

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#2 (14)-2017

АВТ МАСТЕР



www.a-master.kz

G-PROFi SERVICE
Репортаж

КНЕЧТ В КАЗАХСТАНЕ
Персоналии

СТР, NISSENS
Семинары

РНАЕТОН EXPO-2017
Персоналии

KiAE-2017
Репортаж

ОБЗОР НОВИНОК
Автозапчасти

bilsteingroup®

**СИЛЬНЫ ПО ОТДЕЛЬНОСТИ,
НЕПОБЕДИМЫ В КОМАНДЕ**

РНАЕТОН EXPO // 16-17.06.2017 // Стенд В2, В3, В4

DRIVE THE LEGEND.

ЛУЧШЕ «ОРИГИНАЛА»!

Phaeton DC

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

Tanauto Kazakhstan

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



BILSTEIN B6

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



Журнал «Автомастер» 2 (14)-2017

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, 260-85-27, info@a-master.kz

Тираж — 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

Обозреватели и авторы номера:

Андрей Сафонов, Серик Туленов, Михаил Логинов

Рекламный отдел:

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

Отдел распространения:

+7 (727) 271-54-33. Журнал распространяется на платной и бесплатной основе. Если ваш бизнес связан с автомобилями или автосервисом и вы заинтересованы в том, чтобы получить 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).

Nouvelle Kazakhstan ©2017

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



4-19



20-22



24-26



36-42

ВЫСТАВКА KIAE-2017

В Астане в конце февраля — начале марта прошла Международная выставка запасных частей, автокомпонентов и оборудования для технического обслуживания автомобилей KIAE при поддержке бренда Automechanika. Участников и гостей экспозиции, как и в прошлом году, принимал выставочный центр «Корме».

СЕРВИС ДЛЯ ПРОФИ

В середине марта в Тбилиси открылась первая станция технического обслуживания грузовых автомобилей G-Profi Service. Это событие стало очередным шагом масштабного международного проекта компании «Газпромнефть — смазочные материалы» по развитию партнерских станций технического обслуживания.

PHAEON EXPO – 2017

В июне в сфере автобизнеса ожидается значимое мероприятие. В столичном бизнес-центре «Корме» пройдет выставка товаров для автомобилей и автосервисов Phaeton Expo. В преддверии этого мероприятия наш корреспондент встретился с директором компании Phaeton DC Маратом Шотбаевым.

ПРОСТО О СЛОЖНОМ СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

На базе учебного центра компании Phaeton DC в конце марта в Алматы состоялся технический теоретический семинар по устройству и обслуживанию автомобильной системы кондиционирования, который провел представитель российского офиса компании Nissens Артур Нигматуллин.

Реклама

BOOSTED WITH
TITANIUM FST™



**НАШЕ САМОЕ
СИЛЬНОЕ МАСЛО
ТЕПЕРЬ С СИЛОЙ
ТИТАНА**



IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.

НОВОСТИ

СТАРТОВАЛ ТРАДИЦИОННЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ КАЗАХСТАНСКИЙ КОНКУРС «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС»

2017

Цель конкурса — поддержка предприятий, практикующих и внедряющих в своей деятельности прогрессивные методы обслуживания, наиболее эффективные методики маркетинга, использующих новейшие инструменты и материалы. Регистрация и прием заявок для участников и экспертов открыта на сайте www.best.com.kz.

Конкурс организован казахстанскими журналами Pitstop и «Автомастер» для представителей отечественного автосервиса и автобизнеса. В этом году состязание призвано выявить победителей по семи номинациям в каждой из двух категорий: «Лучший автосервис» и «Лучший поставщик».

Номинации категории

«Лучший автосервис» таковы:

- «СТО»,
- «Пункт замены масла»,
- «Шинный сервис»,
- «Сервис автодилера»,
- «Автомойка»,
- «Автотюнинг»,
- «Автомаргазин».

В категории «Лучший поставщик» следующие номинации:

- «Специальный инструмент»,
- «Масла и жидкости»,
- «Электрокомпоненты»,
- «Расходные материалы»,
- «Компоненты подвески»,
- «Шины и диски»,
- «Автохимия».

Победители конкурса определяются голосованием «Народный выбор» на сайте www.best.com.kz, эксперты же конкурса будут высказывать свое предпочтение в анкетах.

Итоги голосования планируется подвести осенью, после чего в торжественной,

праздничной обстановке состоится награждение победителей с вручением им памятной символики конкурса, а также лауреатских стикеров, которыми организации, победившие в состязании, смогут привлечь еще большее внимание к своему бизнесу, наклеив

стикеры на входную группу и разместив логотип конкурса на сайте компании.

Материалы для ознакомления с условиями проведения конкурса можно найти на сайте www.best.com.kz, там же публикуются статьи об участниках конкурса прошлого года.



АВТОМОБИЛЬ СЛЕГКА «СТУЧИТ»...

Усть-каменогорский завод «АЗИЯ АВТО» приступил к внедрению технологий connected car и big data, которые позволят дистанционно, через смартфон включать и отключать некоторые функции автомобиля.

Например, владелец при помощи мобильного приложения сможет дистанционно следить за техническим состоянием автомобиля, заводить или глушить двигатель, открыть багажник или двери автомобиля, отслеживать его скорость, температуру снаружи и внутри авто, подать сигнал и выполнить многие другие команды. В систему встроена и охранная сигнализация, которая

немедленно оповестит владельца машины о происшествии.

Понятно, что, представляя нововведение, президент АО «АЗИЯ АВТО» Ерик Сагымбаев говорил лишь о преимуществах «подключенных автомобилей», хотя один из изъянов очевиден и лежит на поверхности — любое подключенное устройство можно отключить. Во-вторых, он заявил, что с апреля телематическим устройством будет оснащен каждый автомобиль, выпускаемый в Усть-Каменогорске. Тут ключевое слово — «каждый». То есть у покупателя выбора нет: нам снова продают «в нагрузку» то, что, может быть, вовсе и не



нужно. А вот и еще один нюанс — страховые компании благодаря этой новации, по словам Ерика Сагымбаева, «получат исчерпывающий массив больших данных о манере езды водителя, которые будут генерировать автомобиль».



Другие материалы
в этой рубрике

РЕКЛАМА

В ГОРКУ НА ПОНИЖЕННОЙ



В первом квартале 2017 года в Казахстане было произведено почти 3,5 тыс. автотранспортных средств — легковых и грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники. Объем выпуска продукции отечественных автопроизводителей превзошел прошлогодний показатель в 4 раза. Такие данные обнародовал Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром».

Вместе с тем тот же источник констатирует, что прирост в выпуске легковых автомобилей стал семикратным, дойдя до 3095 против 428 единиц годом ранее; выпуск грузовых автомобилей снизился на треть; объем производства автобусов сохранился на прежнем уровне — 27 единиц.

Лидирует в продажах на внутреннем рынке АО «АЗИЯ АВТО» — 1914 проданных автомобилей, следом идет ТОО «СарыаркаАвтоПром» — им было отгружено 502 единицы, замыкает тройку лидеров АО «КАМАЗ-Инжиниринг», продавший 67 машин. Всего же на внутреннем рынке с начала года было продано 2587 автомобилей, что на 25,4% выше прошлогоднего значения. Около двух сотен автомобилей отправилось за рубеж.

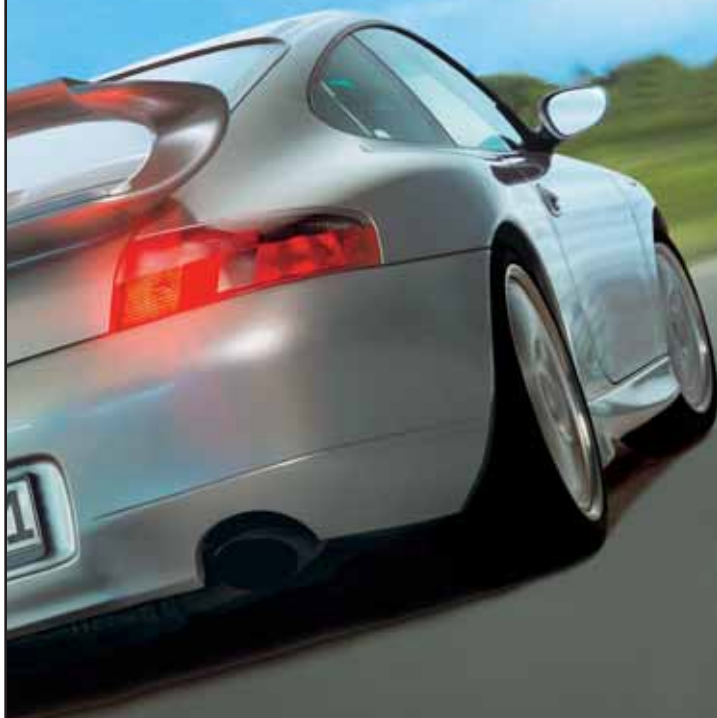
В «КазАвтоПроме» выяснили и предпочтения казахстанцев, которые приобрели 599 Lada 4x4, 332 Lada Granta и 159 Lada Largus. Это три лидерские позиции. Впрочем, аутсайдерская ступень тоже принадлежит LADA — кроссовер XRay приобрели в количестве всего 56 единиц. По программе льготного кредитования в первом квартале 2017 года было реализовано 257 автомашин локальной сборки.

Председатель правления «КазАвтоПром» Олег Алферов заметил, что спрос на автомобили локальной сборки восстанавливается гораздо быстрее рынка в целом. Он сообщил, что вклад отрасли в структуру ВВП составил 16,4 млрд тенге. Также председатель правления сказал, что расширение линейки доступных моделей на конвейерах отечественных предприятий повлечет и наращивание производства как минимум до уровня 2015 года.

www.a-master.kz



SACHS — торговая
марка ZF



У Вас наилучший контакт с дорогой.

**SACHS добавляет
уверенности.**



Хороший контакт с дорогой - это уверенность в любых условиях. Сцепления SACHS обеспечивают полную мощность двигателя на всех передачах. Амортизаторы SACHS заботятся о комфортном движении. Все для безопасности и комфорта.

Путешествуйте вместе с SACHS и наслаждайтесь дорогой. Каждым ее поворотом.



SACHS

www.zf.com/ua



2017
KIAE+СТЕСА

ВЫСТАВКА ЗАПЧАСТЕЙ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

В Астане в конце февраля – начале марта прошла Международная выставка запасных частей, автокомпонентов и оборудования для технического обслуживания автомобилей KIAE при поддержке именитого бренда Automechanika. Участников и гостей экспозиции, как и в прошлом году, принимал выставочный центр «Корме».



Видимо, желая укрупнить масштаб мероприятия, на сей раз организаторы подключили к формату прошлого года еще и Международную выставку коммерческого транспорта СТЕСА. Объединенная экспозиция разместилась в двух павильонах, собрав под их сводами 28 экспонентов из Германии, Казахстана, ОАЭ, Польши, России и Турции, около 100 фирм из КНДР и 4 стенда автомобильных СМИ.

Нынешний показ был, пожалуй, сопоставим с прошлогодним – как по числу участников, так и по содержательности. Международные и отечественные компании представили на стендах комплектующие и запасные части, инструмент, оборудование для ремонта и обслуживания автомобилей, освещения, а также смазочные материалы и шины для легкового и коммерческого транспорта. Гости выставки увидели также несколько



грузовых и грузопассажирских машин, интересных как с точки зрения дизайна, так и тем, что они являются гибридами или даже электромобилями.

Вслед за торжественным открытием мероприятия в одном из залов выставочного центра начал работу Казахстанский международный автомобильный форум. Выступивший на нем председатель Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию РК Аманияз Ержанов, в частности, отметил, что сейчас независимо от уровня локализации все предприятия казахстанского автопроизводства получают равную государственную поддержку, но в скором времени эта помощь будет оказываться по итогам реального вклада в экономику страны.

Коммерческий директор холдинга «Виразж» Ермек Ескергенов внес предложение о введении единой сертификации автотранспортных средств в странах СНГ, так как в Казахстане, например, производятся такие модели коммерческой техники, которые не делают больше нигде на пространстве ЕАЭС и СНГ в целом.

Директор агентства Russian
www.a-master.kz





Automotive Market Research Татьяна Арабаджи отметила снижение маржинальности в российских автомобильных дилерских центрах и переориентацию покупателей с японских марок на корейские.

В ходе форума выступил с сообщением и управляющий директор ТОО «Оператор РОП» Рустам Темирбек, который констатировал, что с начала действия пилотной программы утилизации автомобилей в Казахстане принято 5700 легковых автомобилей, их владельцам выплачено 850 млн тенге. Следующим шагом будет запуск в нашей стране утилизации

коммерческой техники, которая, по словам руководителя РОП, начнется в III квартале 2017 года.

Одним из обнадеживающих итогов форума стало подписание соглашения о сотрудничестве Ассоциации казахстанского автобизнеса с машиностроительным кластером Республики Татарстан, который был представлен на выставке самостоятельным крупным стендом. Посетители смогли увидеть самосвал КамАЗ-6520 в исполнении «люкс» и магистральный тягач КамАЗ-5490.

На стенде казахстанской компании Mercur Auto были представлены обновленные

версии автомобилей Volkswagen Transporter и Caddy. Торговый дом «МАЗ-Казахстан» показал седельный тягач МАЗ-6432Н9 Евро-4. Первый МАЗ казахстанской сборки продемонстрировала моторная компания «Астана Моторс».

Новинки ассортимента и уже знакомую продукцию представили на выставке давно присутствующие на казахстанском рынке компании «Вольтаж», «Кайнар-АКБ», «Собек-Сервис», Import Oils, DAV, KulanOil, Karcher, а также дебютанты мероприятия — компании «Эйкос», «Мастер», «Хазет», «Трейд Софт», «Шинлайн», «Вартех», «Фелиция» и многие другие.

Для специалистов, непосредственно занимающихся ремонтом и обслуживанием автотранспорта, большим подспорьем стали семинары, проведенные представителями компаний и брендов Motul, «Собек-Сервис» и Varta. Здесь можно было узнать о продуктовых новинках, особенностях работы с различными материалами и инструментами, получить брошюры и буклеты, задать уточняющие вопросы и воспользоваться консультациями специалистов.



MAHLE

ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

Концерн MAHLE начал свою историю почти 100 лет назад и с тех пор производит детали оригинального качества для автотранспорта. Российским партнёрам компании доступен широкий ассортимент продукции для обслуживания легкового и грузового автотранспорта, среди них:



ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ

Детали MAHLE обеспечивают жизнь и надежную работу самого сердца автомобиля – его двигателя. На рынок автокомпонентов для постгарантийного обслуживания автомобилей поставляются такие детали двигателя как подшипники, компоненты клапанного механизма, цилиндры.



