенд одного из пионеров астанинской выставки, компании BG Automotive, приехавшей из Великобритании, из города Суиндона. Ее представитель рассказал, что BGA существу-

ет на рынке запасных частей уже более 20 лет и хорошо известна у себя на родине поставкой водяных и масляных насосов, крышек радиатора, фланцев, прокладок, термостатов, деталей трансмиссии, комплектов цепных и ременных приводов, а также компонентов подвески и рулевого управления. Весь ассортимент предназначен для обслуживания и ремонта легковых автомобилей.

Производство этих запасных частей размещается как в Англии, так и в Корее и Китае. Компания уже заявила о себе на российском рынке и хотела бы предложить качественные запчасти казахстанцам.

Мы встретили на выставке и тех, кто принимает в ней участие ежегодно. Примером такого постоянства может быть компания Karcher, для которой эта выставка в Астане уже четвертая. О стенде компании нам рассказал продукт-менеджер Яков Волков. В этом году основными экспонатами стали компактные моечные аппараты высокого давления, профессиональное оборудование для уборки автомоечных комплексов и паркингов, гаражей, прилегающих территорий. А также начинающие набирать популярность пылесосы самообслуживания и коммунальная уборочная техника, которую уже можно видеть на улицах казахстанских городов, в парках и скверах мегаполисов.

Сильной стороной компании Karcher является гарантийное и сервисное





# РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ

## РЕПОРТАЖ



обслуживание техники по всему Казахстану, быстрая доставка запасных частей и расходных материалов, информационная поддержка клиентов и, конечно, немецкое качество.

Еще одно преимущество «Керхер» заключается в установлении связи с потребителем всеми доступными способами: можно зайти на сайт компании, позвонить в службу поддержки или обратиться в региональное представительство лично.

У Karcher в стране множество корпоративных клиентов: госкорпорации, добывающие компании и крупные частные фирмы, сети отелей и другие организации. Участие в выставках помогает поставщикам оборудования и материалов, с одной стороны, напомнить о себе, а с другой – дает возможность пользователям уточнить

некоторые важные моменты в работе с техникой. По словам представителя Karcher, бывало и так, что с выставок привозили пожелания клиентов, которые потом принимались в работу проектно-конструкторским отделом компании.

С техникой «Керхер» работать легко, однако некоторые сложные агрегаты и машины

требуют специальных знаний и навыков. В компании уделяют немало внимания обучению специалистов при продаже техники, обязательно заостряя внимание на мерах безопасности. А еще технику «Керхер» производитель рекомендует заправлять фирменными рабочими жидкостями, ассортимент которых также был представлен на выставке.

Одной из наиболее крупных экспозиций на выставке Automechanika Astana был стенд группы компаний СВС, работающей на казахстанском рынке уже четверть века. Название компании расшифровывается как «Символ высокого стандарта».

Сотрудники отечественного автосервиса знают, что СВС занимается в основном поставками запчастей для грузового транспорта, а также реализацией масел, фильтров, аксессуаров, инструментов и шин. Компания также поставляет в страну малотоннажные грузовики и пикапы Isuzu и большегрузы MAN.

По Казахстану работает семь сервисных станций СВС, три из которых находятся в Алматы, и 14 филиальных подразделений компании. Южная столица выступает в качестве основного хаба. Два года назад СВС вышла на рынок Кыргызстана, где на сегодняшний день работают три филиала – в Бишкеке, Карабалте и Токмаке.

25 лет назад СВС начинала деятельность с перевозок, но, ощутив потребность в запчастях, расходных материалах и сервисе, постепенно расширила сферу деятельности.





Сейчас ассортимент компании ежемесячно пополняется свежими позициями, появляются новые поставщики и клиенты, компания живет насыщенной, динамичной жизнью, порой не лишенной неожиданностей. Например, по пикапам Isuzu компания СВС в Казахстане в 2018 году превзошла результаты продаж в России. Особенно удивительным этот факт выглядит на фоне того, что японские пикапы имеют дизельные двигатели, которые в нашей стране вроде бы до сих пор не очень жаловали.

В ассортименте запчастей, предлагаемых СВС, присутствуют не только оригинальные детали, но и качественные дубликаты как от европейских, так и от азиатских производителей. В последнее время в этой когорте за счет удачного соотношения цены и качества все большее место занимают и российские компании.

Планы компании на 2019–2020 годы предусматривают смещение акцентов в пользу обеспечения спецтехники, занятой в добывающей и перерабатывающей отраслях. Для нее уже предлагаются фильтры Donaldson и Fleetguard, параллельно идет работа по организации поставок запчастей.

О поставке запчастей много знают специалисты компании Armtek. Стенд этого крупного дистрибьютора автозапчастей и масел на территории СНГ тоже можно было увидеть на выставке в Нур-Султане. Экспозицию нам представил бренд-менеджер группы компаний Armtek Артём Кутлунин, рассказавший, что в Казахстане этот дистрибьютор работает уже три года. Центральный офис и крупнейший склад находятся в Алматы, недавно был открыт склад в Шымкенте, а летом 2019 года откроется склад в Нур-Султане. В столице нашей страны работает представитель компании и уже есть первые клиенты.

Armtek предлагает клиентам официальные прямые поставки автозапчастей и масел, оборудования и расходных материалов для СТО



легковых и грузовых автомобилей, а также для обслуживания спецтехники. В ассортименте компании содержится 15 миллионов артикулов с постоянным присутствием на складе 300–350 тысяч наименований. Продукция удовлетворяет запросам владельцев как европейских, так и азиатских автомобилей. Портфель предложений непрерывно расширяется, так как Armtek плотно сотрудничает с ведущими мировыми производителями запчастей, в том числе и с конвейерными поставщиками. По ряду брендов компания является эксклюзивным дистрибьютором.

Впрочем, сотрудники Armtek ориентированы не

только на оптовые продажи, но даже в большей степени на сервис – для владельцев магазинов автозапчастей, сотрудников крупных СТО и ПЗМ, владельцев парков легковой и грузовой техники существует экспресс-доставка.

На проходившей параллельно с выставкой «Автомеханика» специализированной выставке коммерческого транспорта и дорожно-строительной техники Futuroad Expo Astana обращали на себя внимание сияющие лаком и хромом большегрузные автомобили.

Региональный директор по продажам Volvo Валентин Светлов рассказал, что на стенде компании в этом



# РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ  
**РЕПОРТАЖ**



Этого года представлялись два седельных тягача – юбилейная версия магистрального флагмана FH 13 Globetrotter (4x2) и FMX Globetrotter (6x4).

Флагман грузовой дальнемагистральной линейки Volvo предстал перед гостями выставки в эксклюзивном цвете, посвященном 25-летию со дня схода с конвейера первого седельного тягача серии FH. Модель выпущена ограниченной серией в наиболее богатой комплектации и со специальными наклейками по бортам кабины. Как представитель семейства дальнемагистральных тягачей машина имеет автономный обогрев, холодильник, два спальных места, подготовку для подключения телевизора, навигационные приборы и другие удобства.

Тягач FMX относится к сегменту Construction, то есть, автомобиль может быть задействован в строительстве, в перевозке горюче-смазочных материалов и во многих других сферах деятельности. Это универсальный грузовик.

По словам представителя компании, в сегменте первичной регистрации новых и бывших в употреблении седельных тягачей, Volvo

является безусловным лидером в Казахстане, так как машины шведского бренда зарекомендовали себя как крепкие, надежные и ремонтпригодные. Немаловажным фактором является и сохранение высокой остаточной стоимости машин. В республике присутствуют два независимых дилера Volvo – в Семипалатинске и в Шимкенте. В планах бренда в скором времени открыть авторизованные сервисные станции в Актобе и Атырау.

На почетном месте в центре павильона Futuroad Expo Astana расположилась экспозиция Mercedes-Benz, ее представил менеджер по продажам Аслан Олжабаев. Посетители стенда увидели здесь Sprinter третьего поколения, представленный версией длиннобазного цельнометаллического фургона, в котором можно перевозить груз на европаллетах или переоборудовать автомобиль в рефрижератор, в пассажирскую версию или даже в автомобиль скорой медицинской помощи. Поставки обновленной модели из Германии в нашу страну начнутся с середины 2019 года. В первую очередь на рынке появится версия с дизельным

мотором объемом 2,2 литра, затем ожидается и появление варианта с бензиновым мотором.

Также на стенде компании можно было увидеть Mercedes-Benz Actros 2018 модельного года. Этот огромный тягач, выпускающийся с 1996 года, очень популярен в Европе. Машину в Казахстане можно приобрести по программе Mercedes-Benz Finance по ставке кредитования от 6%, если вам нужно как минимум 5 машин, на меньшее количество льготные условия не распространяются.

На стенде знаменитого немецкого концерна произошло единственное шумное событие этих двух тихих статичных выставок, повторяющиеся короткие, но эмоциональные выступления группы барабанщиков. Они слегка встряхнули тихую деловую обстановку и подарили надежду на то, что выставки именитого бренда Automechanika в нашей стране будут прирастать не только числом экспонентов и посетителей, но также обогащаться различными активностями и развлекательными программами, создающими атмосферу праздника.

# БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОСТАВЩИК РЕМНЕЙ

В мировой автомобильной промышленности Gates славится как бренд высококачественных компонентов для систем ременного привода. Именно поэтому практически все мировые автопроизводители выбирают Gates в качестве поставщика оригинальных запчастей. Но известно ли вам, что мы предлагаем широкий спектр других автомобильных запчастей столь же высокого качества? Шланги, водяные насосы и термостаты от Gates произведены в соответствии с техническими характеристиками поставщиков оригинальных запчастей для конкретной сферы применения. Благодаря этому вам больше не нужно тратить время, силы и деньги на заказ деталей у дистрибьютора оригинальных запчастей.

**МНОЖЕСТВО ПРИЧИН ВЫБИРАТЬ GATES®**

[WWW.GATES.COM](http://WWW.GATES.COM)



**DRIVEN BY POSSIBILITY™**



Директор компании Rinspeed Inc.  
Фрэнк М. Риндеркнехт

## ГОСТЬ ИЗ БУДУЩЕГО

В дни проведения в Нур-Султане выставки Automechanika состоялась встреча нашего корреспондента с основателем и генеральным директором знаменитой компании Rinspeed Inc. Фрэнком М. Риндеркнехтом. Руководитель этого креативного центра, своеобразного ателье высокой моды для автомобильной промышленности, ответил на ряд вопросов об идейной базе своих футуристичных творений, о концепции мобильности ближайшего будущего и о многом другом.

Компанию Rinspeed не без оснований считают местом, где будущее становится реальностью уже сегодня. Творческому коллективу, мозгом и вдохновителем которого является Фрэнк М. Риндеркнехт, уже более 40 лет удается успешно сочетать высокотехнологичные инновационные разработки с неповторимой эмоциональностью.

Стимулом для творчества Rinspeed, с одной стороны, является актуальная проблематика, а с другой – в нем чувствуется многое из того, о чем пел Джон Леннон в песне Imagine. Помните? «Вы можете сказать, что я мечтатель, но я не единственный. Я надеюсь, что однажды вы присоединитесь к нам, и мир будет жить как один».

«Рейнспид» называют инжиниринговой компанией и тюнинг-ателье. И прежде всего нам захотелось выяснить,

чего же в работе компании больше – инженерного расчета или художественного вдохновения.

Фрэнк: Да, за 42 года существования мы прошли большой путь, который начинался именно с тюнинга. Мы работали с AMG Brabus. Но спустя некоторое время мы пересмотрели модель бизнеса. Последние 25 лет трудимся над развитием технологий будущего. На ваш вопрос однозначно ответить сложно. Уже 12 лет, как мы не занимаемся тюнинг-бизнесом, я принял решение о продаже этого направления другой компании. Все в жизни меняется, и мой бизнес – тоже. Вместе с тем я считаю, что то, чем я занят сейчас, является наиболее вдохновляющим проектом в моей жизни. Потому что мы сегодня создаем будущее.

Корр.: «Википедия» говорит, что в компании рабо-

тует 8 человек. Это верно?

Фрэнк: Нет, не совсем так. Особенно если учесть, что мы иногда привлекаем дополнительные силы на условия аутсорсинга. Это дает возможность шире смотреть на мир, путешествовать. Благодаря этому я впервые побывал и в Казахстане.

Команда у меня, конечно же, есть, но количество специалистов в ней варьируется в зависимости от масштаба проекта – от 5 до 80 человек.

Корр.: Представленные компанией проекты довольно разноплановые, это и автомобили, и плавательные средства, и летательные аппараты. Чему обязано их появление – эмоциональному порыву, заказу от производителя или чему-то еще?

Фрэнк: Я хотел бы провести границу между тем, что мы делали раньше, и тем, чем занимаемся теперь. Фантасти-

ческие, сумасшедшие проекты остались в прошлом, сейчас мы больше ориентируемся на реальные потребности бизнеса, рынка, на основные тренды мобильности. Основное преимущество Rinspeed перед автопроизводителями в том, что мое видение шире, оно не ограничивается какими-то рамками бренда, модельного ряда и прочих условностей.

Корр.: Большое количество сторонних компаний, подключенных к вашим проектам, – это один и тот же пул или они меняются?

Фрэнк: Существует пул партнеров, с которыми у нас налажено долгосрочное сотрудничество, длительные отношения, складывавшиеся годами. Но мы привлекаем и новые ресурсы, уровень компетенций которых достаточно высок для выполнения определенных работ. Если говорить о соотношении этих сил в процентном выражении, то около 70% составляют те, кто работает с Rinspeed давно, а 30% – те, кто представляет свежие силы.

Корр.: Что дает участие в проектах партнерам?

Фрэнк: Да, вы правильно заметили, что такое сотрудничество – это процесс, в котором ты что-то берешь и что-то даешь взамен. Тут можно говорить о том, что мы прежде всего осуществляем связь профессионалов, через

работу в Rinspeed специалисты узнают о возможностях, потребностях и интересах друг друга.

Корр.: Есть ли в компании собственная производственная база?

Фрэнк: На условиях аутсорсинга с нами сотрудничают инженерная, строительная и другие компании. Исключение составляет только дизайнерская компания, базирующаяся в Новой Зеландии.

Корр.: Какова судьба замечательных прототипов, которые мы видели? Они эксплуатируются кем-то или стали музейными экспонатами?

Фрэнк: Я собираю и храню их. Но до этого каждый из новых прототипов отправляется в круиз по миру. Для тех моделей, которые были выпущены уже давно, существует музей.

Корр.: Как часто инженерные решения компании Rinspeed используются автопроизводителями серийных машин?

Фрэнк: Одну из разработок Rinspeed вы используете каждый день во время езды на автомобиле, это мультируль. То есть кнопки, расположенные на рулевом колесе современной машины, впервые были предложены специалистами нашей компании. К сожалению, патента на это техническое решение у Rinspeed нет, но зато и те, кто сегодня и завтра будут покупать автомобиль, не будут платить нам за мультируль. Не

хочу сказать, что в компании работают альтруисты – у нас есть разработки, защищенные патентами, и за них нам платят роялти.

Корр.: Как вы считаете, человечество уже реально готово принять такие решения, как электрический транспорт и автономное вождение, или этот тренд навязывается производителями автомобилей?

Фрэнк: Это популярный вопрос. Я время от времени сам задаю его себе и отвечаю так: «И да и нет». Тут нужно понять, кто должен управлять самой эволюцией – автомобиль или человек. Что первично – доступные технические возможности или же запросы пользователя?

Люди хотят и ждут от электроники, чтобы она всегда работала на 100%, но при этом не всегда сами готовы трудиться с такой же самоотдачей и надежностью. Вот почему мы видим большое количество аварий на дорогах. И полностью переложить всю ответственность на электронику не получится никогда. Электроника неизбежно будет допускать ошибки и погрешности. Вместе с тем мы легко принимаем ситуацию, когда ошибку за рулем допустил человек, и очень неохотно принимаем вероятность ошибки электроники. Например, если, паркуясь, вы задеваете чужую машину, то на вас рассердятся, вы расстроитесь,



RINSPEED SNAP - 2018 г.



# ПЕРСОНАЛИИ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ

## ПЕРСОНАЛИИ



RINSPEED BAMBOO - 2011 г.



RINSPEED BUDII - 2015 г.

но в конце концов как-то договоритесь между собой и будете жить дальше. А если в вашем автомобиле в такой же ситуации работал так называемый автономный парковщик, то все будет гораздо сложнее и в споре возникнет еще один субъект, донести до которого аргументы сторон будет непросто, это займет немало времени.

Я считаю, что в будущем нужно все же больше полагаться на человеческий фактор, следует больше доверять водителю, а не электронике. Человек должен быть важнее.

За несколько десятилетий процесс вождения из приключения и удовольствия не только превратился в привычное дело, но и стал неким раздражителем – из-за плотного трафика. Так вот, автономное вождение подарит нам возможность хоть некоторое время заняться в пути чем-то более полезным, чем сидеть за рулем, ругать всех вокруг

и нервничать. Может быть, вы слышали о ДТП с участием Uber? Это лишь миллионный эпизод из тех аварий, которые происходят по всему миру, но мы все о нем знаем. Почему? Только потому, что здесь задействованы новые технологии, которые должны были защитить автомобиль, но не сумели предотвратить происшествие.

Корр.: Когда же мы сможем увидеть полностью автономные

автомобили на дорогах наиболее развитых стран?

Фрэнк: Не знаю, какие страны вы имели в виду, но я думаю, что первые такие автомобили мы увидим на магистралях Китая. А если говорить о времени, которое пройдет до этого момента, то, я считаю, оно составит не менее десятилетия.

Корр.: Некоторые специалисты полагают, что автомобиль будущего перестанет быть индивидуальным средством передвижения и, соответственно, лишится в дизайне каких-то оригинальных черт, эмоциональной составляющей. Как вы считаете, это возможно?

Фрэнк: Машины не станут полностью одинаковыми хотя бы потому, что бюджет у различных приобретателей всегда будет разным. Машины и впредь будут отличаться, хотя бы по уровню оборудования электроникой.

Да, наверное, для большинства рядовых потребителей автомобиль будет удобен в качестве прокатного, не состоящего в собственности, средства передвижения. Но наиболее состоятельные граждане и богатые организации продолжат покупать автомобили в собственность.

Корр.: Чего ждать поклонникам творчества Rinspeed в ближайшем будущем?

Фрэнк: Мы продолжим работать в направлении технологии мобильных модулей, стремясь с их помощью к практичности и удобству.

Корр.: Благодарим вас за беседу и желаем дальнейших успехов в творчестве.

За содействие в организации интервью редакция выражает благодарность директору выставок Automechanika Astana и Futuroad Expo Astana Анне Рубас.

RINSPEED ZAZEN - 2006 г.



# Почему мы обращаем внимание на каждую деталь?



Потому что совершенство - это  
наша гордость.

Выбирайте LEMFÖRDER –  
качество без компромиссов.



ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ  НЕМЕЦКАЯ ТОЧНОСТЬ



# РНАЕТОН ЕХРО – ТЕПЛЫЙ ЮЖНЫЙ ВОЯЖ

В Шымкенте в начале апреля состоялась выставка Phaeton Expo, представившая запчасти, материалы и оборудование для ремонта и обслуживания легковых автомобилей. Подобные выставки крупнейший казахстанский дистрибьютор компания Phaeton DC уже проводила в Алматы в 2015 году и в Астане в 2017 году. На сей раз представительная экспозиция товаров и услуг компаний – партнеров Phaeton DC приехала на юг республики.



## NPR

На рынке Казахстана японская компания NPR присутствует уже более 10 лет. На ее стенде были представлены детали двигателя: кольца, поршни, гильзы, вкладыши и клапаны. Не так давно ассортимент продукции расширился водяными и масляными насосами, добавились также кольца для двигателей японских и корейских автомобилей.

Компания представила на выставке бумажные каталоги 2019 года, которые вызвали большой интерес.



**WINCOD**

Молодой, набирающий популярность казахстанский бренд представил две новые товарные группы – детали подвески и амортизаторы. Новинки заинтересовали сервисменов и автолюбителей удачным соотношением в категории «цена – качество».

WINCOD содержит уже 800 артикульных позиций и в 2019 году намерен совершить прорыв, набрав до 3000 позиций. На данный момент бренд представлен на всех 13 складах компании в 19 филиалах Phaeton DC во всех крупных городах страны.



**Дмитрий Морозов, бренд-менеджер Wincod:** «Максимально точно стратегию развития на казахстанском рынке отражает девиз бренда «Оптимальное качество по справедливой цене».

**ZF Aftermarket**

На стенде этой компании было много вопросов по теме отличий оригинальной продукции от поддельной, что особенно актуально для тех СТО, на которые клиент приезжает со своими запчастями. Поэтому представители компании рассказывали гостям о приложении ZF Pathfinder, позволяющем идентифицировать оригинал и надежно защититься от фальсификата. А еще неустанно напоминали, что нужно приобретать детали и расходные материалы у

официальных поставщиков, таких как компания Phaeton DC, которая никогда не будет торговать подделками.

Из новинок на стенде компании демонстрировалось масло для 9-ступенчатой трансмиссии, которое уже появилось в ассортименте компании Phaeton DC. Сама коробка передач устанавливается на автомобили уже года три-четыре. Начало этому положил Land Rover Evoque.

По мнению представителей ZF, современные тенденции показывают, что в ближайшем будущем широкое распро-

**Андрей Святный:**

«Несмотря на закрытую Таможенным союзом границу, мы видим, что в Казахстане есть подделки, имитирующие детали ZF. Со стороны посетителей стенда было немало вопросов по защите от фальсификатов».

странение получают амортизаторы с электронной регулировкой (CDC). Вскоре их будет очень много на рынке постгарантийного обслуживания, так как сейчас такие устройства широко применяются в первичной комплектации.

На стенде были представлены и три комплекта для замены трансмиссионной жидкости. Один из них – совершенно новый, предназначенный для Mercedes-Benz 5G-Tronic, второй – для 7G-Tronic и третий – для фольксвагеновской так называемой «мокрой» трансмиссии DSG.

Летом расширится ассортимент амортизаторов, компания, начиная с Volkswagen и Audi, начнет продавать на вторичном рынке свою электронно-регулируемую подвеску. К концу года ожидается еще одно расширение линейки трансмиссионных масел.





### Bilstein

Компания представила основные технологии и ведущую линейку продуктов, которые предлагает независимому рынку постгарантийного обслуживания. Как известно, на сегодня Bilstein наиболее весомо представлена в сегменте однотрубных амортизаторов, пневмоподвески и электронно-управляемой подвески.

С так называемой интел-

лектуальной подвеской Bilstein занимает значительную долю рынка. Изначально электронно-регулируемая и пневматическая подвески применялись в моделях автомобилей премиум-класса, но теперь они широко используются в утилитарных моделях.

Представители компании обращали внимание механиков на то, что такие сложные системы, как пневмопод-



### Юрий Крыжановский:

«Мы слышим вопросы о различиях в конструкции однотрубного и двухтрубного амортизаторов. Разобраться в этом, узнать об электронно-управляемой подвеске можно на сайте Bilstein или в YouTube, посмотрев соответствующие видеоподсказки».

веска, содержат подробные иллюстрированные инструкции внутри упаковки. Их стоит изучать внимательно. Это поможет избежать затрат времени и нервов, возникающих при неправильной установке узла или запчасти.

### Denso

Компания показала на Phaeton Expo 2019 свой основной ассортимент: свечи зажигания, лямбда-зонды, компрессоры, стартовые генераторы, дизельные компоненты. Из новинок на стенде присутствовали каркасные и бескаркасные щетки Enduro Vision для легковых автомобилей. Этот продукт вышел на рынок в январе 2019 года и на сегодняшний день покрывает подавляющую часть потребностей автолюбителей.

Компания также напомнила клиентам о программе лояльности Densoliga, которая распро-



### Евгений Кондратюк, продакт-менеджер:

«Работая на выставке, мы услышали пожелание о мобильном приложении для оперативного и удобного подбора запчастей Denso».

страняется практически на все продукты, покупая которые клиент получает сувенир или подарочный сертификат.



### Schaeffler

Немалый интерес как у представителей розницы, так и у специалистов СТО вызвал расширяющийся ассортимент цепей, производимых под брендом INA. Это внимание объясняется тем, что все большее число новых моделей автомобилей получают цепные приводы, позволяющие строить компактные и надежные двигатели.

В целом же компания Schaeffler представила на своем стенде полный ассортимент собственной продукции: цепные и ременные приводы ГРМ, водяные насосы, системы привода клапанов, толкатели и гидрокompенсаторы, ступичные подшипники трех поколений, специальный инструмент. Гости выставки увидели также различные варианты трансмиссии: от сцеплений для собираемых в Казахстане автомобилей до современных двойных сцеплений автомобилей Volkswagen, Ford и других марок.



# РЕПОРТАЖ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ

## РЕПОРТАЖ



### Gates

Компания представила ассортимент деталей для газораспределительной системы и приводов навесного оборудования. В этот раз на

выставке были также показаны помпы систем жидкостного охлаждения и расширенный ассортимент патрубков системы охлаждения.

С прошлого года специа-

листы компании Gates ведут в интернете дистанционное обучение, так называемые вебинары – занятия, которые все заинтересованные лица могут прослушать дома или на рабочем месте. Продолжает набирать популярность технический портал Gates Techzone, где в удобной форме можно получить исчерпывающую техническую информацию по продуктам, системам привода и подбору запчастей.

С 2019 года на упаковке продукции Gates можно увидеть QR-код, отсылающий к пошаговой инструкции по установке детали. От подделки наиболее ходовые группы товаров защищены дополнительным стикером, на котором присутствует уникальный код, введя который в приложении или на сайте компании, можно убедиться в подлинности товара.

В ходе общения с посетителями выставки, во время проведения технических семинаров специалисты компании выяснили, что заблуждений по поводу установки оборудования, узлов и деталей Gates у сервисменов все еще достаточно много. Поэтому и напоминали о необходимости чтения инструкций, которые обязательно присутствуют внутри упаковок с запчастями. Мастер обязательно должен соблюдать предписанную последовательность операций, выдерживать моменты затяжки резьбовых соединений.



### Mahle

В Казахстане из широчайшего ассортимента компании лучше всего известны филь-

тры. Но Mahle производит также детали двигателей, турбины, термостаты. И эта продукция есть на территории

Казахстана, официальные дистрибьюторы ее приобретают. Однако до конечного потребителя она доходит в очень малых количествах. Поэтому по отзывам посетителей выставки представители Mahle сделали вывод, что бренд известен и популярен, но лишь в узком товарном коридоре.

А еще для сотрудников компании было важно донести на выставке мысль, что производство в Китае – это не всегда плохо. У компании 170 заводов в мире, и продукция производится на них по единым стандартам, с одинаково строгим контролем качества.

**BOSCH**

Компания «Роберт Бош» провела на выставке семинар-презентацию своей сервисной концепции для независимых станций техобслуживания «Бош Авто Сервис».

Это комплексное решение должно привлечь сервисменов обеспечением качественными оригинальными запчастями, выпускаемыми под знаменитым брендом BOSCH, тщательно выверенными сервисными процессами, а также полным спектром диагностического оборудования и исчерпывающей консультативной поддержкой.

Слушатели семинара ознакомились с историей развития сервисной сети, которой вскоре исполнится 100 лет, узнали о мировых тенденциях в развитии сетевых СТО и о том, как правильно зарабатывать на продаже автозапчастей.

Сеть «Бош Авто Сервис» сегодня объединяет более 15 тысяч станций по всему миру. В Казахстане концепция имеет 8 партнеров, и участ-

ники семинара с интересом выслушали отзывы нескольких директоров сервисных станций, уже вошедших в сеть.

Идя навстречу клиентам, с начала 2019 года компания BOSCH запустила в Казахстане программу лояльности eXtra. Эта программа, адресованная розничным магазинам и СТО, также была представлена в рамках выставки. Благодаря

ей, приобретая качественные запчасти BOSCH, можно накапливать баллы, а затем конвертировать их в разнообразные подарки из каталога – в брендированную одежду, бытовую технику, в продукцию Apple и многое другое. Гости стенда могли прямо на выставке зарегистрироваться в программе и получить первые 100 баллов.



PHOTO: ©ФРАЙТОН DC

**КУВ**

Наиболее популярные в Казахстане автомобили – это ключевая группа компании, поэтому ее ассортимент на стенде был представлен широко и полно. Помимо «железа» КУВ показала на выставке расширенный функционал собственного портала, позволяющего безошибочно подобрать необходимый амортизатор или пружину, узнать о трехлетней гарантии, о том, что все больше операций стало доступно онлайн, без оформления каких-либо бумажных документов.