ПОРШНИ И ПОРШНЕВЫЕ КОЛЬЦА

Поршни MAHLE являются законодателями высочайших стандартов качества, ведь именно бренд MAHLE положил начало производству поршней из лёгкого сплава в далеком 1921 году, сделав значительный вклад в историю автомобилестроения. Сейчас MAHLE является единственным серийным производителем поршней для болидов «Формулы-1», доверие бренда с мировым именем говорит само за себя: поршни MAHLE – достойный выбор.



ТУРБОАГНЕТАТЕЛИ

В области постгарантийного обслуживания автомобилей спрос на турбоагнетатели растет с каждым днем. Бренд MAHLE представляет на рынке автозапчастей высококачественные турбоагнетатели, при разработке и производстве которых используются инновационные технологии.



ТЕРМОСТАТЫ

Компания MAHLE предлагает широкий ассортимент термостатов оригинального качества. Термостаты MAHLE помогают контролировать температуру двигателя и обеспечивают оптимальные условия для его работы при различных нагрузках и эксплуатационных режимах. Это способствует снижению износа двигателя, повышению его мощности и уменьшению расхода топлива. Помимо термостатов с электронным управлением MAHLE представляет большой выбор продукции для регулирования температуры двигателя: вставки для термостатов, термовыключатели, термодатчики и многое другое.



ФИЛЬТРЫ

Фильтры MAHLE славятся своим качеством. О какой из линеек продукции ни шла бы речь – о воздушных, масляных, топливных или салонных фильтрах – продукция MAHLE сделана из лучшего сырья. С фильтрами MAHLE внутренним механизмам и салону автомобиля не страшны ни пыль, ни грязь, ни выхлопные газы.

Продукции MAHLE доверяют крупнейшие производители автомобилей во всем мире. Соблюдение самых высоких стандартов качества комплектующих деталей входит в свод принципов и основную философию концерна. MAHLE гарантирует: оригинальная продукция не подводит даже в самых сложных ситуациях.

- Концерн MAHLE начал историю своего существования в 1920 году и за более чем 90 лет развития достиг уровня производителя и поставщика оригинальных компонентов с мировым именем. В настоящее время концерн насчитывает 75000 человек, 170 производств с годовым оборотом более 11 миллиардов евро.
- MAHLE присутствует как поставщик у всех глобальных производителей автомобилей и двигателей, предлагает свободному рынку запасных частей широчайшую линейку деталей для легковых, грузовых автомобилей, судовых, мотоциклетных и малых двигателей.
- MAHLE Aftermarket – подразделение концерна, отвечающее за сбыт продукции MAHLE на свободном рынке запасных частей, насчитывающее 25 представительств во всем мире. MAHLE Aftermarket развивает и распространяет такие торговые марки MAHLE, как MAHLE Original ©, KNECHT ©, CLEVITE ©, BEHR ©, IZUMI ©
- В 2014 году было открыто российское подразделение компании MAHLE Aftermarket – ООО «МАЛЕ РУС», которое организывает поставку, распространение и продвижение продукции MAHLE Aftermarket на рынке стран таможенного союза – России, Беларуси и Казахстана, а также обеспечивает послепродажное сервисное и гарантийное обслуживание.
- Ассортимент продукции MAHLE включает в себя детали двигателя, фильтры и фильтрующие элементы, термостаты, турбокомпрессоры, профессиональные установки по обслуживанию систем автомобиля, стартеры и генераторы.



ООО «МАЛЕ РУС»
249020, Россия, Калужская обл., Боровский р-н, д. Добрино, 3-й Восточный пр-д, влад. 1
Тел.: +7 48438 63 888; факс: +7 48438 29 355; e-mail: info@ru.mahle.com
www.mahle-aftermarket.com



2017
KIAE+СТЕСА



онлайн-передачи показаний счетчика, датчики заполнения бункеров. Интересная разработка — система распознавания «своей-чужой», по которой на заправочной станции, например, могут обслуживаться лишь владельцы корпоративных карт.

Корр.: С чего компания начинала свой путь в бизнесе?

— Компания начинала с использования белорусского ПО, затем постепенно перешла к собственным разработкам, теперь уже зарегистрированным и сертифицированным. Первоначально мы больше ориентировались на сельхозтехнику, сейчас акцент сместился в сторону разработок для грузоперевозчиков. При этом у компании существуют решения для коммунальной и строительной техники, пожарных и спецслужб.

Компания расширяет диапазон решений в соответствии с запросами и введением времени, занимается не только программным обеспечением, но и сборкой, установкой, обслуживанием оборудования. Перед тем как предложить к реализации все оборудование придирчиво тестируют в компании на стендах и на реальной технике. У нас есть аналитическая служба, работающая с клиентами и готовящая отчеты по эксплуатации техники для руководства предприятий, чтобы предотвратить случаи корпоративных сговоров и подлогов, а также видеть собственные промахи и проблемные участки. Компания имеет собственный банк мер, принимаемых водителями с целью обойти контроль и учет. На этом поле не прекращается своего рода соревнование в изобретательности и технологичности.

Корр.: В чем потенциальный клиент может увидеть ваше преимущество перед зарубежными конкурентами?

— Прежде всего, конечно, в том, что приобрести оборудование в компании выгоднее, чем за рубежом, так как она является официальным представителем зарубежных производителей, а не каждая небольшая фирма или объект ЖКХ может выехать для приобретения оборудования за границу.

БЕСЕДЫ У СТЕНДОВ И В КУЛУАРАХ

Одной из главных целей и инструментов налаживания сотрудничества на выставке в Астане было общение. Оно активно шло здесь в нескольких направлениях — в ознакомлении с новинками, изучении ассортимента и возможностей компаний, выяснении запросов рынка. Мы тоже включились в этот процесс и обратились к участникам экспозиции с рядом вопросов.

Мониторинг плюс

Одним из стендов, привлекавших немалое внимание, был стенд костанайской компании «Мониторинг плюс», которая занимается выпуском средств GPS-навигации, мониторинга и контроля транспортных средств. На рынке Казахстана она присутствует свыше 6 лет. За более подробной информацией о компании мы обратились к Антону Морокину, менеджеру по продажам.

— Мы предлагаем односимочные и двухсимочные терминалы, датчики уровня топлива российского и литовского производства, агро- и геонавигаторы, — пояснил представитель фирмы. — Компания разрабатывает и реализует собственное

программное обеспечение, владение которым защищено авторским правом. Этим ПО на сегодняшний день обеспечены в нашей стране около 7 тыс. единиц техники. Программы позволяют просматривать маршрут транспортного средства, фиксировать отклонения от него, вести видеосъемку, когда камера может реагировать на какое-либо событие, например на открытие двери. Датчики топлива показывают данные о расходе, заливе и сливе топлива. Представители автотранспортных предприятий констатируют 30-процентную экономию топлива после установки данного оборудования. Есть у компании решения для бензовозов и АЗС, это устройство считывания и



Другие материалы
в этой рубрике

АСТАНА - ВЫСТАВКА KIAE-2017 (АУТОМЕХАНИКА)

Эта казахстанская компания, которая на сегодня представлена в 14 городах республики, как и в прошлом году, показала на выставке довольно обширную экспозицию. В числе новинок продукция турецкой компании AYD, завод которой работает в промышленной зоне Конья. В 2016 году компания Kulan Oil заключила контракт с этим турецким производителем, изготавливающим узлы для ходовой по всей линейке европейских, корейских и японских автомобилей. Производство здесь налажено по полному циклу — от куска железа или резины до готового изделия, поэтому и цена является вполне конкурентной. Этот производитель до сих



пор работал в основном на внутреннем рынке, поставляя комплектующие на конвейеры,

теперь же продукция AYD доступна и для казахстанцев в автомаркете.

ГРУЗОВАЯ ТЕХНИКА



КАМАЗ

Строительный самосвал К3540 с камазовским двигателем 740632 — новая разработка завода. Собственно, камазовское в нем все, кроме гидравлики и коробки передач. Грузоподъемность автомобиля — 22 тонны, вместимость кузова — 16 куб. метров. Водителя особенно порадует комфортабельная кабина.

Самосвал МАЗ 6501Н9 с двигателем ЯМЗ-Renault мощностью 412 л.с. и грузоподъемностью 25 тонн, вместительностью кузова 20 кубометров тоже обрел новую кабину, оборудованную спальным местом. Сварку и покраску кузова и кабины компания Astana Motors производит в Алматы на заводе Hyundai Trans Auto. Сейчас ведутся переговоры о том, чтобы заменить и железо кузова — с белорусского на казахстанское.



МАЗ

www.a-master.kz

АВТОТРЕЙД
ОГРОМНЫЙ ВЫБОР
ЗАПЧАСТЕЙ
ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

SAT **DEPO** **TYG**

Koyo, GARD, Frenol, SONAR, AVIC, JOKO, Koyo, NSK, NTN, MOK, NACHI, JCB, MBS, MITSUBISHI, ZEXEL, IVECO

БОЛЕЕ 60000 НАИМЕНОВАНИЙ АВТОЗАПЧАСТЕЙ!

КУЗОВНЫЕ ДЕТАЛИ

ОПТИКА

РАДИАТОРЫ

ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ

И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

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

2017
КИАЕ+СТЕСА

АСТАНА - ВЫСТАВКА КИАЕ-2017 (АУТОМЕХАНИКА)



МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ТАТАРСТАНА

Промышленность Татарстана разделена на две промышленные зоны – Казанскую, где развито авиа-, судо-, радио-, приборостроение и оборонная промышленность, а также Закамскую, локомотивом которой является машиностроение.

О сформировавшемся в Закамье кластере рассказала Светлана Сидирякова, заместитель председателя правления машиностроительного кластера Республики Татарстан по инвестиционным и инновационным проектам.

– В машиностроительный кластер входит шесть автомобилестроительных заводов: КамАЗ, «СиЭнЭйч Индастриал Руссия», два завода «Форд Сойлерс», а также предприятия Mitsubishi Motors и Mercedes-Benz. Они не только занимаются сборкой автомобилей, но и производят автокомпоненты. Кластер существует с 2015 года, в него входит порядка 100 предприятий отрасли, работает

около 120 тыс. человек. Общий оборот кластера в 2015 году составил около 760 млрд рублей. Реализация идеи стала возможной благодаря поддержке Минэкономки Республики Татарстан и Камского инновационного территориально-производственного кластера «Иннокам». Они взяли на себя более 90% расходов, связанных с участием машиностроительного кластера в различных международных мероприятиях, обеспечивают прямой диалог между производством и заказчиком. За все время существования машиностроительного кластера было организовано более 35 дней поставщиков, свыше 25 бизнес-

миссий и более 16 выставок. Результатом стал контакт с 400 государственными корпорациями, с 50 из которых кластер сегодня работает по принципу одного окна, и около 200 заказов получено на изготовление машин и оборудования.

Корр.: Как вы оцениваете движение Казахстана по пути развития машиностроительной отрасли?

– С Казахстаном у нас очень теплые отношения. Официально делегация машиностроительного кластера Республики Татарстан в вашей стране присутствует уже в пятый раз. За два минувших года мы участвовали в выставках и совещаниях с участием представителей Министерства энергетики РК. У нас подписано соглашение о сотрудничестве с Союзом машиностроителей Казахстана и с «Агромаш холдингом Сарыарка автопром». Согласно этому соглашению казахстанские предприятия получают долю из наших заказов от госкорпораций, так как собственными силами мы в состоянии исполнить около 25%, остальные 75% требуют стороннего участия.

Корр.: Насколько вашей успешной деятельности способствуют спортивные победы команды «КамАЗ-Мастер»?

– Конечно, они определенным образом нам помогают. Когда выезжаем за рубеж, например, мы сталкиваемся с тем, что не все знают, что такое Татарстан. Но когда говоришь «КамАЗ» и «Дакар», все становится ясно.

Корр.: В прошлом году на одной из выставок мы видели замечательные автобусы КамАЗ, но по Алматы да и по Астане курсируют дымящие китайские монстры. Как вы думаете, в чем секрет?

– В цене, конечно. Хотя... я боюсь ошибиться... Кстати говоря, на форуме, последовавшем за открытием выставки, обсуждался вопрос о локализации сборки автобусов КамАЗ в Казахстане, поэтому, я думаю, все может измениться. Но те автобусы, которые есть у нас (я сама из Набережных Челнов), они местного производства или НефАЗы.

Корр.: Каковы ваши впечатления от выставки?

– Я впервые в Казахстане, и



Другие материалы
в этой рубрике

АСТАНА - ВЫСТАВКА KIAE-2017 (AUTOMECHANIKA)

мне очень нравится. Первый день был особенно содержательным, с насыщенной деловой программой. А сегодня мы рассчитываем проработать с казахстанскими коллегами сотрудничество на базе запущенного нами в январе 2017 года портала, который напрямую соединяет заказчика с поставщиком. И те заказы, которые мы не будем в состоянии исполнить, через данный портал смогут получить заинтересованные в этом предприятия. Замечу, портал не заменяет госзакупки, это лишь дополнительный инструмент дальнейшего сотрудничества. К его плюсам можно отнести то, что на портале будут только проверенные исполнители, так как для участия в работе потребуется рекомендательное письмо от акимата либо отраслевой ассоциации. В документе должно быть указано,



что это производитель товара, а не посредник. Для заказчиков продукции услуги портала будут бесплатными.

Корр.: Кто из крупных заказчиков в России уже

обратился к помощи портала?

— Конечно же, КамАЗ. И еще Кунгурский металлургический комплекс. За месяц, прошедший со дня запуска портала, мы разместили уже около 30 заказов.

Одним из крупнейших и, пожалуй, самым ярким был на выставке стенд бренда Motul, который официально представляет в Казахстане компания Lans Auto, входящая в группу компаний DAV. Своими впечатлениями от мероприятия поделилась представитель ее руководства Наталья Соболева:

— Общие впечатления от выставки положительные. Если сравнить с прошлогодним опытом, то сейчас все выглядит масштабнее, появились новые компании. Но то, что касается посетителей и потенциальных партнеров, то, как мне показалось, прошлый год

продемонстрировал большую активность.

Мы, как компания, являющаяся дистрибьютором смазочных материалов Motul, а также автокосметики и фильтрующих элементов, в этом году, как и в прошлом, нашли потенциальных партнеров. Нам были важны партнеры, которые не только работают в ретейле, имеют сеть розничных или оптовых продаж, но и — особенно — казахстанские компании-производители, а также конечные потребители. И контакты с ними тоже состоялись.

Нам важно участвовать в

таких мероприятиях, потому что хочется, чтобы группу компаний DAV знали во всем Казахстане, так как у нас нет сети филиалов, а налажена дилерская сеть.

Корр.: Какие отзывы вы получаете от посетителей стенда?

— В этом году мы заключили новый контракт с немецкой компанией СТР, производящей присадки и автохимию. Поэтому теперь уже имеем два стенда. Кстати, на стенде СТР у нас было большее количество посетителей, мы отметили большой интерес потребителей к этому бренду. Интерес гостей мероприятия и общение с ними показали, что в нашей стране существует спрос на качественные присадки. Мы надеемся удовлетворить эту потребность, в том числе используя продукцию компании СТР, выпускаемую под брендом PRO-TEC, в работе нашей алматинской сервисной станции. Мы подготовили специалиста, который может квалифицированно рекомендовать конкретное средство для определенного автомобиля.

Корр.: Продукты PRO-TEC сейчас есть только у вас?

— Да, они есть сейчас только у нас — в магазинах и на сервисной станции. Вскоре они появятся на территории республики в нашей дилерской сети и у партнерских компаний.



2017
KIAE+СТЕСА

Лидер передовых технологий по уходу и обслуживанию автомобилей



БРЕНД СТР В КАЗАХСТАНЕ

Узнавать о новинках всегда интересно, тем более когда видишь такое разнообразие, каким привлекал внимание стенд немецкой компании СТР. Рассказать о компании и представленной продукции мы попросили технического консультанта Оуссейни Савадого и российского представителя бренда PRO-TEC Александра Красавцева.

— Компания СТР была образована в 1988 году. Основное направление ее деятельности — производство сервисных средств для технического обслуживания автомобилей, — рассказал г-н Савадого. — Компания представлена более чем в 100 странах мира. В ассортимент представленной продукции входят средства для промывки двигателя, радиатора, топливной системы.

Корр.: Но добавлять в свежее масло присадку всегда было табу!

— Я согласен с тем, что любое из современных масел — продукт самодостаточный, — вступил в разговор Александр Красавцев. — Но нужно ведь понимать, что режимы эксплуатации автомобилей могут сильно различаться. В сервисной книжке об этом говорится, но не все помнят,

что нужно в нее заглянуть. Различные режимы по-разному сказываются на ресурсе масла, а оно теряет свои свойства, стареет. Поэтому если автолюбитель исправно меняет масло, то присадки ему не нужны. Однако практика показывает, что, как правило, сроки замен отодвигаются за горизонт, и если решил экономить, тогда нужно компенсировать потери другими средствами.

Не знаю, как в Казахстане, но в России существуют определенные устойчивые стереотипы, касающиеся присадок. Но тот, кто знакомится с нашей продукцией, ломает собственное предубеждение. Понимаете, химическая промышленность не стоит на месте, и наблюдающие реальный процесс работы наших средств зачастую не верят

своим глазам. В России поэтому постепенно прирастает число дилерских центров, занимающихся гарантийным и постгарантийным обслуживанием автомобилей, которые применяют в работе средства PRO-TEC.

Клиенты удивляются, конечно, когда их 20 лет убеждали в ненужности подобных средств, а сейчас предлагают, но сегодня осталось только формальное наименование группы товаров — «присадки», сами средства стали совсем другими. Это подтверждает тот факт, что клиенты, возвращаясь на повторное плановое ТО, просят провести его с применением PRO-TEC. Это, возможно, кажется кому-то недешевой процедурой, но лучше ведь ухаживать за машиной должным образом, чем столкнуться с серьезным затратным ремонтом. Тем более это актуально в период экономического кризиса.

У нас есть ряд химических средств, упрощающих задачи, выполняемые на СТО, а значит, сокращающих и время обслуживания автомобиля. Например, в случае, когда масло попадает в систему охлаждения, удаление его становится трудоемкой задачей. С помощью нашего средства можно за 20



Другие материалы
в этой рубрике

АСТАНА - ВЫСТАВКА KIAE-2017 (АУТОМЕХАНИКА)



минут промыть всю систему. В двигателе с непосредственным впрыском другая проблема, там важно качество топлива, которое как в России, так и в Казахстане оставляет желать лучшего. С помощью наших средств автолюбитель сможет забыть об этой проблеме. Как вы видите, у нас на витрине представлено очень много химии, и о каждом из флаконов можно рассказывать достаточно долго...

Корр.: Продукты компании СТР универсальны или они предназначены для определенных двигателей и систем?

— Универсальным можно назвать лишь один из продуктов, остальные имеют конкретную адресацию — топливные для бензина, для дизеля, для каждого узла автомобиля есть свой продукт с различными эффектами и предназначением.

Продукты эти мы не просто продаем — у компании существует сервисная концепция, которая предполагает обучение персонала, проведение технических семинаров и тренингов. Мы показываем как работают наши средства, учим их правильно применять и продавать, обучаем продавцов-консультантов.

Корр.: Что вы могли бы назвать главенствующим принципом в работе компании?

— Если говорить о производственной концепции, то тут главенствует желание не соглашаться с полумерами или сиюминутным эффектом, желание делать качественный продукт или не делать ничего. Ведь средств, которые не решают проблем, камуфлируют их, выпущено было уже немало.

Корр.: Учитывая то, что разработка новых химических

технологий — дело наукоемкое, наверняка компания имеет собственные лаборатории?

— Разумеется. Причем приходится не только заниматься разработкой и испытанием новых средств, но еще и поспевать за постоянно обновляющимися в Европе экологическими нормами. Компоненты средств становятся более дружелюбными к окружающей среде, но не менее эффективными. Обновление продуктовой линейки происходит практически ежегодно.

Корр.: Что из новинок вы могли бы представить?

— Это средство для очистки впускных клапанов, которое позволяет решать проблему без демонтажа. Вскоре оно должно появиться в России и Казахстане.

Корр.: Насколько хорошо ваша продукция известна в России?

— Продукцию PRO-TEC, особенно предназначенную для детейлинга, в России знают неплохо. Я регулярно вижу ролики, которые пользователи выкладывают на YouTube. Народ устраивает независимые тесты, по итогам которых продукция компании СТР неизменно оказывается на лидирующих позициях. Под собственной маркой нашу продукцию используют многие автопроизводители — Toyota, Subaru, KIA и другие.

Корр.: Продукты эти разработаны в Европе. Не значит ли это, что они больше подходят для автомобилей европейских марок?

— Нет, они пригодны для всех марок автомобилей. Я сам из Санкт-Петербурга, и с нами по соседству находится Финляндия, мы нередко там бываем. Так вот, по моим наблюдениям, там к обслуживанию автомобилей относятся даже более небрежно, чем в России, хотя средства на обслуживание у автолюбителей есть, да и инфраструктура помощнее. Но там из машины выжимают все до последнего. А клиентура у нас там есть, несмотря на то что деньги считать финны умеют. Секрет в том, что средства PRO-TEC позволяют продлевать ресурс без вмешательства механиков, если сбой связан не с физическим износом детали, а с загрязнением. Для станции приобретение наших продуктов — это еще одна статья заработка, это экспресс-услуги.



2017
KIAE+СТЕСА

РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ

АСТАНА - ВЫСТАВКА KIAE-2017 (АУТОМЕХАНИКА)



КИТАЙСКИЕ КОМПАНИИ

От лица китайских экспонентов, занимавших без малого половину территории выставки, с нами пообщалась Жозефин Се — представитель Messe Frankfurt в Китае. Она, в частности, заметила:

— В этом году в работе выставки участвуют 84 китайские компании из различных провинций КНР, в том числе из двух лидирующих в сфере производства автокомпонентов и автомобилестроения — провинций Чжэцзян и Янгу.

Корр.: В Китае производится много автомобильной продукции. Как при этом обеспечивается ее качество?

— Есть разные виды продукции, поставляемой в разные страны. Каждый производитель такой продукции в Китае имеет определенные стандарты качества, регламентируемые страной-импортером. То есть если мы изготавливаем что-либо для Казахстана, то соблюдаем казахстанские требования качества, если для Европы, то европейские.

Корр.: В Китае наверняка проводятся выставки, подобные той, на которой мы сейчас

присутствуем. Кто из именитых мировых производителей там экспонируется?

— Я как раз представляю организацию, которая проводит эти мероприятия в Китае при поддержке Automechanika. В Шанхае подобные выставки гораздо больше по масштабам экспозиции и посещению. Они занимают первое место в Азии. На этих выставках присутствуют все крупнейшие компании и именитые бренды.

Корр.: Те китайские компании, которые представили

в Астане свои экспозиции, видят себя в качестве поставщиков на рынок автомаркета или же на конвейеры казахстанских автосборочных предприятий?

— В основном присутствующие здесь компании ориентированы на автомаркет.

Корр.: Как вы оцениваете интерес посетителей выставки к экспозиции китайских компаний?

— Хотелось бы видеть на выставке больше гостей. Но такое скромное наполнение, вероятно, можно объяснить тем, что Казахстан велик территориально, но мал по численности населения. Вместе с тем отмечу большую эффективность выставки этого года в сравнении с мероприятием года прошлого. Мы получаем заказы, пусть не очень большие, но и это хорошо. Участники выставки из Китая считают, что Казахстан имеет огромный потенциал в развитии рынка запчастей, но, по их мнению, в налаживании взаимовыгодного сотрудничества сильно мешает языковой барьер.

Как заметили участники выставки, обращающихся к ним люди больше интересуют предприятия с широким ассортиментом выпускаемой продукции. Возможно, это связано с желанием представлять китайские заводы в Казахстане.

На территории Центральной Азии до недавнего времени не было такой профессиональной площадки, где можно было бы встретиться потребителям и производителям. Поэтому выставка определенно заслуживает внимания и должна стать традиционной, развиваться, чтобы обе стороны получили новые бизнес-возможности.





Это еще один участник, не впервые приезжающий в Астану со своей богатой экспозицией, которую нам представила менеджер по маркетингу и развитию компании «Собек» Юлия Летуновская:

— В этом году мы привезли еще больше материалов и оборудования, чем в прошлом, наш стенд стал масштабнее. Мы немного изменили направление, упор сделан на демонстрации оборудования для СТО, которое мы производим в Казахстане, в Алматы, на собственной производственной базе. Но в экспозиции, конечно, присутствует и оборудование наших зарубежных партнеров, которое мы уже много лет завозим в страну.

В рамках выставки мы провели также семинар по оборудованию для автомоечных комплексов. Речь идет об устройствах, помогающих в уборке интерьера автомобиля и наведении чистоты снаружи. Занятие для наших состоявшихся и потенциальных клиентов провел специалист из Москвы Марат Баторшин, который от лица нашего партнера — концерна IPC — неоднократно проводил семинары в компании.

Корр.: Что нового из оборудования вы показали в этом году?

— Новинкой нашей экспозиции можно назвать компрессоры, которые компания производит с 2016 года и сейчас расширяет линейку, потому что мы считаем данное направление



перспективным. Мы привезли две модели ресиверов разного объема. Вообще, линейка их шире, на сегодняшний день мы выпускаем пять модификаций компрессоров. И понятно, что, являясь казахстанским производителем, мы предлагаем очень выгодное соотношение цены и качества.

Корр.: Насколько глубоко компания погружена в производство? Каков уровень его локализации?

— Как и в сфере автомобильного производства, в изготовлении оборудования в Казахстане остро стоит вопрос о компонентах, высокотехнологичных деталях, узлах и механизмах. Их не производят в нашей стране. Поэтому мы приобретаем основные компоненты за

рубежом. Но оборудование мы зачастую разрабатываем самостоятельно, силами собственных инженеров и конструкторов, как было, в частности, с представленными здесь компрессорами.

Сравнительно простые конструкции, такие как рабочие слесарные столы или поверочные ванны для шиномонтажа, мы производим в своих цехах самостоятельно.

Корр.: Что нового компания показывает в сегменте моющих средств?

— Наш химик-технолог работает в режиме непрерывного творческого поиска, чтобы быть на острие потребительского спроса. Недавно мы выпустили линейку дезинфицирующих средств.

Портальные мойки сейчас популярный продукт в Казахстане. Новинкой на стенде компании Karcher, думается, заинтересуются многие.

Портальная мойка Karcher CB Line 3 рассчитана на предприятия, имеющие собственный автопарк. Такая установка качественно моет одну машину за 10 минут. В месяц проходимость может достигать 1000 автомобилей. Такие портальные мойки уже работают в различных регионах Казахстана — в Алматы, Астане, Караганде.

Компания предоставляет монтаж и сервисное обслуживание оборудования, занимается поставкой расходных материалов.



Максим Легушев
- генеральный директор
ООО «МАЛЕ РУС»



КНЕСНТ В СОДРУЖЕСТВЕ С MOTUL

Одной из многочисленных встреч, которыми в этом году нас порадовала выставка KIAE в Астане, стала встреча с представителями всемирно известной немецкой компании MAHLE, недавно заключившей соглашение с казахстанской компанией DAV об официальном дилерстве бренда KNECHT в нашей стране. Генеральный директор ООО «МАЛЕ РУС» Максим Легушев ответил на несколько вопросов нашего корреспондента.

Корр.: Почему официальным дилером стала компания DAV? Есть ли у вас другие дистрибьюторы в нашей стране? Как нам известно, до недавнего времени они были...

— Тут все просто! Во-первых, DAV — это дистрибьютор смазочных материалов Motul, премиального качественного масла с охватом большой доли рынка. И у нас сложилась некая синергия, потому что мы предлагаем лучшие фильтры. А наши поршни, к слову, с 1972 года стоят в двигателях Ferrari. С компанией DAV у нас есть совместные решения по продвижению продуктов, это тандем. Кроме того, в 2015 году

произошла смена зон ответственности, и Казахстан стал территорией ответственности российского дистрибьюторского центра. У нас хорошие отношения с Motul в России и Беларуси. До этого за сотрудничество с Казахстаном несло ответственность наше турецкое представительство в Измире, но два года назад произошла очень правильная, на мой взгляд, трансформация. Нам стало удобнее работать.

Корр.: В Казахстане вы делаете акцент на одном дилере?

— У нас есть четыре продуктовые группы, поэтому мне видятся два пути развития:

с теми, кто занимается смазочными материалами, и с теми, кто занимается реализацией запасных частей. Подходы к ним, конечно, разные. Кроме того, мы разделяем еще и бренды. Ведь KNECHT — это только фильтры, и компания, работающим с маслами, мы даем KNECHT, а мультикомпаниям, запчастникам, предлагаем MAHLE original, где имеем фильтры, стартеры, генераторы, турбокомпрессоры, термостаты и оборудование. Наше предложение зависит от профиля компании.

Корр.: Можно ли сказать, что в Казахстане фильтры KNECHT — это только компания DAV?

— Да, это абсолютно верно.

Корр.: С каких заводов поставляются фильтры KNECHT в Казахстан?