Упростился и подбор по специальным сериям амортизаторов. Это облегчит задачу тем, кто всерьез увлечен автомобильным тюнингом. В ассортименте продукции КУВ присутствует и линейка усиленных пружин, предполагающих более активную, чем обычно, эксплуатацию, интенсивное движение с полной загрузкой. Например, для такой модели, как Mercedes-Benz Viano, компания предлагает на выбор 4 вида пружин в зависимости от профиля использования машины.



**Дмитрий Ковалев,**  
ТЕХНИЧЕСКИЙ СПЕЦИАЛИСТ:  
«Стратегия компании в данное время направлена на то, чтобы увеличить долю продаж в сегменте пружин. Из-за особенностей проектирования автомобилей срок действия пружин все более сокращается – следовательно, растет спрос. Например, Honda CRV с пробегом 60–80 тыс. километров уже требует замены задних пружин по причине их проседания».



# РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



### Евгения Песенко:

«С 2019 года компания силами своего российского филиала запускает в социальных сетях собственную страницу «Фердинанд Бильштайн рус» на русском языке. Мы хотим быть в рынке все шире, хотим понимать потребности на различных уровнях дистрибуции, знать, какой сервис и где мы можем предоставлять. Кроме того, на странице будут публиковаться новости, анонсы технических семинаров и технических недель, будет много акционной активности. Для компании важно всегда быть рядом с клиентом, чтобы своевременно прийти на помощь, если он нуждается в поддержке».



### Bilstein group

В российском офисе компании сейчас работает 21 сотрудник, филиал растет. Он будет пополняться торговыми представителями, работающими в регионах. Первый такой специалист уже работает в Екатеринбурге, второй вскоре приступит к работе в Казахстане.

Помимо этого Bilstein group вскоре начнет привлечение технических специалистов для сотрудничества, так как рынок запчастей становится все более и более профессио-

нальным, механики зачастую интересуются сложными процедурами в ремонте и обслуживании автомобилей, они хотят понимать, каких ошибок можно и нужно избегать. Для компании сегмент СТО очень важен, тем более что решения из Германии помогут оптимизировать многие важные процессы сервиса.

Компания имеет свыше 20 филиалов по всему миру, у большинства этих представительств уже есть собственные страницы в социальных сетях.



### LAVR

Посетители выставки ознакомились с экспозицией российского бренда Lavr, под которым выпускается широкий спектр профессиональных средств автохимии и автокосметики.

Продукцию компании – средства для очистки систем впрыска, препараты для обслуживания систем охлаждения, моющие средства и полироли, различные смазки, очистители систем кондиционирования, клеевые составы и многое другое уже можно заказать у официального дистрибьютора – в компании Phaeton DC. Особого внимания заслуживает линейка зимней автохимии и автокосметики, в которую вошли очистители стекол, размораживатель замков с силиконом и средство для быстрого пуска двигателя.

**Phaeton DC**

Важнейшим звеном в работе компании Phaeton DC выступает департамент логистики. Одно из его подразделений – отдел внешнеэкономической деятельности – как раз и работает с поставщиками, организуя доставку грузов и их таможенную очистку.

Работа эта непростая. По признанию сотрудников департамента, наибольшие затруднения вызывают в их работе различные изменения в законодательстве, появление новых требований в оформлении документации. Однако в департаменте логистики Phaeton DC работает слаженная команда профессионалов, хорошо знающих свое дело.

**Марина Немилостева, директор по логистике:**

«Именно благодаря высоким компетенциям мы неплохо справляемся с самыми сложными ситуациями. И в кратчайшие сроки с наилучшими условиями доставляем товары заказчикам. Изначально

единственным и основным хабом компании был город Алматы, затем к логистическому процессу в 2014 году подключилась Астана. Сейчас Алматы полностью обеспечивает потребности юга страны, а Астана закрывает северный, западный и восточный регионы. Сейчас в

компании прорабатывается возможность открытия еще одного логистического хаба на западе страны. Пока соответствующие подразделения заняты аналитикой – исследуем потенциальные объемы потребления продукции в регионе, запросы по различным товарным группам».

**Таиса Рязанова:**

«Было очень непросто, тем не менее мы справились.

Все делали быстро: разработали концепцию выставки, нашли в Алматы застройщика, провели оформительские работы, привезли оборудование. Целую неделю ежедневно отправляли из Алматы в Шымкент большие машины. Попутно решали вопросы бронирования отелей, организации гала-ужина и культурной программы, развозки участников. В резуль-

тате все воплотилось в красивые стенды, приятную, праздничную атмосферу, различные удобства для участников и гостей выставки.

Думается, все те, кто уже долгие годы сотрудничает с Phaeton DC, останутся верны нашим деловым отношениям. А те, кто только узнал о нашей компании, пополнят ряды партнеров и клиентов. Вы же помните: мы создаем события! Мне кажется, у нас в очередной раз это получилось».

Героями этих выставочных дней в Шымкенте руководитель компании Phaeton DC Марат Шотбаев назвал двух очаровательных сотрудниц – Татьяну Ким и Таису Рязанову, на хрупкие плечи которых лег целый комплекс задач по подготовке этого масштабного мероприятия. Как выяснилось из разговора с девушками, то, что шымкентская выставка состоится именно в центре «Корме», стало известно в ноябре. К выставке им пришлось готовиться достаточно интенсивно. Времени на подготовку, как всегда в подобных ситуациях, хотелось бы иметь больше, но...





## ПРУЖИНЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТА К СЕРВИСУ

В рамках выставки Phaeton Expo 2019 у журналистов нашего издания состоялось немало интересных и полезных встреч. Одной из них стала встреча с представителем шведской компании Lesjöfors Константином Брезе, беседуя с которым мы выяснили ряд подробностей о продукции, выпускаемой компанией.

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

Корр.: С какого из этих заводов винтовые пружины для автомобильной подвески

поступают в Казахстан?

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

Корр.: В Казахстане продажа винтовых пружин является лидирующим направлением Lesjöfors?

– В Казахстане не совсем так, потому что здесь популярны еще и газовые упоры для капотов.

Корр.: Кто выступает в качестве официальных дилеров Lesjöfors в Казахстане?

– Это компания Phaeton DC. И вскоре, наверное, будет еще и компания Armtek, с которой на российском рынке Lesjöfors сотрудничает уже более 20 лет. Они недавно зашли в Казахстан и пока нашу продукцию не возят, но, думаю, перемены последуют в течение 2–3 месяцев.

Корр.: Что вы считаете основными преимуществами

продукции Lesjöfors? Почему сотрудник СТО может рекомендовать ее клиентам?

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



Корр.: А если говорить об автобизнесе, насколько притягательна продукция компании для него?

– У Lesjöfors, пожалуй, наиболее высокий уровень сервиса среди всех конкурирующих компаний. Мы инвестируем огромные средства в запасы сырья для производства продукции и в хранение запасов уже готовой продукции, чтобы поставки были бесперебойными.

Благодаря этому на складах компании по всему миру присутствует такое количество и ассортимент пружин Lesjöfors, которое позволяет обеспечить до 99% потребностей клиентов. Это способствует тому, что клиенты уверенно развивают свой бизнес, вкладываются в него и успешно продвигают свои услуги на рынке.

Корр.: В каком сегменте позиционируется бренд Lesjöfors?

– Это премиальный сегмент, продукция на 20%-30% дешевле оригинала. Для понимания ценового позиционирования приведу такой пример: наша продукция примерно в два раза дороже пружин, поставляемых на рынок под брендами экономкласса. Девиз компании – «Хорошее качество за разумные деньги».

Корр.: Что формирует цену изделия? Марка стали, сложная форма или другие факторы?

– Да, конечно, специальная легированная сталь с высоким содержанием кремния и хрома, которую заказывает компания Lesjöfors, стоит немало. Причем для пружин как дорогих автомобильных брендов, так и недорогих наша компания использует одну и ту же сталь. Поэтому пружины во втором варианте получаются качественнее, чем оригинальные.

Для того чтобы привести характеристики пружины к проектным параметрам, сталь подвергается термической и дробеструйной обработке, проходит цинковое фосфатирование для защиты от коррозии и окрашивается эпоксидной краской. Кстати говоря, именно коррозия выступает критическим фактором в жизни пружины, так как даже небольшое изменение толщины изделия может под нагрузкой привести



к разрушению.

Корр.: Какова маржинальность у СТО, работающего с пружинами Lesjöfors?

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

Корр.: Как специалисты сервиса могут найти нужную пружину Lesjöfors?

– У нас есть и бумажные каталоги, и электронные издания, а также специальное приложение для смартфонов. В каталогах и приложениях можно найти пружину по модели автомобиля, по ее оригинальному номеру. На выставке, кстати говоря, каталоги на бумаге разошлись за полчаса.

Обновление каталогов происходит ежеквартально. От раза к разу добавляется до 100–150 новых позиций. В целом это около 500 новых артикулов в год. Параллельно порядка 150–200 номеров покидают каталог, так как соответствующие модели автомобилей уходят с рынка.

Корр.: Как быстро появляются пружины для новых моделей автомобилей?

– Новая модель автомобиля попадает в поле внимания нашей компании спустя 3 года, так как раньше в большинстве

случаев замена пружин на новой машине не требуется.

Корр.: Каково в портфеле компании соотношение продукции для европейских, азиатских и американских моделей автомобилей?

– Как европейская компания, Lesjöfors начала освоение рынка с Европы, но в 90-х годах она распространила заинтересованность на азиатские модели. В ассортименте не очень широко представлены пружины для китайских автомобилей, но они тоже есть. В целом европейский парк охвачен на 100%, азиатский – на 70%, американский – на 50%.

Корр.: Где, как и какими силами разрабатываются новые виды продукции?

– Они разрабатываются методом обратной инженерии на главном заводе в Швеции. То есть нами приобретается оригинальная пружина, с нее снимаются все параметры и характеристики, но в результате в чем-то изделие может отличаться, по толщине поперечного сечения например. Главное, что работать наша пружина будет так же, как оригинальная, и на посадочное место она встанет точно.

На заводе постоянно проводятся сравнительные тесты образцов собственной продукции с продукцией конкурентов, и мы убеждаемся, что наши пружины имеют действительно высокое качество и высокий ресурс. Именно поэтому мы даем трехгодичную гарантию на пружины, в то время как «дешевые» бренды могут гарантировать качественную работу только в течение года.

Корр.: На винтовой пружине есть какие-то клейма или метки?





☞ – Да, на них наносится 5-значный производственный номер, начинающийся с цифры 7, говорящей, что перед нами винтовая пружина. Номер отличается от артикульного, его можно увидеть и на упаковке, но он нанесен там мелким шрифтом.

Корр.: Подделывают ли пружины Lesjöfors?

– Мы до сих пор таких попыток не замечали. У нас очень дорогая, качественно сделанная упаковка. А вот вернуть нам не нашу пружину по рекламации периодически пытаются.

Корр.: Каковы наиболее распространенные ошибки при выборе или установке пружин?

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

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

Корр.: Что является поводом для замены пружины?

– Самый очевидный повод – когда пружина поломана.

Причем не стоит думать, что она непременно ломается пополам, такое случается крайне редко. Чаще всего у пружины отламывается оконченье, и этого достаточно, чтобы в подвеске возник стук. Но может быть и так, что поломка пружины обнаруживается лишь при снятии колес.

Хороший повод обновить пружины – замена амортизаторов, потому что если вышел из строя амортизатор, то и пружина наверняка будет просевшей. Заменяя же оба эти элемента, клиент получит состояние подвески нового автомобиля. Парная замена здесь, как и по всей подвеске, – аксиома, с которой знакомы все механики, доказывать целесообразность очевидного не стоит.

Третий повод – перекос кузова автомобиля по осям или диагональный. Если машина систематически эксплуатируется без нагрузки на заднюю ось, то несравнимо сильнее проседают передние пружины, так как вес двигателя присутствует постоянно. Кроме того, в Nissan Teana, например, наблюдается проседание задней части уже через 1,5–2 года эксплуатации машины. Выглядит это на автомобиле премиум-класса как минимум нехорошо, как будто багажник заполнен мешками с картошкой. Да и управляемость становится хуже. Поэтому и тут замена пружин более чем уместна.

Корр.: А правильно ли считать, что адекватность поведения пружины можно определить лишь на специаль-

ном стенде?

– В общем да, это так. Но когда к нам обращаются с рекламациями и утверждением, что пружина просела, мы обычно просим выслать замер длины. При этом проседание на 1,5–2 миллиметра считается допустимым, а вот если длина уменьшилась на 5 миллиметров и более, то повод тревожиться есть.

Корр.: Рекламации случаются?

– Процент гарантийных обращений составляет 0,03%. Рекламации бывают по поводу вложения в упаковку не той пружины или по неправильному подбору изделия.

Корр.: Есть ли в модельном ряду пружин Lesjöfors линейка с увеличенной жесткостью?

– Да, более жесткие пружины есть. Они обязательно производятся на популярные модели автомобилей. Как правило, такие пружины предназначены для задней оси, но буквально для считаного числа моделей есть усиленные передние пружины.

Жесткость таких пружин усиливается примерно на 25%, но замены чашек не требуется. Это хорошее решение для тех, кто использует автомобиль с прицепом или сильно нагружает машину. С усиленными пружинами подвеска такого автомобиля служит дольше, да и вождение становится безопаснее.

Корр.: А для тех молодых людей, которые желают занизить свой автомобиль, сделав его более спортивным, в ассортименте компании тоже есть предложения?

– Да, в каталоге спортивных пружин Lesjöfors содержится более 500 комплектов таких пружин, позволяющих занизить автомобиль на 25–50 миллиметров при стандартной стоковой подвеске и стоковых амортизаторах. Это не просто укороченные пружины, они еще и более жесткие. Их меняют не попарно, а сразу все четыре.

Корр.: Насколько реально расширение присутствия Lesjöfors в Казахстане в ключе распространения дистрибьюторской сети?

– Расширение может состояться, например, за счет усиления дистрибьюторской сети в сегменте грузового транспорта.

Корр.: Спасибо за беседу. ☺



оборот концерна ZF достиг 36,4 миллиарда евро. В целях сохранения лидирующих позиций в области инновационной продукции концерн ежегодно инвестирует более 6% от своего оборота в НИОКР. Концерн ZF является одним из крупнейших поставщиков в мире для автомобильной промышленности.

ZF позволяет транспортным средствам «видеть», «мыслить» и «действовать». С помощью инновационных технологий концерн активно воплощает стратегию Vision Zero, направленную на обеспечение безопасного дорожного движения и достижение нулевых выбросов. Широкий ассортимент продукции ZF повышает уровень мобильности и сервиса для легковых, коммерческих автомобилей и промышленной техники.