— У компании 176 производственных площадок в мире, и я затрудняюсь ответить на этот вопрос, потому что фильтр KNECHT бывает английским, румынским, китайским, индонезийским, австрийским, бразильским...

Корр.: Иначе говоря, вопрос



присутствия на том или ином рынке решает логистика?

— Да, и мы привязаны к автомобильной культуре разных стран. То есть фильтры на японские, например, автомобили производятся локально. Но страна-производитель при этом всегда указывается на упаковке.

Корр.: KNECHT — это масляные, топливные, воздушные и салонные фильтры?

— И еще фильтры АКПП, они уже есть в ассортименте.

Корр.: Какие марки автомобилей для вас являются «родными»?

— Любые, какие бы вы ни назвали — и европейские, и азиатские, и американские. Все фильтры имеют допуски и рекомендации от производителей.

Корр.: Если говорить о большей части продукции KNECHT, то она изготавливается под базовые параметры автомобиля. Или путем подбора фильтра мы можем какие-то параметры улучшить? Например, установить вместо привычного салонного фильтра угольный?

— На сегодня угольный фильтр у нас есть и в базовых конвейерных комплектациях, например на Mercedes S-класса. Ведь мы поставляем то, что требует от нас производитель. Для автомаркета у нас есть уникальное решение в линейке салонных фильтров. Это продукт, который мы анонсировали на Automechanika в сентябре прошлого года — фильтр, имеющий пятислойную структуру и эффективно удаляющий все запахи и аллергены.

Корр.: Его ресурс приближен к аналогам?

— Ресурс рассчитан на 10–15 тысяч километров.

Корр.: В Казахстане этот фильтр уже можно приобрести?

— Он появится здесь в мае.

Корр.: Почему инновационные передовые продукты компании в Казахстане появляются с некоторым запозданием, порой немалым?

— Так ситуация складывается не только в Казахстане. Некоторые фильтры в автомаркете недоступны из-за патентных ограничений, когда мы можем осуществлять поставки только на завод. Такого, например, положение с фильтром Spine.

Корр.: Что это за фильтр?



— Это одно из технологических решений с так называемым запирающим штифтом. Эта технология пришла из масляных фильтров и сейчас уже перекочевала в топливные. Она позволяет легко производить демонтаж, сливать остатки жидкости и сушить как фильтрующий элемент, так и стакан фильтра. Здесь используется особый картридж из биоразлагаемой бумаги, это менее затратное в производстве и экологичное решение.

Корр.: Что вы можете представить как новинку для дизельных двигателей?

— Ну, например, многоконтурный топливный фильтр для Mercedes, который и фильтрует дизельное топливо, и избавляет его от воды.

Корр.: Есть ли решения с пролонгированным сроком действия, но с учетом, например, качества топлива на различных рынках? Есть ли решения с послаблением, может быть, в экологических нормах, но с длительным сроком эксплуатации фильтра?

— Как я уже говорил, для нас первоочередным является запрос от автопроизводителя, поэтому у нас, конечно, есть так называемые линейки лонг-лайф, поскольку такие комплектующие тоже устанавливаются на конвейере. Специальных линий для производства продукции с особыми характеристиками в компании нет, это очень дорого. Хотя есть, например, и воздушные фильтры для стран с сильной запыленностью или влажностью.

Корр.: Чем продукция MAHLE отличается от продукции KNECHT?

Ведь, как заметили автомеханики, в оранжевой упаковке KNECHT может находиться фильтр MAHLE... Это не ошибка при упаковке?

— Нет, это не ошибка. MAHLE с 1920 года занимается продуктами для фильтрования. Затем это направление было продано, и компания сконцентрировалась на производстве поршней. В 1972 году MAHLE приобрел австрийскую компанию KNECHT. И из этой истории понятно, что никакой разницы в продукции нет, потому что KNECHT — это торговая марка MAHLE. Есть фильтр MAHLE original — сравнительно молодая торговая марка.

Вообще, бизнес MAHLE в мире растет, причем в различных направлениях — мы стали специалистами в электротехнике, в термоменеджменте, но ряд торговых марок поглощенных компаний мы решили сохранить. Существует, например, независимая торговая марка VEHF, но на сегодняшний день она принадлежит MAHLE. Ведь даже если посмотреть на упаковку, то вы увидите бренд VEHF в окружении надписей MAHLE. Еще есть компания Clevite, ставшая частью концерна в 2006 году и специализирующаяся на производстве деталей для техники американского производства. Также можно отметить IZUMI — автокомпоненты для техники японских производителей.

На многочисленных заводах компании MAHLE с одной и той же линии сходит оригинал в



промышленной упаковке — на конвейер, а в коробке с брендом автопроизводителя — на вторичный рынок оригинальных автокомпонентов.

Корр.: По условиям контракта вы имеете право сохранять свой логотип на такой упаковке?

— А вот это уникальная вещь. Руководитель направления автомаркета сумел отстоять возможность сохранения имени MAHLE на упаковке оригинальных комплектующих. Сейчас на фильтрах для BMW, Mercedes, Audi вы можете увидеть логотип MAHLE, но не MAHLE original, так как вторая из названных торговых марок предназначена исключительно для автомаркета. Кстати, сегодня на конвейер компания производит 91% продукции и только 9% — для автомаркета. При этом компромисса в качестве не существует.

Корр.: Насколько остро компания ощущает конкуренцию?

— У нас серьезная кооперация с конкурентами на уровне производственных мощностей, потому что в фильтрации, как в обширной технологической и проектной сфере, существуют лишь два-три производителя, ведущих прикладную

исследовательскую работу в области материаловедения, резонансных колебаний, регулирования потоков и всего прочего.

Чтобы яснее представлять то, что делает компания, стоило бы побывать в музее технических решений MAHLE. Там можно увидеть, например, всасывающий коллектор на Porsche Cayenne со сложнейшим исполнительным механизмом. Мы никогда не увидим маркировки нашей компании на той же запчасти в автомаркете — там будет написано Porsche, но делает-то это MAHLE. Какие-то решения мы патентуем, какие-то — нет. Запатентованные решения мы не можем повторить в автомаркете.

Корр.: А каков срок такого ограничения? Три-пять лет?

— По-разному. Например, по двигателю Caterpillar и его компонентам сроки очень велики, так же как и по Cummins.

Корр.: Cummins вы тоже оснащаете?

— Пусть это прозвучит и нескромно, но каждый второй автомобиль имеет компоненты MAHLE, а если говорить о двигателях, здесь мы — номер один. Есть у MAHLE технологическое решение по

стальным поршням к системе Common rail по Евро-6, оно запатентовано, и никто не может его повторить и обойти. К моему удивлению, два с половиной месяца назад на заводе в Германии я увидел стальной поршень на двигатель ЯМЗ 536, который производится совместно с Renault под Евро-5. То есть в ярославском двигателе тоже стоит стальной поршень MAHLE, а для Lada мы делаем на заводе в Корее термостаты.

Корр.: Есть ли заводы компании в России?

— Да, заводы есть. Один из них, в Тольятти, производит несколько артикулов радиаторов, которые поставляются на КамАЗ. В момент масштабного захода компании на российский рынок она столкнулась с введением санкций и была вынуждена свернуть некоторые проекты, такие, например, как индустриальная фильтрация. Продукты компании рассматривались как продукты двойного назначения, повышающие обороноспособность страны.

Корр.: Возвращаясь к теме автомаркета. Конструкция автомобиля и его комплектующих год от года усложняется, и этот



процесс неизбежно влияет на качество автосервиса. Как вы считаете, кто должен научить механика правильно устанавливать сложную запчасть — дилер или представитель фирмы-изготовителя?

— Думаю, что изготовитель. И мы в этом участвуем. Сейчас мы развиваем новый этап тренингов, на которых на слесарных столах будем показывать и изучать дефекты частей, причины их выхода из строя. Наша компания выпустила очень подробную брошюру, где все это описано, но сейчас мы хотим наладить интерактивное взаимодействие.

Корр.: В компании есть база знаний на русском языке?

— Да, на официальном сайте есть техникал-мессенджер. Там можно ознакомиться со всеми рекомендуемыми действиями и скачать необходимые материалы, чек-карты. На периодически выходящий бюллетень с обновлениями может бесплатно подписаться любой желающий.

Корр.: Работаете ли вы по франчайзингу, есть ли фирменные сервисные станции?

— Нет, пока нет, но над этим в компании, как мне известно, работают. Пока у нас нет такой базы, которая согласно нашим высоким требованиям позволила бы запустить процесс.

Корр.: Согласно вашему мониторингу, где происходит большая часть продаж — через автосервис или магазины?

— В России на сегодня сбыт через магазины примерно равен сбыту сервиса.

Корр.: А в Казахстане?

— Здесь пока больше продается через магазины, так как сервисная культура, откровенно говоря, низкая. Но мы сфокусированы на расширении продаж через СТО, это неизбежный процесс.

Корр.: Сложность установки фильтров, ремонта трансмиссии и двигателя требует специального инструмента. Имеется ли он в вашем ассортименте?

— У нас есть специальные инструменты для демонтажа и монтажа наших фильтрующих элементов, есть оборудование для замены масла в АКПП, смены жидкостей в системах кондиционирования.

Корр.: Как решается такая проблема казахстанского рынка,

как большое количество подделок? Как, к примеру, вы боретесь с фальсификатом на российском рынке?

— Там поставки отслеживают специальные агентства, которые представляют нам ежемесячные доклады, по которым мы видим долю импорта продукции. На сегодняшний день наш объем в ней составляет 99,9%. Плюс в России хорошо работает таможня. Можно сказать, что там наш бизнес защищен. В Казахстане сложностей больше. Здесь мы боремся с подделками, регулярно проводя тренинги, заостряем внимание на отличительных признаках нашей продукции и особенно настойчиво повторяем, что качественные детали и компоненты не могут быть дешевыми. Если вы встретили дешевый фильтр KNECHT, то однозначно столкнулись с подделкой.

Корр.: Российские компании часто сетуют на то, что, открывая представительства или работая с казахстанским дилером, наблюдают перетекание товаров с рынка на рынок в условиях Таможенного союза. Более того, крупные производители предлагают заказывать их запчасти по интернету, а это сказывается на местном бизнесе внутреннего дилера. Как вы

отслеживаете это положение и как защищаете позицию вашего дилера в Казахстане?

— Мы помогаем нашим дистрибьюторам правильно выстраивать маркетинговую политику и ценообразование. Мы говорим, что если вы будете продавать по ценам ниже базового прайс-листа, то мы будем вынуждены отменить некоторые дисконтные программы и программы лояльности, это предусматривает контракт. Поэтому все выстроено более-менее цивилизованно. А что касается перетеканий, то на сегодня в странах Таможенного союза по нашему ассортименту его нет, так как у нас выстроена сбалансированная политика.

Корр.: Внесены ли ваши бренды в таможенный реестр Казахстана?

— Да, они защищены законом.

Корр.: Еще одна особенность нашего рынка заключается в не совсем свободном плавании тенге и связанных с этим проблемах в бизнесе. Каким образом вы защищаетесь от этого?

— Мы инвойсируем в евро, и в Казахстан тоже продаем в евро. У наших дистрибьюторов есть устоявшаяся модель, по которой они самостоятельно адаптируют цены на местном рынке. ®



G-Profi Service

Грузия, Тбилиси



СЕРВИС ДЛЯ ПРОФИ

В середине марта в Тбилиси (Грузия) открылась первая станция технического обслуживания грузовых автомобилей G-Profi Service. Это событие стало очередным шагом масштабного международного проекта российской компании «Газпромнефть — смазочные материалы» по развитию партнерских станций технического обслуживания.

Участовавший в торжественной церемонии открытия станции заместитель генерального директора «Газпромнефть — смазочные материалы» Александр Климашин в своей приветственной речи отметил, что проект G-Energy Service, который уже хорошо зарекомендовал себя на различных рынках, в столице Грузии проявил себя достаточно ярко.

Напомним, на сегодня в Грузии работают три комплекса G-Energy Service, предназначенные для обслуживания легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, — два в Тбилиси и один в Батуми, а вот сегмент грузового транспорта до недавнего времени не был охвачен. Теперь же пункт, расположенный на одной из оживленных транзитных

магистралей и оснащенный пятью ремонтными постами, три из которых — для замены масел, приступил к обслуживанию коммерческих автомобилей различной грузоподъемности: легких, городских и магистральных грузовиков, а также строительной техники. Пропускная способность G-Profi Service составляет порядка 500 автомобилей в неделю. Здесь можно заменить моторные и трансмиссионные масла, приобрести и заменить смазочные материалы для гидравлических систем, провести мелкосрочный ремонт, включающий замены, не влияющие на гарантийное обслуживание.

Помимо широкого ассортимента масел на станции представлены разнообразные фильтры, шины, аккумуляторы, колодки, лампы, технические жидкости и другие расходные материалы.

Директор компании G-Energy Georgia Георгий Шаматава, комментируя открытие сервиса, решающим фактором сотрудничества назвал высокое качество продукции, выпускаемой «Газпромнефть — смазочные материалы». В 2016 году в Грузию





было завезено более 800 тонн газпромовских масел, причем большую часть составляли продукты, предназначенные для коммерческой техники.

Немаловажно, что моторные масла G-Profi имеют одобрение и допуски ведущих мировых производителей техники, в том числе Scania, Caterpillar, Cummins, Mercedes-Benz, MAN, Volvo, Renault Trucks, MACK, Deutz, Detroit Diesel DDC, MTU, JASO, ПАО «Автодизель» (ЯМЗ), ПАО «КАМАЗ», а также лицензии API.

Как заявил Александр Климашин в ходе общения с журналистами, вслед за Грузией проект планируется распространить на другие страны. По сути, G-Energy Service является программой развития специализированных точек продаж «Газпромнефть — смазочные материалы» под брендами «Газпромнефть» и G-Energy. Данная программа распространяется почти на 70 стран. В Казахстан она тоже придет, как только представители компании «Газпромнефть — смазочные материалы» достигнут соглашения по ключевым вопросам с казахстанскими дистрибьюторами своей продукции.

— Сейчас мы должны выбрать выгодную локацию и серьезно подготовиться, поскольку G-Profi Service не просто новая ступень в развитии, это профессионально другой уровень организации, — заметил господин Климашин в беседе с нашим корреспондентом. — Потому что большегрузный транспорт, который будет обслуживаться в этой сервисной сети, близок по своему техническому устройству к самолетам. Очевидно, что в работе с ним потребуются специалисты высокой квалификации. Для их подготовки нужно время, тем более что сервисменам придется иметь дело с искушенным потребителем, ведь водители большегрузов — это профессионалы, люди, обладающие техническими знаниями.