Комплексный подход и полная линейка продукции дивизиона Aftermarket концерна ZF Friedrichshafen AG обеспечивают надёжность и экономичность транспортных средств на протяжении всего жизненного цикла. Благодаря известным торговым маркам, инновационным цифровым решениям, международной сервисной сети и широкому ассортименту продукции, соответствующему требованиям каждого конкретного рынка, ZF является востребованным деловым партнером и занимает второе место среди поставщиков на международном рынке запасных частей.

# КОНЦЕРН ПРИБРЕТАЕТ WABCO

С приобретением компании WABCO концерн ZF станет ведущим глобальным поставщиком интегрированных систем для технологий в сфере коммерческого транспорта. Объединение двух компаний предоставит клиентам и владельцам коммерческих транспортных средств дополнительные преимущества. Завершение сделки по приобретению намечено на начало 2020 года.

Концерн ZF, мировой технологический лидер и ведущий поставщик систем мобильности для легковых автомобилей, коммерческого транспорта и промышленного сектора, объявил о заключении финального соглашения по приобретению компании WABCO за 136,50 доллара за акцию. Запланированная сделка одобрена Советом директоров и Наблюдательным советом ZF, а также Советом директоров компании WABCO. Благодаря появлению нового бренда в портфеле ZF концерн

станет ведущим глобальным поставщиком интегрированных мобильных систем для коммерческого транспорта. Общий объем продаж после слияния предположительно составит 40 миллиарда евро.

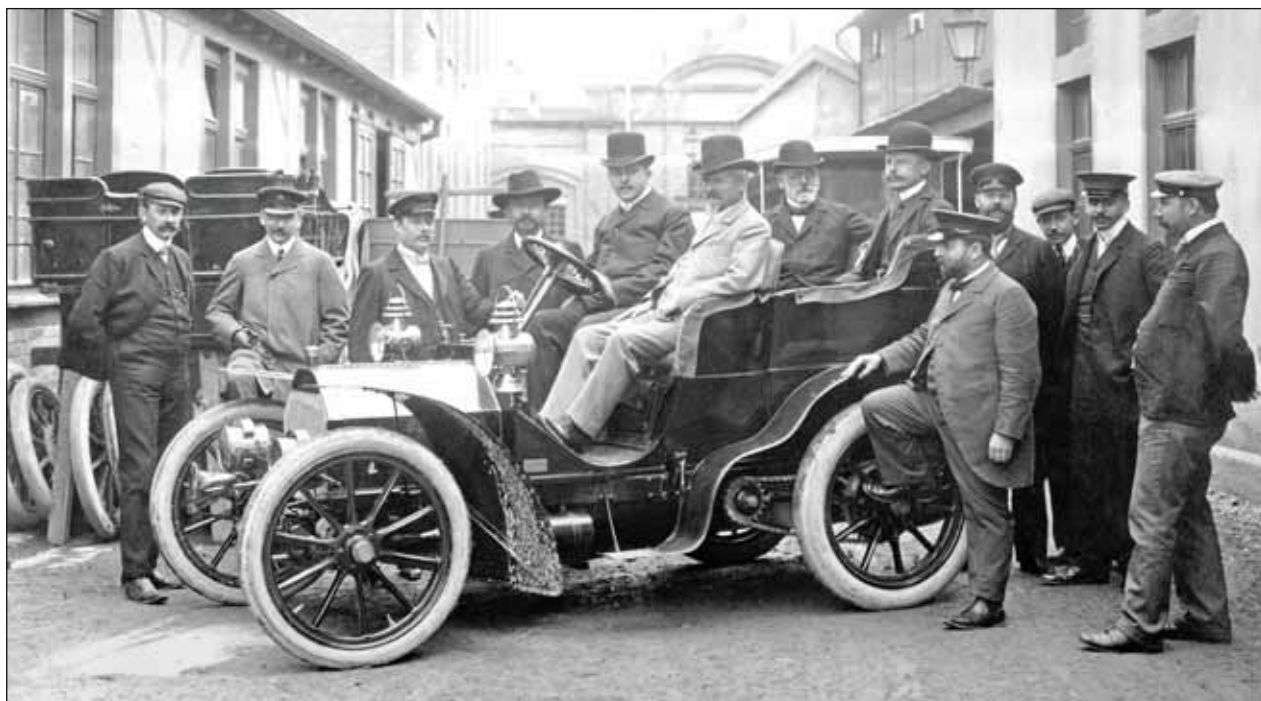
Концерн ZF является мировым лидером по производству техники привода и подвески, а также систем активной и пассивной безопасности. В настоящий момент ZF объединяет около 230 производственных предприятий в 40 странах мира. Общая численность персонала составляет 146 тысяч человек. В 2017 году



## ПЕРСОНАЛИИ

# ВИЛЬГЕЛЬМ И КАРЛ МАЙБАХИ: 90 ЛЕТ ПРОГРЕССА

Фамилия Майбах на протяжении двух поколений была неразрывно связана с прогрессом немецкого и мирового автомобилестроения: от первых моторных повозок до 200-сильных лимузинов. Вопреки распространенному утверждению о детях гениев, Майбах-сын оказался достоин славы Майбаха-отца.



Август Вильгельм Майбах родился в 1846 году в городе Хайльбронн. К тринадцати он лишился обоих родителей и попал в сиротское учебное заведение в Ройтлингене.



Там Вильгельм получил профессию чертежника и конструктора. Днем он проходил практику на местном машиностроительном заводе, а вечером посещал городское училище.

В 1863-м техническим директором завода стал Готлиб Даймлер, чьи служебные обязанности включали шефство над приютом и подбор перспективных выпускников. Так Вильгельм Майбах стал личным помощником Даймлера и оставался в этом качестве вплоть до смерти последнего. Менялись только названия должностей, а суть партнерства – нет. Даймлер выдвигал концепции и осуществлял административное руководство, а усидчивый Майбах решал прикладные задачи по реализации этих идей.

В 1872 году Даймлер получил пост технического директора фирмы Gasmotoren-Fabrik Deutz, а Майбах занял там место главного конструктора. Эта фирма принадлежала создателям первого рабочего двигателя внутреннего сгорания – Николаусу Отто и Ойгену Лангену. Предприятие выпускало огромные

стационарные двигатели, работающие на газе. Идею Даймлера о создании малоразмерного варианта на жидком топливе для установки на транспортные средства владельцы не поддержали. Поэтому в 1880-м Даймлер и Майбах покинули компанию и на деньги, полученные Даймлером в качестве компенсации за выданные на его имя патенты, решили открыть свое дело. К тому моменту Вильгельм Майбах успел жениться и обзавестись первенцем – Карлом.

Работали в кирпичном сарае у дома Даймлера в Каннштатте, пригороде Штутгарта. Бдительные соседи, слыша грохот, доносившийся из постройки без окон, решили, что там завелись фальшивомонетки, и однажды вызвали полицию. Объясняя стражам порядка, что тут вообще происходит, изобретатели получили первый опыт презентации своего мотора. В 1883 году был запатентован двигатель на лигроине, а в 85-м пришел черед бензинового агрегата. Воспламенение в единственном цилиндре происходило посредством калильной трубки, что позволило добиться устойчивой работы при 600 оборотах в минуту – примерно вчетверо больше, чем у типичных двигателей той поры.

Мотор поставили на велосипед с дополнительными боковыми колесами, незатейливо названный Reitwagen («повозка для верховой езды»). Это транспортное средство признано первым в истории мотоциклом. Потом Даймлер купил небольшую карету для испытаний мотора на четырехколесном шасси. Эксперименты в конечном итоге привели к созданию Daimler Stahlradwagen («повозка со стальными колесами»), для которого Вильгельм Майбах разработал первый в мире V-образный мотор. Он же представлял машину в 1889 году на Всемирной выставке в Париже. И пусть немецкая «коляска» выглядела не столь эффектно, как украшавшая французский павильон Эйфелева башня, по своему значению для цивилизации она как минимум не уступала. Посетивший выставку инженер Арман Пежо под впечатлением от «Штальрада» решил заняться автомобилестроением.

В 1890 году была основана компания Daimler-Motoren-Gesellschaft, и десять лет работы начали приносить доход. Основным профилем предприятия стало производство малых высокооборотистых ДВС и продажа лицензий на них. Майбах возглавил конструкторский отдел. В последующие несколько лет он изобрел карбюратор с жиклёром шприцевого типа, гидравлические тормоза, радиатор сотовой структуры и много чего еще. В 95-м было создано семейство моторов Phönix, а одноименная модель автомобиля вошла в число пионеров переднего расположения силовой установки.

В 1900-м Готлиб Даймлер скончался, и влияние Майбаха в компании стало падать. Но он успел отметить еще одним эпохальным достижением. Дело было так: австрийский бизнесмен Эмиль Йеллинек обратился в компанию Daimler с заказом на партию гоночных автомобилей конкретной спецификации. Майбах заказ выполнил. За счет низкого центра

Daimler Reitwagen - 1885 г. в.



Daimler Stahlradwagen - 1889 г. в.

Mercedes 35 PS - 1901 г. в.



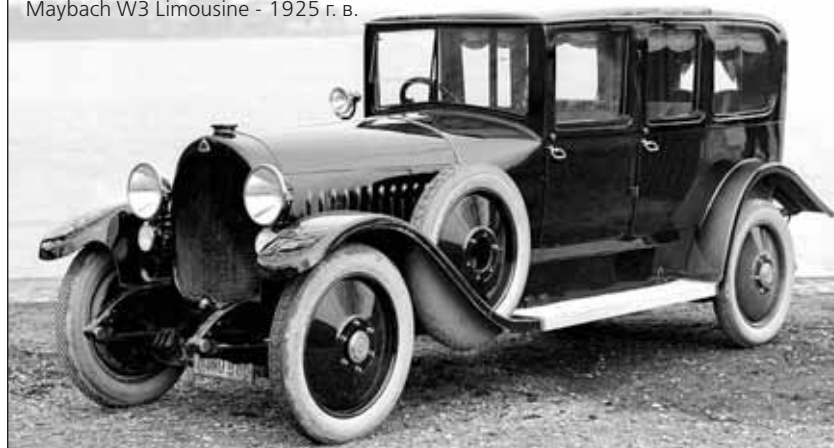
тяжести и длинной базы автомобиль получился очень устойчивым. Его необычный вид и успех в первой же гонке привлекли широкое внимание, придав дополнительный импульс развитию компании. Остается добавить, что Йеллинек назвал авто в честь своей дочери Мерседес, а с 1902 года торговая марка Mercedes была зарегистрирована компанией Daimler.

К 1907-му отношения Вильгельма Майбаха с руководством предприятия разладились окончательно, и он отошел от дел. Через два года вместе с сыном Карлом он основал собственную фирму, ограничившись в ней ролью консультанта. К тому моменту Карл сам превратился в отличного инженера. Начав учиться у отца, он получил также образование в Университете прикладных наук Штутгарта, стажировался в берлинском машиностроительном концерне Ludwig Loewe & Co и в 1904-м вернулся в Daimler, где снова работал под руководством отца.

Познакомившись с графом Фердинандом фон Цеппелином, два конструктора обрели новую цель. Теперь они строили двигатели для дирижаблей. После окончания Первой мировой военные дирижабли попали под запрет, и



Maybach W3 Limousine - 1925 г. в.



Maybach Zeppelin DS7 limousine - 1930 г. в.



Maybach Zeppelin DS8 - 1930 г. в.



а на гражданские заказы не было. Пришлось менять профиль. Карл Майбах захотел по примеру ранних лет «Даймлера» продавать автомобильные двигатели. Он даже нашел заказчика – голландскую фирму Срукер. Но та разорилась, не выкупив и половины произведенных для нее моторов. Пришлось Майбаху делать автомобили самому.

Впрочем, он решил обойтись минимальными усилиями, выпуская только шасси. Тогдашняя практика это позволяла, ведь кузова были рамными и часто заказывались отдельно. Другое дело, что большинство компаний предлагали кузова «по умолчанию», а Майбах не стал. Дебютировавший в 1921 году Maybach W3

был автомобилем технически нестандартным. Каждый цилиндр его двигателя имел по две свечи зажигания. Педаль сцепления отсутствовала, но было три педали переключения скоростей. Одна включала первую передачу, основную. Вторая предназначалась для «горной» передачи – для крутых подъемов. Третья включала задний ход.

За шасси с мотором просили эпические 22 600 марок. Из-за этого «Майбахи» очень скоро обрели прозвище «немецкие «Роллс-Ройсы»». Вторая модель W5 это подтверждала. Это был еще более крупный и дорогой автомобиль, получивший вдобавок усилитель тормозов и ускоряющую передачу.

Развитие марки привело к выпуску 12-цилиндровой модели, которую Карл Майбах в 1929 году посвятил умиравшему отцу. Через год машина получила имя Zeppelin – такой дирижабль на колесах. В самом деле, что касается плавности хода, тут «Майбахам» равных не было. 7-литровый мотор выдавал 150 л. с. и разгонял тяжеленную машину до 150 км/ч. А вскоре появилась 8-литровая модификация: еще мощнее (200 сил), тяжелее, быстрее и, естественно, дороже. Все та же планетарная полуавтоматическая КПП разрослась до трех ступеней, плюс еще две ускоряющих. С кузовом «Цепелины» весили под три тонны, и для управления ими требовалось наличие в правах «грузовой» категории.

Параллельно с автомобилем-ми фирма Майбаха выпускала двигатели для локомотивов. В 32-м при ее участии был построен «Летучий гамбургер». И булка с котлетой тут ни при чем – название рекордному локомотиву на маршруте Гамбург – Берлин дали по аналогии с «Летучим голландцем».

Между тем на дворе бушевала Великая депрессия, и Карл Майбах желал расширить производство за счет более доступных моделей: сначала W6, а потом DSH. Обе представляли собой «Цепелин» с 6-цилиндровым мотором, но успеха не имели, будучи все еще слишком до-

рогими, но уже недостаточно помпезными. В 35-м появилась серия SW с независимой задней подвеской на качающихся полуосях, пониженной рамой и новым 3,5-литровым мотором с высокой степенью сжатия. К несчастью, Германия уже вставала на военные рельсы. Высокооктановый бензин для гражданских нужд делать перестали. Приспособленные под октановое число 74 автомобили потом могли легко использоваться на фронте как штабные. Для сохранения отдачи в новых условиях Майбах увеличил объем двигателя сначала до 3,8 литра, а позже и до 4,2.