В ходе визита в гостеприимную Грузию журналисты посетили также две тбилисские станции G-Energy Service. На открытии одной из них нашему корреспонденту довелось присутствовать два года назад, поэтому, снова



Георгий Шаматава - директор компании G-Energy Georgia

Александр Климашин - зам. ген. директора «Газпромнефть — СМ»

РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



побывав на ней, просто невозможно было не поинтересоваться, насколько успешно идут здесь дела. С вопросом он обратился к Георгию Шаматаве:

— Как вы оцениваете опыт G-Energy Service в обслуживании легкового транспорта? Насколько оправдались ожидания?

— Они оправдались на 150%. У нас работает три легковых сервиса — одна станция была открыта в Тбилиси четыре года назад, другая — здесь же два года назад, а в декабре прошлого года G-Energy Service открылся в Батуми. Мы ожидали, что будем реализовывать от 1000 до 1500 литров продукции в год, но на сегодняшний день один из тбилисских сервисов продает 2,5 тонны, другой — 6,5 тонны. Поэтому мы более чем мотивированы в развитии данного направления, — сказал г-н Шаматава. И поделился планами: — Еще 4–5 новых станций планируется открыть в текущем году.

В Астане и Алматы G-Energy Service тоже представлен. Вероятно, вскоре в нашу страну придет и грузовое направление G-Profi. Мы обязательно сообщим об этом нашим читателям. ©



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.



PR 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.

Забывая 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 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.





Globally reliable



ЗАПЧАСТИ ПЛЕНКУ СНЯЛИ, ОБЕРНУЛИ В ФОЛЬГУ

Компания TMD Friction усилила защиту от подделок своей продукции, выпускаемой под брендом DON.

Ранее тормозные накладки упаковывались в прозрачную пленку, теперь же на смену ей пришла прочная фольга с

логотипами торговой марки. Производители уверены, что новый дизайн упаковки не только затруднит реализацию контрафакта, но и облегчит покупателям поиск фирменной продукции DON на витринах магазинов.



КОГДА ПОДВЕСКА ЧУВСТВУЕТ ДОРОГУ

Компания BILSTEIN напомнила потенциальным приобретателям о линейках собственной продукции для наиболее популярных моделей автомобилей. В частности, был представлен ассортимент компонентов подвески для обновленного VW Golf VII и некоторых моделей Porsche.

Для популярного компактного хэтчбэка предлагаются амортизаторы BILSTEIN B4, B6, B8 и три варианта подвески — B12 Pro Kit, B14 и B16.

Амортизаторы предлагаются в качестве улучшенной замены деталей, так как могут поддерживать функцию электронного управления,



обещают большую производительность и пролонгированный срок службы даже при регулярных высоких нагрузках или при эксплуатации прицепа.

Подвеска B12, укомплектованная пружинами Eibach, адресована спортивно ориентированным водителям. Комплект B14 coilover kit предлагает регулировку по высоте и облегченную конструкцию. В B16 можно заранее настроить параметры демпфирования, а в варианте DampTronic он работает с электронной регулировкой демпфера. Дооснастив подвеску B16 дополнительным модулем iRC, различные профили демпфирования можно контролировать даже с помощью смартфона.

Для Porsche в BILSTEIN нашлось решение, которое позволяет делать автомобили этой марки, оснащенные обновлением PASM (Porsche Active Suspension Management), еще спортивнее. С помощью подвески B16 DampTronic coilover kit, например, можно максимально понизить автомобиль, одновременно улучшив его управляемость, так как подвеска имеет переменное демпфирование в соответствии с дорожным покрытием, а значит, обеспечивает более высокий уровень сцепления с ним.





ВЫБИРАТЬ ЗАПЧАСТИ СТАЛО ПРОЩЕ!

Новое приложение ZF Aftermarket предоставляет актуальную информацию о запчастях в реальном времени и предлагает пользователю интуитивно удобную навигацию с возможностью выбора языка.



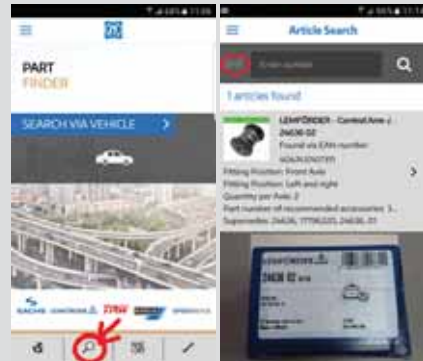
Приложение ZF Part Finder упрощает поиск запасных частей.

Как найти и установить?

1. Нужно задать в поиске в Apple Store или в Google Play Market «ZF Part Finder».

Поиск запчастей

1. Открыть приложение. 2. Нажать на поиск. 3. Считать штрих код. Результат: вся информация о продукте с фото.



ZF Part Finder & TRW

ZF Part Finder также работает с продукцией TRW. Процедура поиска одинаковая для всех продуктов ZF.

Как выявить подделку?

Три разные детали с разными каталожными номерами, но с одним и тем же EAN номером (штрих кодом). При помощи «ZF Part Finder» это можно легко проверить, достаточно просканировать штрих код и сравнить каталожный номер и внешний вид детали.



Как видно, согласно EAN (4047437084575) коду в упаковке должна быть деталь с каталожным номером 2580001 — тяга стабилизатора. Следовательно деталь 26772 01 - подделка.

С появлением этого приложения поиск нужных запасных частей для клиентов ZF Aftermarket стал еще проще. Используя новое приложение ZF Part Finder, клиенты могут изучить весь ассортимент запасных частей, предлагаемых торговыми марками премиум-сегмента ZF Aftermarket, такими как Sachs, Lemförder и TRW, в любом уголке мира, осуществляя поиск по коду идентификации запчасти или производителю транспортного средства с возможностью сортировки по странам. Новое приложение, совместимое с iOS, Android, планшетом и смартфоном, включает в себя набор опций по выбору языка и теперь доступно для бесплатной загрузки из магазинов приложений по всему миру.

Новое приложение включает в себя технические характеристики деталей торговых марок премиум-сегмента Sachs, Lemförder и TRW, которые представляет ZF Aftermarket. Программа хорошо структурирована и предназначена для быстрой навигации. Клиенты могут искать запасные части любыми удобными способами, например с помощью опции поиска детали по индивидуальному номеру. Кроме того, можно найти необходимые запчасти из списка всех производителей транспортных средств.

Пользователи могут осуществлять поиск с учетом специфических критериев по

конкретным странам, таких как «идентификационный номер транспортного средства» (VIN) или так называемый номер шасси; номер КВА, используемый в Германии; номер CNIT, применяемый во Франции, или «регистрационный знак транспортного средства» (VRM), как в Великобритании и Португалии. Пользователи приложения также могут выбрать удобный язык для дальнейшей оптимизации своих поисковых запросов: английский, немецкий, турецкий, голландский, итальянский, польский, португальский или испанский.

«Как и во всей деятельности ZF Aftermarket, для нас важно создать решение, которое улучшает качество обслуживания и оптимизирует ежедневную деятельность наших клиентов, пользующихся услугами послепродажного обслуживания по всему миру, — подчеркивает Нил Фрайер, коммерческий директор ZF Aftermarket. — Наше новое приложение для поиска деталей предоставляет клиентам ZF в рамках услуг послепродажного обслуживания по всему миру мгновенный доступ к информации о рынке конкретных запасных частей премиум-класса, которые им необходимы».

Новое приложение по запчастям от ZF Aftermarket можно загрузить бесплатно в магазинах приложений по всему миру.



PARTS-MALL

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- На рынке с 1997 года.
- Представлены в ТесДос (единственная компания среди корейских поставщиков запчастей).
- Продаем запчасти для корейских автомобилей, в том числе Hyundai, Kia, Samsung и SsangYong.
- Работаем с широким ассортиментом продукции: от деталей двигателя до деталей кузова.
- Работаем с различными брендами, включая собственные бренды и запчасти от производителей оригинального оборудования.
- Ведем несколько собственных брендов PARTS-MALL (PMC) — запчасти для вторичного рынка с рекордно коротким сроком производства и наиболее высоким уровнем выполнения заказов в сравнении с нашей остальной продукцией.

ЗНАКОМСТВО С БРЕНДАМИ PMC

Уже более 10 лет компания PARTS-MALL Corp. развивает направление производства продукции под собственными брендами и предоставляет качественный клиентский сервис. Благодаря этому решению запчасти от корейских производителей стали доступны для казахстанских клиентов. Опыт, накопленный нами при работе с собственными брендами, и индивидуальные бизнес-разработки позволили нам предложить наиболее выгодное коммерческое решение по деталям для корейских, японских и европейских автомобилей. Мы стремимся охватить все виды запчастей, не ограничиваясь отдельной товарной категорией. Наша цель — удовлетворить потребность клиентов в надежном поставщике автозапчастей. Среди собственных брендов компании PARTS-MALL (сделано в Корее) представлены:

PARTS-MALL (PMC)

PMC — главный бренд компании с одноименным названием. Под ним производятся самые ходовые запчасти, и вместе с остальными брендами они составляют мощную силу на рынке запчастей. Бренд PMC покрывает почти все модели корейских автомобилей и продолжает расширяться в направлении японских и европейских марок. Под этим брендом производятся тормозные колодки, уплотнители, кабели, помпы, ремни, ремонтные комплекты, подшипники, амортизаторы и другие детали.



CAR-DEX

Детали подвески под брендом CAR-DEX производятся с 2005 года. Вся продукция этого производителя собирается на заводах проверенных поставщиков, расположенных в Южной Корее. Эти заводы-изготовители являются подрядчиками производителей оригинальных деталей. CAR-DEX покрывает своим ассортиментом практически весь парк корейских автомобилей и охватывает большую часть японских и европейских марок. Ассортимент продукции, помимо прочего, включает рычаги подвески, рулевые тяги, шаровые шарниры, подушки двигателя и вкладыши.



EX-TRIM

Бренд EX-TRIM вышел на рынок автозапчастей впервые в 2008 году. Под этим брендом предлагаются детали автомобильного кузова. Весь ассортимент продукции производится исключительно в Южной Корее на заводах верифицированных подрядчиков. Из-за существующего в Корее ограничения в отношении дизайна всем заводам, кроме заводов — производителей оригинальной продукции, запрещено изготавливать детали кузова для моделей автомобилей моложе 10 лет. Это ограничивает производство EX-TRIM, вследствие чего бренд покрывает только 70% моделей корейских автомобилей. Под брендом EX-TRIM, также производятся бамперы, дверные ручки и всевозможные молдинги и накладки.



VICHURA

Бренд VICHURA был запущен в 2008 году. Этот производитель специализируется на выпуске автомобильных ламп. Все лампы VICHURA изготавливаются в Южной Корее на заводах верифицированных подрядчиков. Как и для деталей кузова, ограничения в отношении дизайна налагаются и на производство автоламп. Поэтому ассортимент бренда покрывает только 70% моделей корейских автомобилей.



DASHI

Бренд DASHI был основан в 2009 году и специализируется на реализации восстановленных на корейских заводах деталей. Для обеспечения максимально высокого качества деталей ключевые запчасти, например подшипники и регуляторы, заменяются в процессе восстановления исключительно на новые. На восстановленные детали DASHI предоставляется гарантия 1 год. Ассортимент, помимо прочего, включает стартеры и генераторы.



ЗАПЧАСТИ — АДЕКВАТНЫЕ ЦЕНЫ И ВСЕГДА ПОД РУКОЙ!

В ЭТОЙ РУБРИКЕ
ЗАПЧАСТИ

Компания «Автотрейд» ведет свою историю начиная с 1998 года, и на сегодняшний день является крупнейшим на территории стран СНГ представителем известных марок, специализирующихся на производстве автозапчастей для японских и европейских автомобилей.

Ежедневно, эксплуатируя автомобиль, мы вынуждены постоянно заниматься его обслуживанием. Это подразумевает серьезные денежные вложения. Между тем их вполне реально свести к минимуму, имея базовые знания о технике и ориентируясь в конъюнктуре цен и многочисленных брендах автозапчастей. Но зачем тратить драгоценное время на изучение рынков и вникание в технические тонкости? Чтобы избавить клиента от этого, специалисты компании «Автотрейд» взяли данную функцию на себя, предложив своим клиентам только лучшие запчасти по выгодной цене от производителей всего мира.

Производство автомобильных запчастей — это невероятно сложный процесс, и он требует высокой компетенции и мощной материально-технической базы. Как правило, за исключением самих автопроизводителей, комплексно создающих оригинальные запчасти, большинство



производителей автозапчастей для независимого рынка фокусируются на отдельных сегментах автомобиля, и реальных достижений добивается тот, кто выбирает только одно направление и доводит его до совершенства. Нередко такие компании достигают настолько высокого качества, что их продукцию используют автосборочные предприятия в качестве заводских (оригинальных) деталей.

На сегодняшний день ассортимент компании включает более 70 000 наименований автозапчастей.

АВТОСТЕКЛА

XYG — боковые, задние, лобовые, опускные, форточки, «собачники», уголки. Более полный перечень продукции можно найти по адресу: www.autosteklo.kz.

РАДИАТОРЫ

SAT — основные, кондиционера, печки. Полный каталог продукции находится по адресу: www.autoradiator.kz.

КУЗОВНЫЕ ДЕТАЛИ И ОПТИКА

DEPO, TYC, TYG, SAT — крылья, капоты, «телевизоры», бамперы, фары, противотуманные фонари, решетки, омыватели фар, фонари, зеркала, молдинги, крышки багажника, задние крылья и двери. Больше информации можно получить на сайте: www.kuzovkz.autotrade.su.

ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ

NOK — сальники, прокладки; NSK,

KOYO — ролики и подшипники; MITSUBOSHI — ремни; AISIN, SAT — помпы; DENSO — свечи; SAT — бензонасосы, прокладки; ГБЦ — катушки зажигания и провода, стартеры, датчики и клапана VVT-I; SAT taiwan ГБЦ — запчасти для дизельных двигателей; SAT Taiwan — цепные комплекты ГРМ.

ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

SAT — рычаги, сайлентблоки, шаровые, «серьги», рулевые рейки, линки, наконечники, тяги, рычаги, амортизаторы и пружины, пыльники, «чашки», ШРУСы, тормозные диски, приводы, суппорты; NSK, KOYO, NTN, NACHI — подшипники ступичные, полуступицы.

ФИЛЬТРЫ

SAT — воздушные, салонные, топливные, фильтры АКПП; ADVICS, AKOK, SAT — колодки.

Подбирая ассортимент представленной в странах СНГ продукции, компания «Автотрейд» ориентируется только на тех производителей, которые заслуживают наибольшего доверия.

Предлагаем вам ознакомиться с ассортиментом запчастей на сайте компании (www.autotrade.su) и выбрать для себя оптимальный вариант.