Вскоре предприятие было переориентировано на выпуск моторов для бронетехники. Все «пантеры» Второй мировой комплектовались моторами Майбаха. Венцом был 700-сильный монстр для «Тигра». Но вынужденные тащить полсотни тонн по пересеченной местности моторы часто перегревались, и стало понятно, что бензиновые двигатели в танкостроении бесперспективны.

После войны Карл Майбах в добровольно-принудительном порядке отправился во Францию для разработки 1000-сильного танкового мотора. В 51-м он вернулся домой и годом позже ушел с поста технического директо-



Maybach SW35 - 1935 г. в.



Maybach SW38 Pullman-Cabriolet - 1937 г. в.

ра своей компании, которая теперь сосредоточилась на железнодорожных и судовых дизелях.

Карл Майбах скончался 6 февраля 1960 года, после чего его компания волилась в концерн Daimler-Benz, формально положив конец старинной вражде. В конце

90-х Daimler-Benz возродил марку «Майбах» для выпуска автомобилей высшего класса, но попытка воссоздания «немецкого «Роллс-Ройса» не удалась. Вероятно, машинам не хватило оригинальности, которая отличала марку при жизни Вильгельма и Карла Майбахов.

РЕКЛАМА

**АВТОТРЕЙД**  
СЕТЬ МАГАЗИНОВ И УСТАНОВОЧНЫХ ЦЕНТРОВ

**СОХРАНЯЙ  
АВТО И ДЕНЬГИ!**

УЛ. ТОЛЕ БИ, 304;  
ПР. СЕЙФУЛЛИНА, 202;  
ПР. РАЙЫМБЕКА, 61;  
ТК CAR CITY, 3 ЯРУС, 21 БУТИК,  
2 ЯРУС, 235 БУТИК

**AUTOTRADE.KZ**  
**+7-727-345-10-80**



# ИНСТРУМЕНТАРИЙ

## ЭКСПЕРТ ЗА ПЛЕЧОМ У КАЖДОГО



Специалисты технической поддержки теперь могут пожаловать в любую мастерскую, где бы она ни находилась. Бесплатное мобильное приложение Visual Connect,

разработанное компанией Bosch, позволит экспертам видеть то, что видят перед собой автослесари. Соответственно, мастера могут в ежедневной работе быстро

получить ценные подсказки и советы. Немаловажно, что для этого не потребуется никаких затрат на оборудование.

Приложение подключает камеру смартфона или планшета и транслирует изображение техническому специалисту, который может пошагово преодолеть затруднительный эпизод. Эксперты Bosch могут не только оказать помощь в работе с механикой или электрикой автомобиля, но и подсказать, как правильно настроить диагностическое оборудование и приборы. Технические специалисты могут даже рисовать на экране или выводить на него схемы. Мастер СТО для обозначения локации проблемы может пользоваться курсором.

## НАСТРОИТЬ? ЛЕГКО!

Компания МАНА выпустила новое устройство MJV II, позволяющее настраивать и калибровать испытательный стенд, на котором проверяют автомобильные и мотоциклетные тормоза.

Настройка MJV II занимает несколько минут, после чего можно приступать к калибровке прибора. Компактный настроечный комплекс оставляет в прошлом перемещение тяжестей. Новинка имеет колесики, позволяющие легко перемещать 30-килограммовую станцию с аксессуарами.



## СО СМЕННЫМИ БАКАМИ РАБОТА КОРРЕКТНЕЕ

Компания Mahle выпустила новую установку для замены масла в автоматической трансмиссии – ATX 150. Производитель позиционирует новинку как модель начального уровня в хорошо знакомой и проверенной линейке FluidPRO.

Специалистам автосервисов установка ATX 150 сулит быстрое и точное обслуживание легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в соответствии с тремя основными принципами Mahle Aftermarket: экологично, экономично и эффективно.

Абсолютная чистота в установке даже при смене типа масла гарантируется сменой масляных баков. Благодаря этому, а также за счет управляемого компьютером гидравлического контура мастер может переподключать ATX 150 с одного автомобиля на другой, легко и быстро меняя типы масла и не боясь допустить их смешивания.







# LEMFÖRDER



## КОМПЛЕКТЫ SERVICE PACK

для профессиональной замены деталей подвески и рулевого управления

В настоящее время ZF Aftermarket предлагает 120 комплектов крепежа для 830 моделей транспортных средств. К середине года наш ассортимент расширится ещё на 14 комплектов.

Комплекты включают в себя крепёжные элементы как для основного компонента (например, поперечного рычага или тяги), так и для сопряжённых деталей. При замене неисправных компонентов подвески необходимо использовать новый крепёж. Производители транспортных средств рекомендуют заменять все винты и гайки, так как при повторном применении возможно ухудшение их функциональных характеристик. Ремонт будет выполнен гораздо быстрее и эффективнее, если заказать основные компоненты вместе с соответствующим комплектом крепежа.

В одном легковом автомобиле могут быть установлены до 70 деталей подвески и рулевого управления. Так как эти компоненты отвечают за безопасность, они требуют особой точности и внимания не только

на стадии проектирования и производства, но и во время обслуживания. Ремонт должен выполнять только квалифицированный специалист с использованием качественных запчастей.

Набор для установки деталей Lemförder содержит полный комплект крепежа с качеством поставщика в серию. В комплект входят инструкции по ремонту в соответствии с требованиями производителя оборудования.

Lemförder, торговая марка ZF Aftermarket, устанавливает высокие стандарты в области инноваций, качества и рабочих характеристик подвески и рулевого управления. Продукция торговой марки Lemförder обеспечивает оптимальный контакт колёс с дорогой, улучшает динамику, безопасность и комфорт во время движения. Уникальная технология термической обработки не только продлевает срок службы шарниров, но и обеспечивает максимально эффективную работу транспортных средств.

ZF Aftermarket предлагает комплекты Lemförder Service Pack, которые значительно упрощают СТО замену деталей подвески и рулевого управления. Комплекты крепежа для конкретной модели автомобиля можно заказать дополнительно. Они включают в себя все компоненты, необходимые для проведения качественного ремонта.



За последний год ассортимент продукции торговой марки Lemförder был расширен на 168 наименований, таких как маятниковая опора для BMW F90 M5, поперечный рычаг для Audi Q5 и Q7, а также для Range Rover, осевой шарнир для Peugeot C4 Picasso.

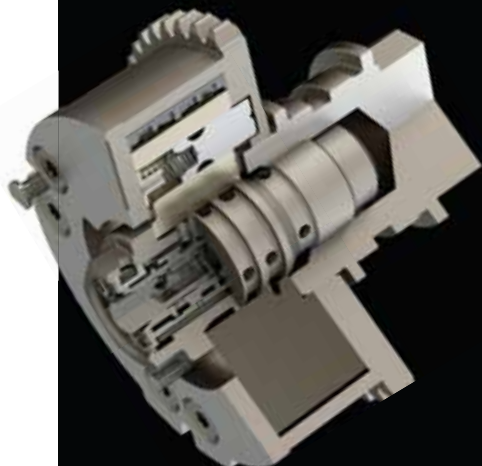


# ЗАПЧАСТИ

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ  
**ЗАПЧАСТИ**

# ЭКОНОМИТ ТОПЛИВО, СОКРАЩАЕТ ВЫБРОСЫ

Специалисты компании BorgWarner разработали и недавно представили новое поколение привода кулачка с адаптивным управлением моментом вращения (iCTA). Новинка регулирует воздушный поток к двигателю в самых разных условиях: от холодного пуска до длительного круиза по шоссе, стабильно работая на любых оборотах.



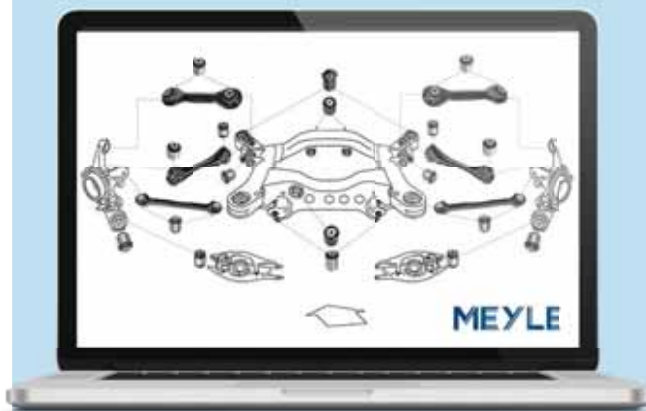
Кулачковый привод имеет компактное устройство и, по мнению разработчиков, является экономически эффективным решением, так как позволяет экономить топливо и снижает вредные выбросы при сохранении оптимальных характеристик автомобиля.

Данное техническое решение может оказаться как нельзя кстати в пору, когда глобальные нормы выбросов становятся все более жесткими, ведь iCTA позволяет

автопроизводителям точно калибровать двигатели для оптимального открытия и закрытия клапанов, для открытия максимального потока воздуха, когда он необходим двигателю, и минимизировать его, когда он не нужен. По наблюдениям разработчиков, особенно успешно технология работает в рядных 4-цилиндровых моторах.

Как ожидается, технология iCTA впервые появится в двигателях различных автомобилей уже в текущем году.

## РИСУНОК ЧИТАЕТСЯ БЫСТРЕЕ



Идентифицировать рычаги задней подвески, произведенные Meyle для некоторых моделей BMW и Mercedes, теперь будет еще проще.

В компании разработали и внедрили в систему поиска в каталогах системы TecDoc и в онлайн-каталоге Meyle контекстную графику, в которой можно увидеть расположение этих деталей в подвеске.

Метод визуализации позволяет дилерам и автомастерам быстрее определять нужное, нежели текст. Сокращается и вероятность ошибки, ведь на рисунке изображено и место установки рычага, и его расположение относительно соседних деталей.

Если кликнуть на артикуле в электронном каталоге, то можно увидеть исчерпывающую информацию по запчастям, а оттуда перейти к оформлению заказа.

## ЯРКИЕ И ВИБРОУСТОЙЧИВЫЕ

На рынок вышли новые галогенные лампы Philips X-treme Vision G-force, предназначенные для использования в качестве источников света в фарах автомобилей, часто эксплуатирующихся в условиях, близких к экстремальным.

Новинка характеризуется производителем как изделие с повышенной виброустойчивостью и долговечностью – до 450 часов при стандартном напряжении в 13,2 В.

Эти лампы еще и увеличивают дальность обзора, так как они ярче большинства аналогов. Philips X-treme Vision G-force имеет длинный световой пучок с цветовой температурой до 3500 К, который воспринимается как чистый белый свет. В испытаниях было отмечено, что такой свет фар позволяет водителю чувствовать себя в пути комфортнее, так как он может раньше распознавать препятствия и потенциальные угрозы.

Достичь высоких функциональных показателей разработчикам Philips X-treme Vision G-force удалось благодаря оптимизации расположения нити накала, уникальной смеси газов на основе ксенона, а также за счет применения высокого давления (до 13 бар) в колбе, которая выполнена из кварцевого стекла с ультрафиолетовым фильтром. Лампы имеют цоколи H4 и H7.





# ОБЗОР ШЛАНГОВ СИСТЕМЫ ТУРБОНАДДУВА И ИХ ВОЗМОЖНЫХ НЕИСПРАВНОСТЕЙ



поставленным задачам. Gates всегда предлагает шланги, соответствующие оригинальным по материалу, что имеет первостепенное значение, так как температура воздуха в системе турбонаддува может достигать 200 °С. Остерегайтесь поставщиков запчастей, которые производят все шланги для турбонаддувных агрегатов только из стандартного каучука EPDM: это не соответствует условиям применения и приведет к поломке.

Кроме того, шланги Gates для турбонаддувных агрегатов выгодно отличаются от остальных тем, что по умолчанию поставляются с быстроразъемными соединителями и прочими необходимыми компонентами. Завод Gates, выпускающий эти шланги, один из немногих в мире имеет лицензию производителя быстроразъемных соединителей на использование оригинальной продукции.

## ВОЗМОЖНЫЕ НЕИСПРАВНОСТИ ШЛАНГОВ ДЛЯ ТУРБОНАДДУВНЫХ АГРЕГАТОВ

Шланги турбонаддувной системы могут выйти из строя в нескольких случаях. Прежде всего, шланги турбонаддувного агрегата со временем изнашиваются на изгибах, где воздух ударяется о стенку перед перенаправлением. Горячий воздух может даже проделать дыру в стенке шланга, после чего шланг уже не сможет подавать сжатый воздух от турбонаддувного агрегата, что приведет к потере мощности.

Другая проблема вызывается тем, что в проходящем по шлангу воздухе часто содержатся частицы масла. Эти частицы оседают на внутренней поверхности шланга. В результате со временем шланг может пропитаться маслом, из-за чего размягчится и слетит с креплений. К тому же из-за размягчения шланга повышается риск повреждения внутренней оболочки и прорыва воздуха.

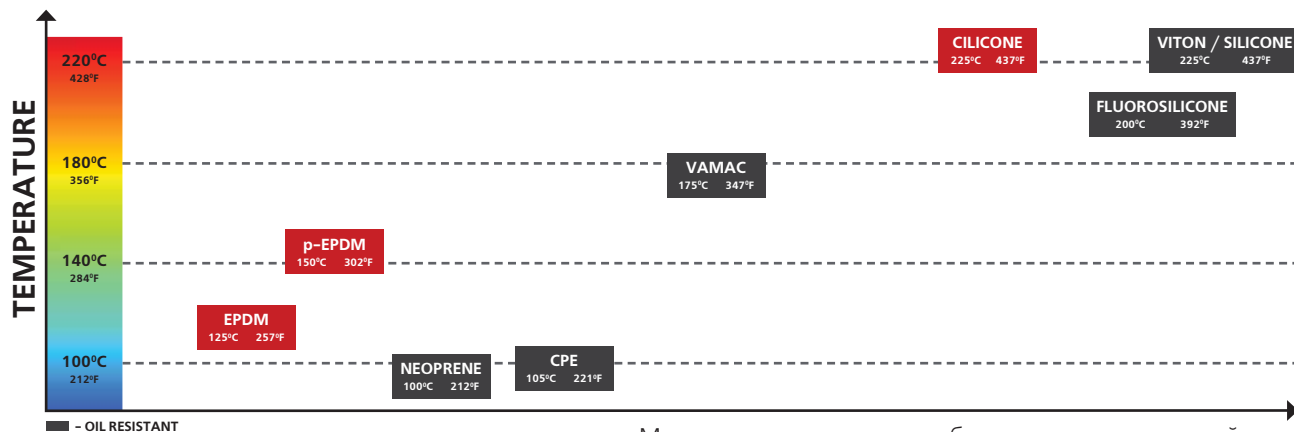
## ПОВТОРНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАРЫХ ШЛАНГОВ? НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ!