Одним из таких вариантов может стать наша собственная марка SAT®. Автомобильные детали этой марки отвечают всем международным стандартам качества, оставаясь в доступной ценовой категории. Секрет успеха прост: мы производим широкий спектр запчастей и предлагаем их рынку, минуя многочисленных посредников.

Кроме этого компания «Автотрейд» предлагает качественный сервис по подбору, продаже и установке автостекел на автомобили.

Подробную информацию можно найти на сайте www.autosteklo.kz.

- Огромный ассортимент стекол в наличии
- Удобное расположение установочных центров
- Гарантия 5 лет на выполненные работы
- Комфортные комнаты для клиентов с Wi-Fi
- Квалифицированные специалисты с опытом работы
- Среднее время замены автостекла — 55 минут
- По окончании работ вас подробно проинформируют о правилах эксплуатации автомобиля после установки стекла

www.a-master.kz

Наш адрес: ул. Толе би, 304, ТК CARCITY, 3-й ярус, 21-й бутик
Тел.: +7 (727) 232-13-16,
+7 (777) 341-44-44

Центры установки автостекел:

№1 - ул. Толе би, 302;
№2 - пр. Суюнбая, 66а
Тел.: +7 (727) 232-13-17,
+7 (777) 807-87-73

Instagram: @autotrade_kz

ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

Один из лидеров в производстве трансмиссий в Великобритании компания GKN разработала облегченное соединение для высокоскоростного карданного вала новой Audi Q5.

В конструкции использовали шарнир PVL с технологией Direct Torque Flow (DTF) и таким образом заменили традиционный узел с болтовым соединением уникальной сопряженной системой. Соединение получилось компактным и менее весомым, так как шарнир стал легче на 350 г.

Шарнир PVL использует конструкцию с 10 шариками, а не 6-шаровую установку стандартных карданных валов. Большее количество шаров меньшего размера привело к более тонкой геометрии между компонентами трансмиссии, уменьшило шум и вибрацию между различными элементами.

Технология имеет универсальную совместимость

ШТУЦЕР ВМЕСТО БОЛТОВ

Соединение для высокоскоростного карданного вала новой Audi Q5.

Система позволяет стыковать вал коробки передач напрямую

10-шариковая конструкция уменьшает шум и вибрации



Новая конструкция на 8% компактней и на 23% легче традиционного узла

с архитектурой MLB Evo от VW. Это позволяет охватить пять брендов и более десятка автомобильных платформ. Причем, как ожидается, упрощение конструкции ускорит

сборку на производственных линиях автопроизводителей, а это существенный фактор с учетом все большего распространения экономичных решений и глобальных мегаплатформ.

НОВЫЕ ЦОКОЛИ И УПАКОВКА

В дополнение к широкому ассортименту ламп Cool Blue Intense компания Osram выпустила продукты с цоколями HIR2, H27W/1, H27W/2, а также с новыми типами упаковки — картонной для лампы H11 и двойным пластиковым боксом для лампы H15.

Напомним, галогенные лампы линейки Cool Blue Intense по своим характеристикам близки к стандартному ксенону. Они на 20% ярче обычной галогенной лампы, а их цветовая температура достигает 4200 К, что воспринимается как белый свет, близкий к естественному

дневному освещению.

Лампы этой линейки отвечают всем требованиям ECE к галогенным автомобильным источникам света, применяемым на дорогах общего пользования, и могут использоваться для установки в фары головного света в качестве источника ближнего и дальнего света. Кроме того, в Osram Cool Blue Intense есть лампы, предназначенные для эксплуатации в дневных ходовых и габаритных огнях, а также в противотуманных фарах: три новых типа — HIR2, H27W/1 и H27W/2.

Еще одна новинка в ассортименте компании — лампа W5W для габаритных огней, подсветки номера и освещения салона автомобиля.



В БОРЬБЕ С КОРРОЗИЕЙ



Компания Delphi предложила рынку автомаркета еще более защищенный продукт — тормозные диски, полностью покрытые хлористо-цинковым антикоррозийным составом под названием Geomet.

Диски равномерно покрыты защитным составом в ступичной части, по внешнему ободу, внутри и на торцевых поверхностях. Они выдержали тест в соляном тумане на протяжении 240 часов, в то время как частично защищенные диски сдались после ста.

Еще одно преимущество нового продукта в его быстрой установке, так как диск, закладываемый в упаковку, не покрывается маслом и имеет в комплекте крепежные болты. Ассортимент насчитывает более 1700 наименований, что обеспечивает покрытие 92% автомобилей европейских марок.



НЕВИДИМЫЕ ЭКСПЕРТЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ БЕЗОПАСНОСТЬ

Детали подвески работают незаметно для водителя, поэтому часто их износ можно обнаружить только при осмотре на станции техобслуживания. При этом иногда даже незначительные дефекты могут спровоцировать опасные ситуации, так как износ деталей подвески приводит к снижению уровня безопасности транспортного средства. Специалисты ZF Aftermarket рекомендуют регулярно проверять подвеску. Если при осмотре выявляются какие-либо отклонения от нормы, необходимо указать на них владельцу транспортного средства и действовать без промедления.

Нарушение управляемости и необычные шумы часто указывают на неисправности подвески, но не обязательно речь идет о дефекте амортизаторов. Другие компоненты подвески, включая шарниры рулевых тяг или опоры амортизаторов, также подвержены естественному износу. Поскольку указанные компоненты не видны при визуальном осмотре, их износ можно определить только при демонтаже.

Опора амортизационной стойки — это важная часть подвески переднего моста, соединяющая кузов с ходовой частью автомобиля. В отличие от опор заднего моста опора амортизатора должна свободно вращаться и обеспечивать подруливающие и вращательные движения амортизационной стойки. Для этого в серийных автомобилях используется резино-металлическая опора, в центре которой установлен подшипник. Металл обеспечивает требуемую прочность, резина — необходимую эластичность, а подшипник — способность к вращению.

Хруст указывает на наличие дефекта

Если естественный износ опоры амортизатора превышает допустимые пределы, то это может привести к ухудшению управляемости. При прохождении поворотов автомобиль будет неустойчиво держаться на дороге. Если слышен хруст, значит пришло время тщательной проверки. Опытные автомеханики знают, что для демонтажа деталей подвески требуется целый ряд операций. В зависимости от типа транспортного средства может, например, возникнуть необходимость снять амортизационную стойку, отсоединить стабилизатор, а также разъединить амортизатор и поворотный кулак. В случае дефекта опоры амортизационной стойки для ее замены надо демонтировать амортизатор. Но эти трудозатраты окупаются, так как после устранения дефекта водитель снова может комфортно и безопасно управлять автомобилем.

Рулевые тяги также подвержены износу. Каждая выбоина на дороге, каждый, казалось бы, незначительный боковой толчок при наезде колесами на бордюр или при попадании колеса в углубление на обочине влияет на состояние наконечников рулевых тяг. В итоге это может вызвать их деформацию — незаметно для водителя. Возможные последствия этого дефекта — отрицательное влияние на геометрию оси, а также снижение



Мелкие выбоины на дороге, боковые толчки при наезде на бордюр влияют на состояние наконечников рулевых тяг и могут вызвать их деформацию.



Трудозатраты окупаются: эксперты ZF Aftermarket рекомендуют тщательно проверять подвеску, чтобы избежать затрат на устранение дефектов в будущем.

управляемости и стабильности движения автомобиля. Как и при износе опор амортизационных стоек, опытный автомеханик всегда заметит какие-либо отклонения в состоянии рулевых тяг или их наконечников, и это для него сигнал к действию.

Возможность избежать больших затрат на ремонт

Своевременная замена опор амортизаторов и наконечников рулевых тяг повышает безопасность и комфорт. Замена этих деталей позволяет избежать гораздо больших затрат на ремонт в будущем. Такие рекомендации особенно ценятся клиентами, ведь они позволяют им экономить деньги. Работы по подвеске и рулевому управлению заняли верхнюю строчку в отчете DAT (Deutsche Automobil Treuhand / Немецкое общество оценщиков автомобилей) за 2014 год.

Эксперты ZF Aftermarket рекомендуют при замене деталей использовать запчасти с качеством поставщика на конвейере. Запасные части Lemförder для подвески и рулевого управления, поставляемые ZF Aftermarket, идеально подходят к конкретному автомобилю и гарантируют высочайшее качество. Они отлично работают с сопрягаемыми компонентами независимо от марки и модели автомобиля.

Часто на рынке запчастей предлагаются копии оригинальных деталей, в которых могут использоваться материалы, не соответствующие требованиям оригинала. Как это повлияет на работу конкретной запчасти в сочетании с другими компонентами транспортного средства, производитель копии не может знать, поскольку у него нет соответствующих технических требований от автопроизводителя. В таком случае водитель должен понимать, что это может сократить срок службы других деталей подвески.

Более 13 000 компонентов рулевого управления и подвески марки Lemförder для легковых и коммерческих автомобилей позволяют ZF Aftermarket удерживать лидирующие позиции на рынке запчастей. Концерн ZF является ведущим поставщиком инновационных разработок для автопроизводителей, его продукция гарантирует качество, комфорт и безопасность. Специально для сервисных станций ZF Aftermarket подготовил обучающий фильм о профессиональном обслуживании подвески. Видеоматериал доступен на сайте www.zf.com/presse.

ЗАПЧАСТИ КАТАЛОГ ПРИВЕДЕН К СТАНДАРТАМ

Один из крупнейших производителей продуктов для выхлопных систем компания BOSAL сообщила о приведении собственного каталога в соответствие с требованиями каталогов Headline и TecDoc.

Практическое значение двухгодичной работы для клиентов компании заключается в том, что теперь они смогут с легкостью найти любой продукт BOSAL, получат актуальную информацию о новых технических решениях. Каталог предоставляет подробную информацию о каждом из пяти

подразделений компании.

Программное совершенствование каталога интегрировало уточненные данные с новой системой обозначений. Теперь онлайн-каталог BOSAL наделен более глубоким поисковым инструментарием, разработанным в том числе и на основе отзывов пользователей. Немаловажно, что этот инструмент адаптирован для мобильных устройств и планшетов, позволяя покупателям пользоваться сервисом удаленно.



ШАГ К СВЕРХНАДЕЖНОСТИ

Кассетное уплотнение с магнитными кольцами для ступичного подшипникового узла, которое разработала компания SKF, по заверению разработчика, вдвое снижает трение и обеспечивает исключительные герметизирующие свойства для длительной и надежной работы подшипника.

Суть разработки заключается в улавливании и перенаправлении потока загрязнений в сторону

от главной радиальной кромки. Процесс осуществляется благодаря действию внешней кромки и модернизированной лабиринтной конструкции узла.

В компании считают, что превосходные уплотнительные свойства в загрязненных средах наряду со значительным снижением трения, которые гарантирует данное изделие, сыграют существенную роль в создании сверхнадежных автомобилей.



Компания KYB с 1 марта 2017 года увеличила гарантию на свои амортизаторы и пружины до трех лет с даты розничной продажи или до 80 000 км пробега при условии установки на машину четырех амортизаторов KYB, а также не менее двух пружин серии K-Flex.

Этот шаг, согласно комментариям представителей компании, продиктован



НАВСТРЕЧУ, НО УСЛОВНО

стремлением поддержать автомобилистов в непростых экономических условиях, тем более что, по данным аналитиков, в период кризиса среднегодовой пробег машин сократился почти на треть. То есть среднестатистический новый автомобиль треть гарантийного срока простаивает.

В этой связи в KYB решили: в премиальном сегменте рынка амортизаторов, на котором работает компания, ценовая конкуренция не имеет первостепенного значения, а продление гарантии будет выглядеть вполне лояльно.

Правда, есть еще одно обязательное условие расширенной гарантии — приобретение амортизаторов и пружин у официального торгового партнера компании и установка их на СТО, авторизованной по программе «KYB Сервис».



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Качество моторных масел febi соответствует самым высоким требованиям

В ЭТОЙ РУБРИКЕ
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



febi — известный в международном масштабе бренд, являющийся символом качества, надежности, быстроты поставок и справедливого ценообразования. Под девизом «Решения Made in Germany™» febi уже покорил весь мир современным оборудованием и широким спектром обрабатываемых технологий. Поэтому партнеры по всему миру доверяют бренду febi.

Масла и экология

Человечество все больше беспокоит чистота окружающей среды. Это сказалось на появлении жестких требований к допустимым нормам выбросов вредных веществ. Чтобы соответствовать этим нормам, многие автопроизводители стали усовершенствовать конструкцию двигателя и внедрять технологии по управлению выбросами, применяя непосредственный впрыск топлива, каталитические нейтрализаторы, сажевые фильтры (DPF) и многое другое. Естественно, эти новшества повлекли за собой и появление новых требований к поставщикам моторного масла. Основные из них — это совместимость с системами очистки отработанных газов (ОГ) и снижение расхода топлива.

В последнее время и успехи разработчиков масел в решении экологических задач становятся все ощутимее. В частности, достигнуто снижение токсичности отработанных газов. Это огромная победа для экологии всего мира.

Как же моторное масло влияет на состав ОГ?

Частицы моторного масла попадают в камеру сгорания через зазор между поршнем и цилиндром и через систему вентиляции картерных газов. Некоторые компоненты, отвечающие за основные характеристики моторного масла, могут оказывать негативное влияние на концентрацию вредных веществ в ОГ и работу системы очистки. К этим компонентам можно отнести кальций, магний, молибден, серу, цинк и фосфор. Поэтому основная экологическая задача производителя моторных масел состоит в том, чтобы снизить содержание этих компонентов, улучшая при этом эксплуатационные характеристики масла. Сейчас на рынке появилось новое поколение моторных масел с пониженным содержанием серы, золы и фосфора. Такие масла называют SAPS (Sulphated Ash — сульфатная зольность, Phosphorus — фосфор и Sulphur — сера). В описании моторного масла указан класс масла по классификации ACEA

(Европейская ассоциация автомобилестроительных компаний). Согласно этой классификации все масла, рекомендованные к использованию в двигателях с каталитическими нейтрализаторами и сажевыми фильтрами, относятся к категории C (C1, C2, C3, C4). Применение подобных масел позволяет увеличить срок службы систем очистки и нейтрализации ОГ, это особенно важно в силу того, что каталитические нейтрализаторы содержат дорогие металлы (платину, родий, палладий) и стоят недешево.

Другой аспект снижения расхода топлива и, как следствие, снижения вредных выбросов заключается в уменьшении трения в движущихся деталях двигателя. Это осуществляется за счет применения различных модификаторов трения и использования маловязких масел.