Gates рекомендует менять основные шланги каждый раз при замене турбонаддувного агрегата. Хотя повторное использование старых шлангов технически возможно, это не приведет ни к чему хорошему. Например, если шланг уже пропитался маслом, он быстро придет в негодность.

Из-за тенденции к повышению топливной эффективности двигателя в новых автомобилях становятся все меньше и легче, а потеря мощности компенсируется турбонаддувом. Сегодня примерно 75% автомобилей, выпускаемых в Европе, оборудовано системой турбонаддува. Турбонагнетатель сжимает воздух, получаемый из атмосферы, и подает его в двигатель по нескольким шлангам. Эти шланги пользуются все большим спросом на рынке послепродажного обслуживания, поскольку у множества автомобилей с системой турбонаддува гарантийный срок подходит к концу. Ниже будет приведен подробный обзор таких шлангов. Мы также опишем некоторые вероятные неисправности и предложим рекомендации по замене.

## ШЛАНГИ GATES ДЛЯ ТУРБОНАДДУВНЫХ АГРЕГАТОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА

В отличие от обычных автомобильных шлангов, которые сделаны из одного и того же черного каучука EPDM, шланги системы турбонаддува должны выдерживать более высокие температуры, поэтому их делают из различных материалов в зависимости от температуры и среды применения. Они могут быть изготовлены из силикона, фторсиликона, каучука EPDM или другого материала, соответствующего



Материалы для шлангов турбонаддува и их термостойкость



## ЗАПЧАСТИ

## СВЕТ, ПРОНЗАЮЩИЙ ТУМАН



Ассортимент продукции немецкого бренда Neolux пополнился автомобильными галогенными лампами серии Weather Light. Эти лампы, излучающие яркий желтый свет, предназначены для применения в непогоду.

Ливень и густой туман с новым продуктом Neolux уже не покажутся водителям критичным препятствием, ведь поток света с цветовой температурой 2600 К придаст дорожной обстановке контрастности.

Помимо этого желтый свет Weather Light лучше отражается от дороги, поэтому водителю в непогоду не придется напрягать зрение.

Эстетика во внешнем облике автомобиля тоже не пустой звук, и произ-

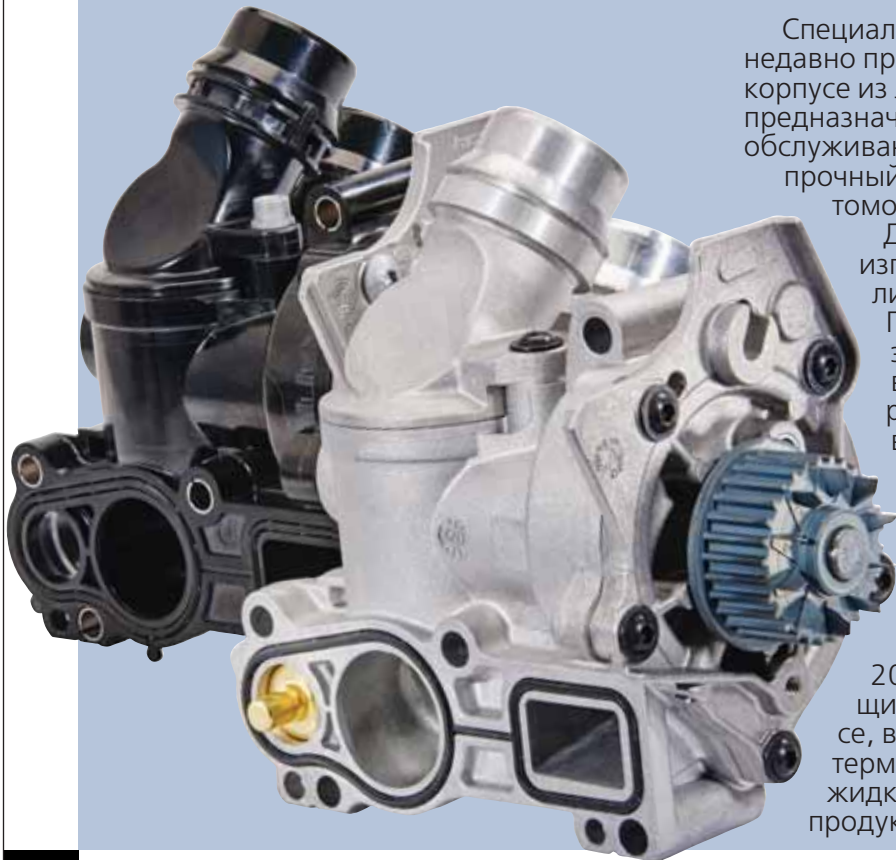
водители обращают внимание потенциальных приобретателей ламп на то, что с ними машина выглядит эффектно. Новинка доступна с цоколями H1, H4 и H7.

КАЧЕСТВО НА УРОВНЕ,  
А ЦЕНЫ – НИЖЕ

В каталоге компании Lesjofors появились новые позиции – винтовые пружины подвески и газовые упоры капота и багажника.

Новые изделия являются полноценными аналогами оригиналов и подходят для VW Touareg, Ford Explorer, Kia Sorento и других популярных моделей автомобилей. Вся продукция изготовлена на европейских заводах компании, при этом цена значительно ниже оригинальных компонентов. Заинтересованные лица могут уточнить информацию на сайте компании [www.lesjofors.ru](http://www.lesjofors.ru), воспользовавшись при необходимости изображением пружин и упоров в разделе «Каталог онлайн».

## ОТ ПЛАСТИКА – СНОВА К МЕТАЛЛУ



Специалисты компании Continental недавно представили водяной насос в корпусе из литого алюминия. Устройство предназначается рынку постгарантийного обслуживания и характеризуется как прочный и долговечный компонент автомобильных двигателей.

Долгое время такие насосы изготавливали из недорогих полиэтилена или полиуретана. Пластиковый насос в процессе эксплуатации автомобиля под воздействием высоких температур приобретал трещины или вовсе разрушался, так как материал, из которого он сделан, становился хрупким.

Новинка подходит для замены в автомобиле Volkswagen Golf VI и в других машинах с двигателями TFSI 1.8 и 2.0, выпущенных в 2004–2015 годах. В комплект, содержащий насос в металлическом корпусе, входят также приводной ремень, термостат и датчик охлаждающей жидкости. Continental поддерживает продукцию 5-летней гарантией.



Globally reliable



## ОРИГИНАЛЬНАЯ ДЕТАЛЬ – ЗАЛОГ КАЧЕСТВЕННОГО РЕМОНТА

Развитие технологий в моторостроении предъявляет все более высокие требования к качеству применяемых материалов, их характеристикам и точности изготовления. Выбирая детали двигателя, лучше отдавать приоритет компаниям с мировым именем и

качественный ремонт двигателя начинается с правильного определения причины неисправности, подбора комплектующих, выбора бренда и поставщика на местном рынке.

компетенцией производителя и поставщика на конвейеры автопроизводителей.

Ярким примером лидера технологий моторостроения является компания NPR (Nippon Piston Ring Co. LTD), основанная в 1931 году в Японии. Здесь производятся высокоточные компоненты двигателей с использованием новейших технологий и применением сверхпрочных покрытий. На волне расширения производства и усиления глобализации в 70-х годах прошлого века компания активно наращивала свое

присутствие на европейском рынке. Результатом такой активности стало открытие дочернего предприятия NPR of Europe GmbH, которое выросло и со временем стало одним из лидеров данного сегмента в Европе.

Сегодня NPR хорошо известна как мировой поставщик деталей для современных двигателей. Причем компания производит и поставляет запчасти не только ведущим автосборочным заводам по всему миру, но и на независимый рынок aftermarket розничным

Защитные коды находятся под отрывными полосами.



# ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

магазинам и автосервисам под брендом NE (сокращенно от NPR of Europe). Поршневыми кольцами и вкладышами NPR комплектуются автомобили Mercedes-Benz, BMW, VAG, Renault, Ford, Volvo и многие другие. Сотрудничество с



Зеленый маркер подтверждает подлинность продукции NPR of Europe.



Желтый маркер подтверждает подлинность продукции NPR of Europe, но информирует, что защитный код уже был введен ранее. При этом указывается дата первого ввода.



Красный маркер информирует о том, что вы держите в руках контрафактную продукцию.

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

Забываясь о своих клиентах, производитель делает акцент не только на ассортименте и качестве, но и на защите от контрафактной продукции. Наличие на рынке подделок популярных брендов – серьезная проблема не только для производителей запасных частей, но и для автолюбителей, ведь ремонт двигателя является одним из наиболее дорогих видов работ на станции техобслуживания. При этом даже опытному механику зачастую очень сложно определить подделку по внешнему виду.

Во избежание подобных ситуаций компанией была внедрена уникальная система защиты. Это секретный код, расположенный на упаковке продукции. Владелец автомобиля или механик сервисной станции с его помощью может в любое время (в режиме онлайн) проверить подлинность продукции. Для этого на сайте производителя [www.npr-europe.com](http://www.npr-europe.com) предусмотрен сервис проверки подлинности. На упаковке представлены два разных кода: таким образом, подлинность можно проверить в момент приобретения продукции у дилера, а также непосредственно на СТО перед монтажом. При вводе защитного кода очень важно соблюдать регистр символов. Защитные коды не повторяются. Введение каждого кода возможно только один раз, что исключает даже малейшую вероятность приобретения подделки.

Покупая продукцию на местном рынке, очень важно выбирать официальных дистрибьюторов, что также является гарантией приобретения подлинной продукции.

Официальным дистрибьютором NPR of Europe GmbH в Казахстане является компания Phaeton DC: Республика Казахстан, г. Алматы, Турксибский район, микрорайон «Колхозшы», дом 4, тел. +7 (727) 3 560 560, [www.phaeton.kz](http://www.phaeton.kz).

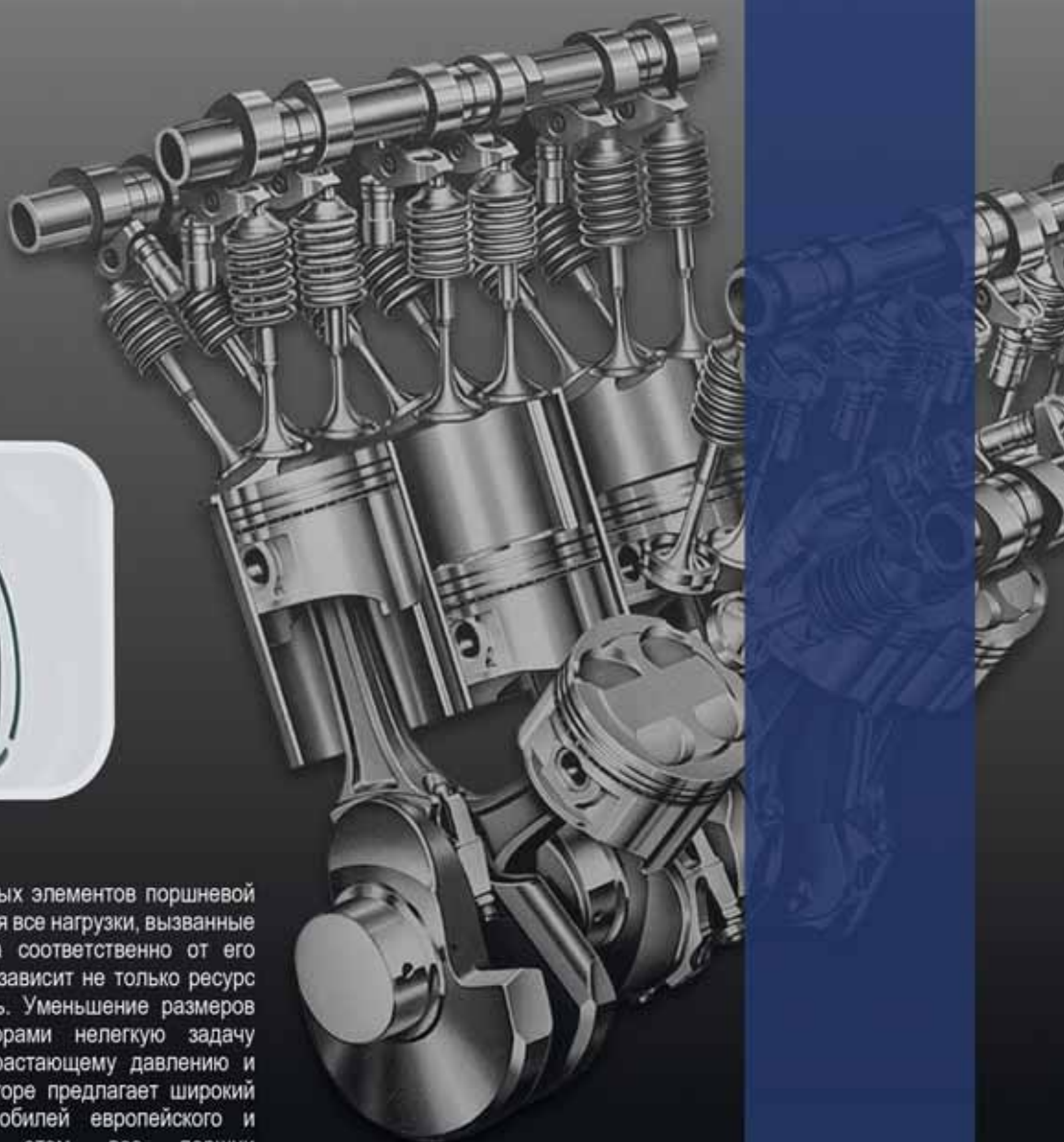


# Основано в Японии. Надежно по всему миру.



Globally reliable

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



## Поршни

Поршень является одним из основных элементов поршневой группы. Он первым принимает на себя все нагрузки, вызванные воспламенением горючей смеси, а соответственно от его прочности и точности изготовления зависит не только ресурс двигателя, но и его эффективность. Уменьшение размеров поршня ставит перед конструкторами нелегкую задачу сохранить его устойчивость к возрастающему давлению и высоким температурам. NPR of Europe предлагает широкий ассортимент поршней для автомобилей европейского и азиатского производства, при этом все поршни укомплектованы высококачественными поршневыми кольцами NE и монтажными компонентами.