Ознакомиться с полным ассортиментом моторных масел и технических жидкостей febi вы можете по ссылке: www.febi.com



Загрузить актуальный каталог моторных масел и жидкостей febi можно, сосканировав QR-код

Прямая ссылка на скачивание каталога: www.a-master.kz/documents/febi.pdf

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ

КАТАЛИЗАТОР ОТ TOYOTA

Toyota Motor Corporation совместно с Denso Corporation разработали новый катализатор для массового производства, который впервые отливается в форме как единое целое. Помимо этого новинка имеет более компактный размер и требует в изготовлении на 20% меньше драгоценных металлов, чем предыдущее поколение.

Широкое использование катализирующих драгоценных металлов для очистки отходящего газа увеличивает стоимость изделий и истощает природные ресурсы. В этой связи Toyota провела обширные исследования в поиске решений, которые помогли бы повысить эффективность использования драгметаллов.

Исследования в частности сосредоточились на форме сот катализатора, на изменении толщины и площади поперечного сечения керамической сетчатой структуры. Конечно же, работа велась также в плоскости выбора металлов и других каталитических материалов, изучалось оптимальное соотношение плотности катализирующей сетки и потока выхлопных газов.

Размер поперечного сечения металлизированных ячеек в обычном катализаторе одинаков на всей площади катализирующей сетки, в новинке же поперечное сечение на внешней стороне имеет меньшую плотность, нежели на внутренней. Это делает поток выхлопных газов более равномерным и заставляет его дольше задерживаться в рабочей области катализатора. Кроме того, так равномернее «нагружаются» рабочие

пластины, соответственно и износ их приобретает плавный характер.

Тонкие математические игры с соотношением объема корпуса катализатора в зависимости от сечения решетки, позволили исследователям сократить содержание в устройстве таких металлов как платина, родий, палладий и других ценных

компонентов.

При всех выгодных характеристиках новый катализатор с технологией FLAD достойно справляется с задачей очистки выхлопных газов и вскоре покажет себя в Lexus LC 500, куда он будет устанавливаться с конца текущего года.

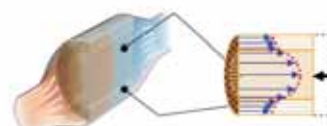
Структура катализатора

Обычный катализатор



Поток выхлопных газов концентрируется в центральной части катализатора.

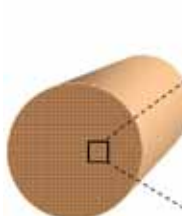
Новый катализатор



Использование ячеек разной плотности позволяет распределить поток газов более равномерно. За счет этого длина катализатора уменьшена на 20%.

Структура катализатора

Обычный катализатор



Канал выхлопных газов

Ячейка

Новый катализатор

Керамическое основание

Более высокая плотность ячеек

Низкая плотность ячеек

Тонкий слой каталитического материала

Компания Delphi разработала высокопроизводительный автомобильный радар ближнего действия (Short Range Radar, SRR), который предназначен для сканирования пространства вокруг автомобиля.

Суть новой разработки заключается в возможности радара функционировать с высоким пространственным разрешением и охватом в радиусе до 80 м на частоте 76 ГГц, в то время как традиционные устройства работают на частоте 24 ГГц и не точно отражают данные о конфигурации предметов.

Новый радар значительно облегчит труд разработчиков



SRR

Радар Delphi обеспечивает высокоточное сканирование пространства вокруг автомобиля



БОЛЕЕ ЗОРКИЙ РАДАР – ЗАЛОГ БЕЗОПАСНОСТИ

систем автономного управления транспортом, так как им важно иметь точные данные о размерах, положении и контурах различных объектов вокруг автомобиля — как движущихся, так и статичных.

Радар может обнаруживать объекты в «слепых зонах», предупреждать о риске столкновения спереди и сбоку, содействовать в перестроении и при торможении.

НОВЫЙ CASTROL MAGNATEC STOP-START: ИДЕАЛЬНАЯ ЗАЩИТА В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ

Высокая интенсивность движения на городских дорогах стала нормой современной жизни: количество автомобилей растет с каждым годом, и все чаще они вынуждены работать в режиме стоп-старт. Это ведет не только к увеличению общего количества циклов ускорений и торможений, но и к более длительным периодам работы двигателя на холостом ходу – в наиболее неблагоприятном для него режиме. Эксплуатация автомобиля в плотном городском трафике увеличивает степень износа металлических деталей: специалисты Castrol, понимая разрушительные последствия режима стоп-старт, стремятся создать дополнительную защиту двигателя в экстремальных условиях работы.

На основе данных навигационной компании TomTom в Castrol составляют Castrol MAGNATEC STOP-START INDEX – рейтинг городов, замеряющий среднее количество циклов стоп-старт при движении на автомобиле и позволяющий сделать вывод о необходимости использовать Castrol MAGNATEC STOP-START. Компания собирает данные о 50 городах и представляет уникальную объективную информацию об интенсивности и плотности движения. Чем выше в рейтинге Castrol MAGNATEC STOP-START INDEX котируется город, тем больше двигатель автомобиля на его улицах подвержен износу в результате работы в режиме стоп-старт и, соответственно, нуждается в надежной защите. Castrol рекомендует использовать моторное масло с дополнительной защитой при результате, превышающем 18 000 циклов стоп-старт в год.

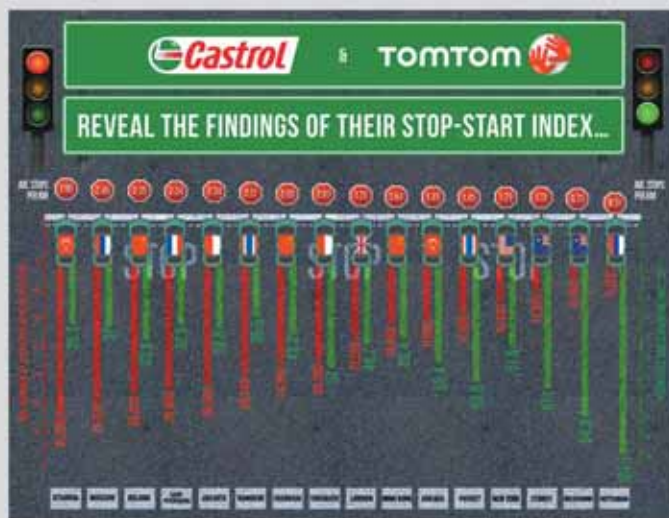
Новое моторное масло Castrol MAGNATEC STOP-START содержит молекулы, которые притягиваются к деталям двигателя и образуют самовосстанавливающийся слой. Даже когда молекулы срываются с деталей в процессе работы двигателя, на их место мгновенно устремляются другие, восстанавливая защитную пленку и обеспечивая двигателю максимальную безопасность на всех стадиях цикла стоп-старт. По результатам последнего отраслевого теста уровень защиты двигателя, обеспеченный моторным маслом Castrol MAGNATEC STOP-START, превосходит на 20% требования самых жестких стандартов автопроизводителей*. Castrol MAGNATEC STOP-START защищает двигатель от износа с первой секунды пуска и на всем протяжении пути – каждый раз, когда вы нажимаете на педаль акселератора.

Моторное масло Castrol MAGNATEC STOP-START содержит уникальные молекулы, которые:

- удерживаются на деталях двигателя, когда обычное масло стекает в поддон картера;
- формируют самовосстанавливающийся слой для защиты на всех этапах работы двигателя в режиме стоп-старт;
- снижают износ во время эксплуатации автомобиля с частыми остановками (стоп-старт), что подтверждено отраслевым тестом.

*По данным теста OM646 LA

Компания Castrol представляет новое моторное масло Castrol MAGNATEC STOP-START с улучшенными свойствами, созданное для максимально эффективной работы в условиях современного мегаполиса. Это масло специально предназначено для усиленной защиты двигателя от износа в городском режиме – с повторяющимися циклами стоп-старт.





Марат Шотбаев
- директор компании Phaeton DC

СВЕРИТЬ ЗАПРОСЫ С ВОЗМОЖНОСТЯМИ

В июне в сфере казахстанского автобизнеса ожидается значимое мероприятие. В столичном бизнес-центре «Корме» пройдет вторая выставка товаров для автомобилей и автосервисов Phaeton Expo. В преддверии этого мероприятия наш корреспондент встретился с директором компании Phaeton DC Маратом Шотбаевым и попросил его ответить на ряд актуальных вопросов.

Корр.: Прежде всего позвольте узнать, насколько вы удовлетворены итогами выставки, которую компания организовывала в 2015 году в Алматы?

— Это была наша первая выставка, и, по отзывам наших поставщиков, прошла она очень хорошо. Наши ожидания она даже превзошла — в первую

очередь по числу участников, которых было более 40, а во-вторых, по числу гостей, большую часть которых составляли профессионалы, те, кто реализует автокомпоненты и материалы или работает с ними в автосервисе. Мы приглашали всех, вплоть до сотрудников АЗС. За два дня на выставке успело побывать

более 1600 посетителей.

Больше всего нас порадовало то, что поставщики выразили желание участвовать во всех наших последующих выставках.

Корр.: Однако в 2016 году вы не стали проводить выставку...

— Да, это произошло из-за сильной девальвации. Было неясно, как формировать бюджет мероприятия.

Корр.: Почему выставку в этом году решено провести в Астане?

— Южные регионы, и особенно Алматы, сильно избалованы профильными семинарами, мастер-классами, выставками и прочими мероприятиями, способствующими расширению знаний о функционале и качестве той или иной продукции автомобильной отрасли. На севере же страны такая информация в дефиците. Поэтому внимание к площадкам, где есть общение для интересующихся темой автомаркета, складывается там успешнее.

Кроме того, из Атырау, Кокшетау, Петропавловска, Усть-Каменогорска ехать в Алматы на два дня представляется многим проблематичным. Поэтому, если мы в прошлый раз провели выставку на юге, теперь нужно идти на север. Тем более что в Астане можно будет побывать на нашей выставке, да еще и посетить Expo 2017. И потом, Астана — красивый город, это наша столица!

Корр.: Как вы думаете, в Астане выставка соберет больше гостей, чем прошедшая в Алматы?

— Мы ожидаем более 2000 посетителей, и это, как и в Алматы, будут в основном профессионалы. Экспозиция разместится в центре столицы, поэтому мы ожидаем увидеть и автолюбителей. Вход — свободный.

Корр.: Каким будет формат выставки? Какие активности ожидают гостей?

— У каждого производителя-поставщика будет индивидуальный стенд, на котором представитель компании поставщика сможет напрямую пообщаться с потребителем. В ходе двухдневной выставки участники с удовольствием ответят на многие вопросы, интересующие наших клиентов — представителей розничной торговли и автосервисов.

Эта выставка в отличие от



Phaeton Expo 2015

других проводится не для построения бизнес-контрактов, а для расширения кругозора, получения новых знаний и полезной информации из первых уст.

К сожалению, мы не сможем привезти в Астану тот «автосалон», который демонстрировали на выставке в южной столице. Везти туда дорогие редкие автомобили технически непросто. Зато будет проводиться обучение — в основном на стендах, под это планируется выделить два-три конференц-зала.

Участники по опыту прошлой

выставки знают, какой интерес у посетителей вызывают различные практические демонстрации, конкурсы, упражнения по диагностике неисправностей и викторины. Поэтому, конечно, в этот раз они тоже будут проводиться. Даже, как я думаю, в еще большем количестве.

Корр.: Будет ли проведен в этом году форум?

— Мы решили отказаться от практики проведения форума, так как прямая цель этого мероприятия заключается в обмене вопросами и ответами от компетентных лиц. Но практика

проведения нами двух таких мероприятий показывает, что собравшиеся в массе своей не задают вопросов. Видимо, из стеснения, а может быть, потому, что они привыкли иметь дело «один на один» — с автомобилем на СТО или клиентом в магазине. Поэтому мы решили трансформировать форум в формат круглых столов. Но будем ли мы их включать в работу выставки, пока думаем.

Корр.: Кто из именитых брендов уже подтвердил свое участие?

— Это BOSCH, ZF, Ferdinand Bilstein, Denso, CTR, Mann Filter, SONAX, Gates, Blue Print, OSRAM, Elring Klinger и еще много других компаний. Всего около 40 поставщиков.

Корр.: Существует ли в вашей деятельности какая-то государственная поддержка?

— Нет. И моя принципиальная позиция всегда была категоричной — частный бизнес должен рассчитывать исключительно на собственные силы.

Когда за этой поддержкой обращаются? В тяжелом материальном положении, в нестабильной политической ситуации или же в случае неуверенности в своих возможностях и способностях.



Phaeton Expo 2015

ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ



Phaeton Expo 2015

У нас с этим проблем нет, все 13 лет существования компании за поддержкой к государству мы не обращались. Если говорить об организации выставки, то она проводится за счет рекламных бюджетов наших поставщиков и наших средств.

Корр.: Такие масштабные мероприятия сейчас готовятся и проводятся специальными компаниями. Вы обращаетесь к ним за помощью?

— Лучше нас такую выставку не подготовит и не проведет ни одна выставочная компания, потому что только мы в деталях знаем всю специфику и нужды наших партнеров-поставщиков. Наша команда имеет хороший опыт, мы в 2015 году сами сумели обеспечить все ключевые позиции, наладить обратную связь, реагирование на все запросы.

Мы привлекаем только узких специалистов — ведущего, компании, организующие питание, аниматоров и клининговую службу. Остальное делаем самостоятельно.

Корр.: Чего в концепции выставки больше — вашей прямой выгоды или альтруизма, работы на перспективу, на развитие культуры автомобильного сервиса?

— Никаких новых контактов мы от выставки по большому счету не ждем. С теми, с кем нам нужно было сотрудничать, мы работаем уже много лет. С клиентами дело обстоит примерно так же, хотя, возможно кто-то еще добавится.

Цель проведения выставок — в продвижении популярности брендов среди профессионалов, занятых в сфере оборота автокомпонентов и автосервиса. Чем больше они будут общаться с производителями и поставщиками, тем больше у них будет знаний о том, что они приобретают и продают конечному потребителю, автовладельцу.

После такого общения сервисмены увереннее общаются с клиентами, могут отстаивать свою точку зрения, полагаясь на информацию, полученную непосредственно от представителя бренда, из первых рук.

Во-вторых, поставщики в общении с клиентами тоже получают некоторую картину. Для них также важно иметь данные не только от дистрибьютора, так как они имеют собственные предположения, они видят, где и что работает, а где не работает, понимают особенности рынков разных стран. Понимают, что рынок автозапчастей в Казахстане кардинально отличается от украинского, например, где 70% товара реализуется через сервисы. У нас же 80% продается через рынки и магазины. Они видят насколько велико здесь влияние Китая в части нелегально завезенного товара.