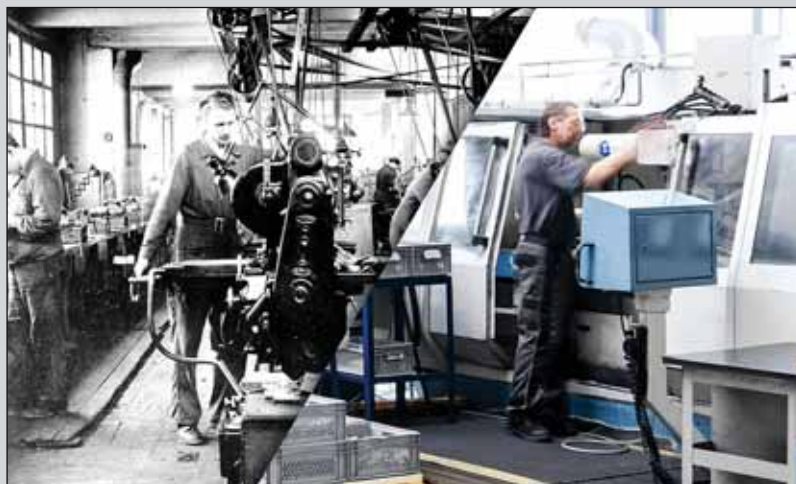
Официальный дистрибьютор:  
Компания Phaeton DC - [www.phaeton.kz](http://www.phaeton.kz)

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

# АВТОБИЗНЕС

ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ  
АВТОБИЗНЕС

## ПЕРЕМЕНИ КАК ЧАСТЬ ТРАДИЦИЙ: 175 ЛЕТ



Прошлое и настоящее: важной составляющей бизнеса группы компаний bilsteingroup остается наличие собственного производства.

Компания Ferdinand Bilstein GmbH + Co KG, представляющая на рынке зонтичный бренд bilstein group, является одним из ведущих производителей и поставщиков запасных частей для легковых автомобилей и коммерческого транспорта. Эта немецкая компания была основана как семейный бизнес в 1844 году, когда основным средством передвижения были лошади. В 2019 году высокотехнологичной компании, внедряющей в жизнь передовые инженерные решения, исполняется 175 лет.



В этом здании в 1844 году была основана группа компаний bilsteingroup, здание существует по сей день.

В 1844 году коммерсант Фердинанд Даниел Бильштайн основал компанию Ferdinand Bilstein, на станках которой производились инструменты и оборудование для металлургической промышленности, в том числе дрели, пилы, цепи и шарниры. В 1921 году основным направлением деятельности стало производство автомобильных запасных частей и рессорных болтов. Два года спустя, в 1923 году, было запатентовано еще одно наименование, которое мы знаем сегодня, – febi.

### Собственное производство

В 1970-х годах шестое поколение владельцев компании постепенно стало расширять ассортимент товаров, чтобы удовлетворить растущий спрос. Таким образом группа компаний пришла к сегодняшнему широкому ассортименту запасных частей, состоящему более чем из 60 тысяч наименований. При этом не менее важной составляющей бизнеса bilsteingroup остается собственное производство, поэтому в 2017 году был открыт абсолютно новый производственный цех.

За 175 лет существования компания неоднократно пересматривала свои стандарты и развивала новые направления. «Мы гордимся своей историей, она является неотъемлемой частью нашей идентичности, – подчеркивает управляющий директор группы Ян Зикерманн и продолжает свою мысль: – Но в то же время мы должны постоянно меняться, чтобы соответствовать статусу лидера на независимом рынке запасных частей».



В 1921 году основным направлением деятельности стало производство автомобильных запасных частей.





# SOLUTIONS MADE IN GERMANY™

febi является одним из лидеров на рынке запасных частей. Наш ассортимент состоит из более чем 37 000 деталей для легковых автомобилей и грузового транспорта. Мы ориентируемся исключительно на качество оригинальных деталей. Соответствие их характеристикам обеспечивает не только отлаженная система управления качеством, но и наличие собственного производства. Мы являемся не просто поставщиком. Мы изготавливаем запасные части „Made in Germany“ на собственном производстве.


**РЕПОРТАЖ**

# ОСНОВНОЙ ЗАВОД



## NOKIAN TYRES

Недавно наш корреспондент вернулся из командировки на российский завод Nokian Tyres, который работает в Ленинградской области с июня 2005 года и производит хорошо известную и популярную продукцию. На сегодняшний день мощности завода во Всеволожске позволяют выпускать 15–17 млн шин в год. На этом российском заводе в 2018 году было произведено 84% от всего объема легковых шин концерна Nokian Tyres.

Здесь мне впервые довелось побывать года два назад, и тогда от предприятия остались впечатления как о современном, масштабном и хорошо организованном производстве. За прошедшее с тех пор время завод набрал еще более впечатляющие обороты, перемахнул рубеж, ознаменовавший выпуск 100-миллионной шины, и освоил к сегодняшнему дню производство 1800 продуктов – различных моделей шин во всех типоразмерах. Особенность работы концерна Nokian Tyres заключается в том, что он не поставляет

шины на первичную комплектацию автомобилей, фокусируясь в поле продаж для замены старых шин на новые.

Любой журналист, пишущий на производственные темы, знает, что всегда интереснее рассказывать о предприятиях, работающих по полному циклу, производящих всё или почти всё самостоятельно. Хотя бы потому, что не приходится постоянно «выуживать» из текста и фотоматериала то, что завод заказывает у сторонних производителей. По такой схеме, кстати, сейчас работают все автосбо-

рочные предприятия. Но на Всеволожском заводе Nokian Tyres того, что пришлось «вынести за скобки», – минимум. По сути, на входе завод получает сырье – сажу, каучуки, нитки и проволоку, а выдает готовую высокотехнологичную шину.

Делегация журналистов перед началом экскурсии прошла обязательный инструктаж по технике безопасности и получила средства индивидуальной защиты – очки и специальную обувь. Кроме этого мы надели специальные яркие жилеты и наушники, через которые



слушали комментарии нашего гида.

Процесс здесь начинается с изготовления резиновой смеси. Затем готовятся различные компоненты, из которых состоит шина. Основные составляющие собираются воедино, и получается так называемая «зеленая шина», еще не имеющая рисунка протектора. Она не прошла процесс вулканизации, поэтому ее именуют незрелой, «зеленой». Потом эта «неспелая» шина поступает в цех вулканизации, где на ней появляется рисунок протектора и формируется боковина.

Оборудование завода шипит, стонет, вскрикивает и подывает... Эти отдельные звуки сливаются в общую симфонию, которую романтик назвал бы музыкой рождения шин, а циник именовал бы просто гулом. На непривычное ухо эта какофония действует пугающе. Интуитивно хочется вжать голову в плечи и замереть. И еще складывается такое впечатление, что люди здесь совсем не разговаривают, речи здесь просто не слышно – это царство машин и механизмов, а они не говорят, они делают шины.

Помещения завода занимают около 250 тысяч квадратных метров. Строилось не все сразу, разные цеха и участки вырастали постепенно. Особенностью завода является то, что он имеет

собственную генераторную станцию, то есть потребляет энергию, которую сам и производит. Как оказалось, это выгоднее, чем приобретать ее у государства.

В основном наша экскурсия проходила по первому этажу предприятия, а над нами было еще 4 этажа. Через все это пространство проходит невероятное множество труб, транспортеров, переходов, кабелей и других конструкций. На полу в цехах нанесена яркая разметка, регламентирующая зоны передвижения людей и машин.

В цехе приготовления резиновой смеси между первым и вторым этажами находится основной смеситель, их на заводе несколько. В смеситель с разных этажей завода загружаются сажа, различные химические вещества и каучу-

ки. Мы увидели, как оператор помещает брикеты синтетического каучука различных марок на конвейерную ленту, оборудованную весами, с помощью которых линия самостоятельно анализирует компоненты, вносимые в смеситель. Большую часть синтетического каучука, поступающего на завод, производят в России. Он придает шине прочность и газонепроницаемость. Натуральный каучук, также используемый в изготовлении шин для придания им эластичности, сохраняющейся даже при крайне низких температурах, конечно же, импортный – из Малайзии, Вьетнама, Бразилии и Африки. Готовая смесь выгружается на первом этаже, она выглядит как широкие и тяжелые серые полосы.

К сожалению, в России нет учебных заведений, которые бы готовили кадры для шинных заводов, и поэтому приходящие на предприятие сотрудники учатся уже на месте, постепенно осваивая все большее число операций и расширяя навыки работы с оборудованием. Многие рабочие на заводе выполняют несколько производственных операций, и такая универсальность поощряется и поддерживается руководством предприятия. Здесь внедрена система внутреннего обучения, работают технические тренеры, помогающие освоить новые





производственные методы и приемы. В результате у сотрудника растет коэффициент надбавок к заработной плате, а завод получает высококвалифицированных универсальных специалистов.

Загрузка предприятия регламентируется заказом, схема прогнозируемости довольно непроста. Емкость склада составляет порядка 1,5 миллиона шин, и

большая часть этих изделий – выполненный предзаказ, свободного остатка на заводе практически нет.

Следующим пунктом в нашей экскурсии была лаборатория, которая производит физико-химические испытания и анализ образцов продукции на различных этапах производства. Это очень важный участок. В частности, пока лаборатория не даст одобре-

ния на использование той или иной резиновой смеси, последняя не может быть пущена в дело. Здесь же происходит одно из наиболее зрелищных испытаний – проверка резиновой смеси на разрыв. Это один из ключевых показателей свойства шин. А пока проводятся тесты, палеты с готовой продукцией ожидают «добро» из лаборатории и без него не могут покинуть цех.



На выходе из одного из помещений лаборатории установлен специальный душ, позволяющий быстро смыть с одежды и открытых участков тела ядовитые вещества, если вдруг произойдет их выброс. К счастью, как нам пояснили, это устройство пока не доводилось использовать.

На некоторых особенно динамичных участках завода существует лазерный барьер. Если пересечь его, работа на контролируемом этим устройством участке немедленно остановится. Это сделано для безопасности сотрудников.

Находить нужное в огромном ассортименте вспомогательных материалов сотрудникам предприятия помогают роботы. Достаточно внести в программу код, и робот доставит со склада или из цеха все необходимое. То есть по многочисленным стеллажам и полкам на заводе ни взглядом, ни руками уже никто давно не шарит. Это чрезвычайно сокращает время организационных процессов.

В сентябре 2015 года на заводе начали активно использовать автоматические погрузчики, доставляющие резиновые смеси из цеха резиносмешения на следующий производственный этап. Сейчас на заводе используется 12 роботизированных погрузчиков. Эти юркие «разумные» машины неизменно вызывают большой интерес посетителей завода. Погрузчики благодаря специальным магнитным линиям прекрасно ориентируются на территории, предупреждают о своем приближении звуковым сигналом и автоматически останавливаются, если человек стоит на их пути. Каждый из погрузчиков имеет свой номер, и электронная система отслеживает, что, куда и в каком количестве он перемещает. А еще в качестве транспорта на заводе используются велосипеды и грузовые самокаты.

Сейчас на предприятии работает около 1400 сотрудников. Завод во Всеволож-



ске два раза в год, в июле и в декабре, останавливается на две – две с половиной недели на профилактические работы. В это время оборудование проходит проверку и регламентное обслуживание.

После лаборатории мы

отправились к экструдеру, в который попадает резиновая смесь различных марок. Он формирует из нее ленту, в которой резина отличается по составу и свойствам в разных зонах: в центре она одна, сбоку – другая, по краям –



☉ третья. Здесь можно увидеть полоски разного цвета. По поводу их предназначения каких только версий не услышишь! Но на самом деле эти полоски наносятся лишь для того, чтобы изделие могло правильно идентифицировать

как сотрудник завода, так и всевидящая электроника.

Еще многоцветия в жизнь завода добавляет цех, где висят целые ряды синих, красных, желтых и зеленых маркеров с бортовыми кольцами. Здесь все похоже на

подготовку к веселому детскому утреннику, не хватает лишь воздушных шариков. Но если бы они и были, то наверняка получись бы все одного цвета, так как резина на заводе используется только черная.

На линии сборки из резиновых лент и полос текстильного корта, из бортовых колец и боковин собирается собственно шина. Сборочные машины последнего поколения VMI MAXX 20 позволяют осуществлять сборку в полностью автоматическом режиме. Они быстро и сноровисто прилаживают компоненты, разглаживают их своими многочисленными «щупальцами» и ловко выворачивают собранное изделие наизнанку. Так называемая «зеленая» шина готова!

На «зеленую» шину автомат укладывает два разнонаправленных слоя стального корта и отправляет заготовку в пресс-форму, где под воздействием температуры и давления каркас приобретает привычный нам образ готового изделия. Отверстия под ошиповку зимних шин также формируются в пресс-форме. После вулканизации шина приобретает прочность готового изделия, но это еще не товарный продукт. Далее шина проходит два участка контроля: сначала визуальный, затем – приборный.

На посту визуального контроля инспектор быстро осматривает шины со всех сторон, обращая особое внимание на ключевые точки, и отправляет по конвейеру на электронный контроль, а далее – в сортировочную зону. Напомним, что предприятие производит широкий ассортимент изделий: от шин для легковых автомобилей до шин для промышленной техники. Если до сих пор все в производственной цепочке было сделано как положено, на продукт наносится этикетка и маркированная шина уходит на склад.

Увиденное нами производство – очень интересный,

захватывающий процесс, однако не им одним живет предприятие. Ежегодно компания реализует множество проектов, направленных на улучшение качества условий, предоставляемых сотрудникам. Среди них важнейшее место занимает жилищная программа. На данный момент жилой комплекс Nakkapeliitta Village – это семь 5–7-этажных домов. На территории жилого комплекса находятся два детских сада. Работает и программа поддержания здоровья, есть множество спортивных секций. На заводе организовано питание для сотрудников по льготным условиям. Нам тоже довелось пообедать здесь. Кормят вкусно, а разнообразию меню может позавидовать и кафе. Здесь комфортно, чисто, удобно.

Конечно, важен для руководства и вопрос сбыта продукции. Основным каналом ее реализации для компании Nokian Tyres в России и на пространные Таможенного союза являются официальные дистрибьюторы. Компания также напрямую работает с большим количеством партнеров, в том числе и посредством франчайзинговой розничной сети шинных центров Vianor, которые представлены и в Казахстане. Nokian Tyres использует площадки электронной коммерции, где потребитель может напрямую приобрести шины у производителя.

Популярности шин Nokian содействует расширенная гарантия, которая является дополнением к стандартным гарантийным условиям. В случае непреднамеренного повреждения шины компания Nokian Tyres бесплатно ремонтирует поврежденную шину, а если ремонт невозможен, то меняет на новую. Расширенная гарантия Nokian Tyres действует даже при покупке одной шины. И весной 2019 года бессрочная расширенная гарантия распространилась на премиальную линейку.



Второе посещение завода во Всеволожске было для меня еще интереснее, чем первое. Оно принесло больше понимания технологических особенностей, расширило представления о предприятии и его непромышленной деятельности. А главное – этот визит стал поездкой к уже знакомым людям,

делающим качественный продукт, все достоинства которого мы оценили уже после, на знаменитом зимнем полигоне Nokian Tyres в финском городе Ивало. Но это уже отдельная история, которую мы расскажем читателям в одном из осенних выпусков нашего журнала.



## ЦЕПНОЙ ПРИВОД ГРМ И ВСЁ ВОКРУГ НЕГО

В начале апреля в Алматы специалист компании Bilstein group Александр Сосновский провел для представителей автобизнеса технический семинар «Цепной привод газораспределительного механизма». В ходе занятия слушатели рассмотрели комплекс вопросов – от видов и устройства цепей до примеров повреждений деталей привода, их диагностики, профилактики и ремонта.

Небольшая вступительная часть семинара была посвящена истории Bilstein group. Этот семейный бизнес, которым сейчас в городе Эннепестале (Германия) занимается уже седьмое поколение, был основан в 1844 году. Тогда компания выпускала ступичные узлы, болты, шкворни, крепления рессор для телег, различных повозок и карет. Сейчас под «зонтиком» Bilstein group объединены такие всемирно известные бренды, как febi, SWAG и Blue print.

Что касается цепей ГРМ, поставляемых febi, то они изготавливаются компанией IWIS. Внешне цепь выглядит

изделием незамысловатым, довольно простым. Однако первое впечатление обманчиво – при изготовлении цепей для современных автомобилей применяются такие производственные операции, как закалка, калибровка, шлифовка, термическая обработка, хромирование или газовое азотирование, а также предварительное растяжение.

Кстати, необходимо заметить, что распредвалы в головке блока цилиндров приводятся в движение цепями с начала прошлого века. К сегодняшнему же дню у автопроизводителей сложился примерный паритет

в применении ременных и цепных приводов ГРМ. Однако в их числе есть и те, кто на протяжении десятилетий оставался верен традициям привода с цепью. Например, Mercedes-Benz и BMW. Сегодня и многие азиатские автопроизводители все шире используют цепной привод в газораспределительном механизме. Не чужды данной тенденции ни гибридные агрегаты, ни самые маленькие двигатели автомобилей Volkswagen, Opel и Smart.

Одно из преимуществ цепи в том, что она почти не требует технического обслуживания. Во-вторых, цепь имеет компактный размер. Это притом, что цепь способна работать под гораздо большими нагрузками, чем ремень. А еще ее износ или растяжение проявляет себя шумом или даже сигналом на приборной панели, в отличие от ремня, который может просто внезапно лопнуть.

Однако есть и минусы. Основные – большой вес, шумность, сложность замены цепи и элементов привода. Многих интересует, почему в продольно расположенных двигателях BMW и Volkswagen цепной привод находится сзади, где к нему сложно подступиться, не сняв мотор. Сделано это из соображений пассивной безопасности, чтобы обеспечить некую «подушку» впереди автомобиля, где можно использовать сравнительно легко деформирующиеся детали, агрегаты и узлы, которые в случае аварии примут на себя часть энергии столкновения.

По типу конструкции цепи можно разделить на три основных вида: втулочный, роликовый и зубчатый. Бывают, правда, и комбинированные варианты, в которых, например, втулки сочетаются с зубчатыми пластинами. Все эти цепи могут быть как однорядными, так и в несколько рядов. Втулочная цепь характеризуется специалистами как наиболее износостойкая, зубчатая – как наименее шумная и лучше всего передающая крутящий момент.

Официально подавляющим большинством автопроизводителей ресурс цепи заявляется как рассчитанный





на весь срок службы автомобиля. Тем, кто желает получить увеличение срока службы цепи, стоит обратить внимание на продукцию компании IWIS со специальным покрытием Tritan, продлевающим ресурс цепи в среднем в 1,5 раза. Такие цепи устанавливаются автопроизводителями на двигатели, подвергающиеся большим нагрузкам.

Роль цепи в ГРМ возрастает из-за все более точных моментов впрыска, нарастания оборотов двигателя и компрессии в камерах сгорания. С другой стороны, при такой детализации параметров двигателя проверки и внимания требуют не только сама цепь ГРМ, но и смежные компоненты – успокоитель и натяжитель цепи, звездочки, масло и так далее. Мастер СТО должен иметь в виду, что соответственно формируются и затраты на ремонт автомобиля – как временные, так и денежные.

Считается, что цепи ГРМ при надлежащей смазке почти не требуют технического обслуживания. Но тем не менее вопрос, когда нужно менять цепь и сопутствующие компоненты, по-прежнему возникает. Начинать диагно-

стику привода цепи ГРМ стоит с замера давления масла. Если оно в норме, поводом к замене может быть шум – стук или бряцание цепи. Изменение фаз газораспределения, потеря мощности двигателя могут свидетельствовать о чрезмерном увеличении длины цепи. Также поводом к замене может быть неверный сигнал от датчика распредвала и/или коленвала.

Обслуживание цепного привода ГРМ должно быть комплексным. Так как замена одной только цепи может стать причиной поломки зубьев шестерни распредвала и появления посторонних шумов в двигателе. Поломка планки успокоителя может привести к обрыву цепи и появлению сквозного отверстия в крышке блока цилиндров. Не замененные болты крепления шестерни распредвала также могут привести к пробитию крышки блока цилиндров этой самой шестерней. То есть, как мы можем видеть, нежелание идти путем комплексного обслуживания чревато очень неприятными последствиями. Именно поэтому ответственные производители предлагают ремкомплекты, помогающие предотвратить рекламации.

Однако и неумелое обращение с устанавливаемыми деталями цепного привода ГРМ тоже не сулит радужных перспектив. Так, например, некоторые неопытные мастера пробуют проверить действие натяжителя, вынимая стопор и нажимая на стержень. После этого натяжитель выходит на всю рабочую длину, и вернуть его обратно бывает не всегда возможно из-за особенностей конструкции. Устанавливая такую деталь в привод, мастер заведомо обрекает сильно перетянутую цепь на работу под непомерной нагрузкой. Это в свою очередь может привести к обрыву цепи и загибу клапанов. Следовательно, стопор следует снимать только тогда, когда натяжитель установлен на свое рабочее место.

С натяжителем бывают и другие проблемы. Например, после пробега автомобиля в 100–150 тысяч километров при несоблюдении регламента замены масла в натяжителе может закоксоваться отверстие, отводящее из него воздух. В этом случае из-за пружинящих свойств сжатого воздуха натяжитель перестает выполнять свою функцию и цепь начинает прыгать, активно вибрировать.



# МАСТЕР-КЛАСС



Это приводит к ее ускоренному износу. Однако основным фактором, влияющим на ресурс цепи, является масло. Потеря им рабочих свойств влечет за собой чрезмерное увеличение длины цепи, износ ее компонентов. В процессе эксплуатации цепь удлиняется вовсе не из-за растяжения ее звеньев,

а за счет появления выработки в паре трения, то есть между втулкой и штифтом. Так как звеньев в цепи много, то и суммарное значение выработки может привести к довольно значимому увеличению длины цепи.

Важно правильно установить цепь. На всех цепях ролики и втулки имеют так называемые замки, назначение которых – удержание смазки. В некоторых моделях цепей можно заметить отверстия в штифтах. Во-первых, такие отверстия должны располагаться строго по одной стороне, это признак качественного изделия. Во-вторых, мастер должен твердо знать: цепь устанавливается отверстиями наружу, так как именно через них попадает смазка. Если установить такую цепь отверстиями внутрь, это приведет к недостаточному смазыванию и взаимному износу шестерни и цепи.

Планка натяжителя и успокоителя непосредственно взаимодействуют с цепью, устраняя провисание и вибрации, осуществляя демпфирование при максимальных нагрузках. Рабочие поверхности планок могут изготавливаться из различных видов пластика – с добавлением армирующих волокон, графита или молибдена. Эти пластиковые накладки работают в условиях высоких температур, в

агрессивной среде, поэтому могут утратить пластичность и другие важные рабочие характеристики. Экономить на замене планок, конечно, не стоит.

Бывают и обратные ситуации, когда мастер производит замену там, где она вовсе не требуется. Например, обнаружив на неработающем двигателе VW 1,2 провисание цепи масляного насоса, на СТО меняли цепь. Делать этого не стоило, так как на запущенном моторе должное натяжение обнаружило бы вместе с возникновением давления масла.

Еще один важный компонент привода цепи ГРМ – это звезды. Они могут быть штампованными, фрезерованными, с резиновым покрытием или без него. Резиновые прокладки в звезде снижают шум от соударения звезды с цепью. Очевидно, что и эти запчасти при замене цепи лучше обновить.

Мастеру, работающему с двигателями, стоит иметь специальный инструмент, который, например, есть в ассортименте компании KLANN. Для ремонта цепного привода ГРМ бензиновых и дизельных двигателей Mercedes компания выпускает набор, позволяющий быстро и аккуратно производить съем, втягивание и заклепку на однорядных и двухрядных роликовых цепях, а также на двухрядных втулочных цепях с запрессовкой средней пластины. Нелишним для профессионалов будет и набор для арретирования, предназначенный для работы с бензиновыми двигателями Opel, имеющими два распредвала – 1.0 12V (X10XE) и 1.2 16V (X12XE). С помощью этого комплекта инструментов можно произвести фиксацию и позиционирование привода распредвала и коленвала.



По завершении семинара участники обменялись мнениями по прослушанному материалу, смогли задать ведущему вопросы и внимательно рассмотреть представленный наглядный материал.

# В ЛИДЕРАХ – ВСЁ ТЕ ЖЕ

Специалисты Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) сообщили о ситуации на отечественном автомобильном рынке, сложившейся в первом квартале. В целом ими был отмечен рост на 17%.

## АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В I КВАРТАЛЕ

ЯНВАРЬ - МАРТ 2019

# 13 764

По данным АКАБ продажи в марте увеличились на 12%. Кумулятивные продажи в I квартале достигли 13 764 ед. (+17% к прошлому году). В первом квартале казахстанцы потратили 127 млрд тенге (248,8 млн долларов США) на покупку новых автомобилей, грузовиков и автобусов.

### ТОП-5 БРЕНДОВ

Lada	3420 (+29%)
Toyota	2906 (+34%)
Hyundai	2351 (+84%)
Kia	864 (+58%)
Renault	504 (+131%)

### ТОП-10 ЛЕГКОВЫХ МОДЕЛЕЙ

1.		Toyota Camry	1461
2.		Lada Granta	1328
3.		Hyundai Tucson	934
4.		Lada 4x4	717
5.		Lada Vesta	715
6.		Hyundai Accent	593
7.		Toyota LC Prado	509
8.		Lada Largus	501
9.		Hyundai Elantra	481
10.		Kia Rio	361



В марте по отношению к февралю продажи новых автомобилей, грузовиков и автобусов выросли на 12%. В этом месяце было реализовано 4676 легковых и легких коммерческих машин, а также 240 грузовых автомобилей, автобусов и спецмашин.

Первый квартал стал наиболее успешным для Hyundai. Продажи бренда сложились с января по март в цифру

2351, это показатель роста, равный 84%. Второй по темпам роста продаж стала Toyota, реализовавшая 2906 единиц и поднявшаяся в квартале на 34%. Меньше рос, но стабильно много продавал бренд Lada, его квартальные продажи составили 3420 единиц, это рост на 29%.

Лидером модельного ряда в квартале стала Toyota Camry, японских автомо-

билей в первом квартале года продали 1461 ед.. Следом шла Lada Granta с результатом в 1328 машин. На третьей позиции оказался Hyundai Tucson, кроссоверы разошлись в количестве 934 экземпляра. По итогам трех месяцев года 55% в объеме продаж принадлежало продукции казахстанских автосборочных предприятий.

# ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!



# КОНКУРС

## ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА

Цель конкурса – поддержка предприятий, практикующих и внедряющих в своей деятельности прогрессивные методы обслуживания, наиболее эффективные методики маркетинга, использующих новейшие инструменты и материалы.

### КАТЕГОРИЯ «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС»:

СТО • Пункт замены масла • Шинный сервис  
Сервис автодилера • Автомойка  
Автотюнинг • Автомагазин

### КАТЕГОРИЯ «ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК»:

Специальный инструмент  
Автохимия и расходные материалы  
Масла и спецжидкости • Электрокомпоненты и запчасти  
Компоненты подвески • Шины и диски  
Лучший отечественный бренд

Победители категории «Лучший автосервис» определяются народным голосованием на сайте [www.best.com.kz](http://www.best.com.kz) (голосование стартует 20 августа).

Компании – представляющие на рынке Казахстана автозапчасти, расходные материалы и специальный инструмент – участвуют в конкурсе в категории «Лучший поставщик». Для участников этой категории проводится отдельное голосование, где победителей выбирают представители автосервиса Казахстана – лучшие из лучших мастеров, с опытом работы в профессии не менее трех лет.

Посредством специальных анкет профессионалы оценят качество продуктовой линейки заявленного на конкурс бренда, узнаваемость, маркетинг, доступность информации и многое другое. Совокупность баллов, полученных в ходе голосования, определяет победителя в каждой номинации категории «Лучший поставщик».



Алматы, ул. Попова 19, офис 304.  
Тел.: +7 (727) 2969 809, 260-85-27.  
Email: [info@a-master.kz](mailto:info@a-master.kz)  
[www.best.com.kz](http://www.best.com.kz)

УЧАСТИЕ  
В КОНКУРСЕ  
БЕСПЛАТНО!

НАС ПОДДЕРЖАЛИ:

**LESJÖFORS**  
SPRINGS & PRESSINGS

ADVERTISING & EMBROIDERY  
PUBLISHING PROMOTION  
**nouvelle**

КАЗАХСТАНСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ  
**11 лет pitstop**  
WWW.PITSTOP.KZ

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА  
**АВТ  
МАСТЕР**  
www.a-master.kz

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР КОНКУРСА:

**bilstein**group®

**febi**  
bilstein

**SWAG**®



РЕГИСТРАЦИЯ И ПРИЕМ ЗАЯВОК ДЛЯ УЧАСТНИКОВ И ЭКСПЕРТОВ ОТКРЫТА НА САЙТЕ [WWW.BEST.COM.KZ](http://WWW.BEST.COM.KZ).