Соответственно, когда они это видят, к ним приходит понимание приемлемого диапазона цен на казахстанском рынке. А он намного ниже, чем в России или Беларуси. С нами можно сравнить, наверное, только

Кыргызстан, где уровень покупательской способности тоже невысок, еще ниже, чем у нас.

Многие крупные компании-производители имеют представительства в Москве. И они, имея общий взгляд на российский рынок, транслируют свое понимание на Казахстан, который не защищен от свирепствующих нелегальных поставок из Китая.

В общении с казахстанскими сервисменами поставщики понимают, почему некоторые товарные группы не пользуются у нас спросом, а другие, наоборот, требуют усиления. Они понимают, какие сегментные ценовые ниши приемлемы для нашего рынка. Мы ведь как дистрибьютор не продаем запчасти как таковые, мы не держим их в руках, а больше удовлетворяем спрос на товарные позиции. Розничные же торговцы открывают коробки, показывают детали, рассказывают, как нужно их устанавливать и почему деталь может сломаться. Любой розничный продавец знает о запчастях в разы больше, чем дистрибьютор.

Кстати, поставщики тоже ведь работают с прайс-листами и контрактами, они могут даже не знать, как выглядит запчасть, которую продают контейнерами. Поэтому так важно организовывать встречи производителей с потребителями.

Корр.: Благодарю за ваши пояснения и желаю успеха в проведении предстоящего мероприятия. ■



Компания MAHLE — глобальный поставщик высококачественных деталей для автомобильной и моторостроительной промышленности, который является одним из самых больших игроков автомобильной промышленности в мире.

MAHLE: ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ



ИСТОРИЯ

Штаб-квартира MAHLE находится в Штутгарте, именно там, где в 1920 году в небольшой экспериментальной мастерской началась история бренда. Двое

братьев, Эрнст и Герман Мале, внесли значительный вклад в машиностроение, начав производство автомобильных поршней из легкого сплава. Позже более чем удачным нововведением стали фильтры, благодаря которым двигатели могли служить дольше. Производство активно развивалось. Знаковым для компании был 1938 год, когда братья Мале закрепили за собой права на компанию и разделили обязанности по управлению. С тех пор концерн стал называться MAHLE KG, тогда же был создан логотип, сохранивший свой изначальный вид и по сей день. После Второй мировой войны новым местом для развития была выбрана Южная Америка, где когда-то маленькое, начатое с нуля производство вскоре стало ведущим на материке.

В 1970 году MAHLE Group отпраздновала 50-летие. За эти годы мир менялся, и компания развивалась, опережая время. Разработки MAHLE оказали сильное влияние на автомобилестроение. Пройдя путь от инженеров экспериментальной мастерской до глав огромного концерна, братья Мале остались верны своим принципам, которые завещали и своим последователям, покидая руководящие посты в 1971 году.

MAHLE СЕГОДНЯ

На данный момент в MAHLE Group входит три крупных объединения — MAHLE GmbH, KNECHT Filter Group и MWP Mahle — J. Witzemann. И направления деятельности концерна распределены в соответствии с этими объединениями: MAHLE GmbH занимается исследованиями и изготовлением поршневых групп и компонентов двигателей, KNECHT Filter Group — разработкой и изготовлением фильтров, MWP Mahle — J. Witzemann — системой привода клапанов.

MAHLE имеет свои научно-исследовательские центры в Штутгарте, Детройте, Сан-Паулу и Токио — именно там, где сосредоточены крупные заказчики. Опытно-конструкторские разработки играют для фирмы MAHLE центральную роль. Главная задача — освоение технологий, которые способствуют улучшению параметров двигателя внутреннего сгорания.

www.a-master.kz

ПРОДУКЦИЯ

Самым крупным направлением работы концерна является производство комплектующих деталей для легкового и грузового автотранспорта. MAHLE может предложить своим клиентам топливные, масляные, салонные, воздушные фильтры, масляные насосы, поршневые системы, цилиндры и детали двигателя, коленчатые и распределительные валы, клапаны, системы управления клапанами, системы подачи и подготовки воздуха, регуляторы давления топлива, компрессоры кондиционеров. На рынок с успехом внедряются турбонагнетатели MAHLE, детали для карьерной, дорожной, строительной и водно-моторной техники Clevite. В прошлом году покупателям стала доступна продукция Letrica, ассортимент которой включает стартеры и генераторы, а также детали двигателя под торговой маркой IZUMI. Каждая группа товаров включает в себя десятки разновидностей деталей, способных удовлетворить самые современные требования к устройству и работе автомобиля.



«МАЛЕ РУС»

MAHLE пользуется особой популярностью на европейском рынке. Сеть MAHLE Aftermarket обеспечивает обслуживание клиентов из 28 европейских стран и в своем развитии не останавливается на достигнутом. Так, в 2014 году в России открылось подразделение MAHLE Aftermarket — ООО «МАЛЕ РУС». Открытие логистического центра «МАЛЕ РУС» стало знаковым событием для развития бизнеса концерна MAHLE на рынке стран Таможенного союза: России, Беларуси и Казахстана. Наличие российского логистического центра позволяет существенно облегчить жизнь клиентов, так как значительно сократилось время ожидания необходимых деталей и исчезла необходимость таможенного оформления при закупках. На данный момент компания твердо стоит на ногах, более 70 российских дистрибьюторов безоговорочно доверяют оригинальному качеству продукции MAHLE, и работа по развитию не стоит на месте!

На базе учебного центра компании Phaeton DC в конце марта в Алматы состоялся технический теоретический семинар по устройству и обслуживанию автомобильной системы кондиционирования, который провел представитель российского офиса компании Nissens Артур Нигматуллин.

ПРОСТО О СЛОЖНОМ СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

Прежде всего ведущий сказал несколько слов об истории компании Nissens, которая была основана Юлиусом Ниссенсом в 1921 году и занималась в ту пору ремонтом автомобильных радиаторов. Когда производство автомобилей стало массовым, глава компании решил, что производить радиаторы выгоднее, чем их ремонтировать. Налаженное дело он передал сыну, тот в свою очередь — своему сыну и в настоящее время у руля стоит представитель четвертого поколения этого семейного бизнеса Алан Ниссен вместе со своим отцом Кнудом.

Компания имеет два отдела — промышленный и автомобильный. Первый занимается выпуском теплообменников для ветрогенераторов и турбин. В Скандинавских странах компания обеспечивает этой продукцией около 70% рынка. Автомобильный отдел производит запчасти на рынок автомаркета для двух систем — охлаждения двигателя и кондиционирования. Конвейерных поставок практически нет. Почему был выбран такой путь? Дело вовсе не в том, что продукция Nissens не удовлетворяет запросы по качеству. Просто компании, работающие с поставками на конвейер, неизбежно сталкиваются с проблемой контроля и регулирования собственных запасов, ведь там существует прямая зависимость от потребностей автопроизводителя. В том же случае, когда производство работает на автомаркет, точно известно, в какой месяц года и сколько артикулов должно быть на складе. Таким образом Nissens в срок выполняет годовые заказы по России и Казахстану на 95–97%.

В части систем охлаждения компания производит радиаторы, интеркулеры, турбокомпрессоры, масляные радиаторы. Причем по интеркулерам и масляным радиаторам в компании наблюдают нарастающий спрос, который в год увеличивается на 30–40%. Для систем кондиционирования производятся конденсоры, испарители, осушители и с 2013 года — компрессоры, компания довела число позиций артикула до 500. Этот продукт выпускается как для легкового, так и для грузового транспорта. Компрессоры заправлены маслом и в упаковке имеют адаптеры.

Конденсоры выборочно проверяются на герметичность с помощью гелия, радиаторы также выборочно тестируются в закрытом состоянии подачи давления при погружении в воду. Также компания выпускает салонные вентиляторы и вентиляторы отопительной системы.

Интересно, что краска, которой в Nissens

Артур Нигматуллин
- представитель российского
офиса компании Nissens



покрывают конденсоры для защиты их от коррозии, изначально была черной, но теперь — серебристая. А все дело в том, что клиенты возвращали конденсоры, сетуя на то, что в оригинале у них якобы стояли алюминиевые, а Nissens предлагает стальной.

К новому конденсору в комплекте прилагается арматура для установки — фитинги и уплотнительные кольца. Почему это важно? Потому что мастер, не нашедший этих деталей, может подвергнуться соблазну поставить детали, уже бывшие в употреблении.

Целостность системы зависит от составляющих

Как известно, система кондиционирования в автомобиле необходима для понижения температуры в салоне, а также очистки и осушения воздуха. Ее вполне можно рассматривать и как элемент обеспечения безопасного вождения, так как в некомфортной обстановке водитель быстрее утомляется, происходит снижение внимания, наступает сонливость.

От чего же зависит исправное функционирование системы кондиционирования? От штатной работы электросети автомобиля, передачи крутящего момента от двигателя к компрессору, от качественной смазки и качественного хладагента, от исправной работы модуля управления кондиционером и различных датчиков, а также вентиляторов и штатно работающих элементов контура — конденсора, компрессора, испарителя, фильтра-осушителя. Нужно помнить, что неправильное функционирование какого-либо из этих элементов неизбежно приведет к выходу из строя всей системы.

Существует два типа контуров системы кондиционирования — с расширительным клапаном и расширительной трубкой, который еще называют контуром с аккумулятором-осушителем. Такой контур устанавливался на теперь уже устаревших моделях



Volvo, Saab и Volkswagen 90-х годов выпуска. Сейчас более распространено применение контура с расширительным клапаном, поэтому в ходе семинара большее внимание было уделено именно этой конструкции, тем более что существенных различий в этих двух системах нет. Оба типа контуров работают при одинаковых давлениях и температурах.

Для каждого из двух контуров есть двойные системы, которые устанавливаются там, где мы видим большой объем салона, в таких автомобилях, как, например, Ford Explorer, лимузины или автобусы. В двойных контурах присутствуют два испарителя, два салонных вентилятора и возможность отключать один из контуров, когда не требуется охлаждение дальней от водителя зоны.

Сейчас широко применяются два хладагента — R-134a и R-1234YF, причём второй из названных хладагентов пришел на смену первому и на 99% вытеснил его.

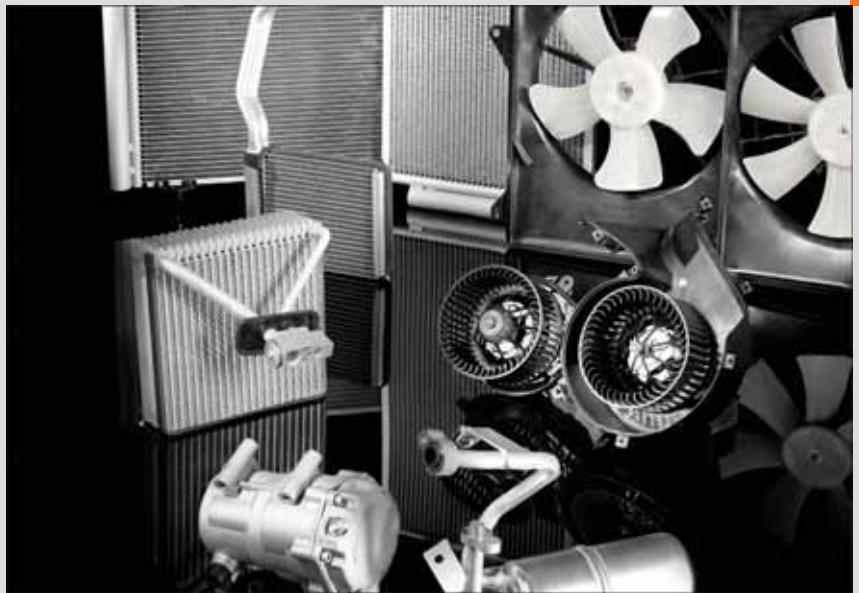
Как работает система

Компрессор, имеющий привод от двигателя внутреннего сгорания (ДВС), сжимает хладагент. При сжатии нарастает давление, и температура на выходе из компрессора достигает 60–90 градусов Цельсия. Набор температуры выше этих значений выведет компрессор из строя, так как масло, также работающее в нем, потеряет рабочие характеристики.

Далее хладагент нагнетается в конденсор, где происходит его конденсация и снижение температуры на 15–40 градусов. Если конденсор понижает температуру на 50 градусов, это должно навести мастера на подозрение, что в системе из-за закупорки затруднена циркуляция хладагента. Если же перепад температуры, наоборот, меньше 15 градусов, скорее всего, поверхность конденсора загрязнена листьями, насекомыми и прочим мусором. Таким образом, наблюдение за разностью температур является одним из основных инструментов диагноста.

Вентилятор системы кондиционирования, как мы знаем, работает на нескольких скоростях. Он управляется резистором либо блоком управления по показателям давления или температуры. Во французских автомобилях управление вентиляторами базируется на резисторах, которые выгорают на крайних скоростях, и тогда не хватает обдува для конденсора, система выключается.

При жалобах клиента на неработающий кондиционер стоит



проверить вентилятор на всех скоростях.

Фильтр-осушитель помимо тех функций, о которых говорит само его название, выполняет еще и роль хранилища хладагента. И чем выше температура на улице, тем меньше хладагента будет в фильтре-осушителе работающей системы кондиционирования.

Есть определенная зависимость

температуры от давления, и хладагент в газообразном состоянии будет стремиться к 0 градусам Цельсия при давлении 1,93 бара. Инженеры рассчитали систему таким образом, чтобы температура в испарителе была не ниже 0 градусов и проходящий через него окружающий воздух отдавал тепло трубкам и пластинам. Конденсирующаяся влага

РЕКЛАМА



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!
www.sobek.kz

Оборудование и инструмент для АВТОСЕРВИСА





**Спецодежда
и защитная
обувь**







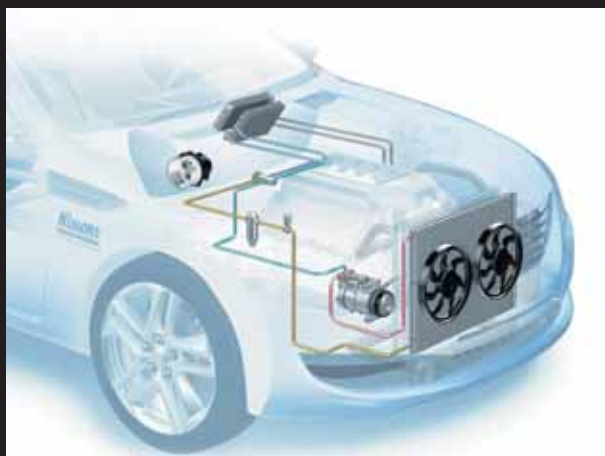
ТОО «СОБЕК-Сервис»
РК, г. Алматы, пр. Суюнбая, 465В
Тел./факс: (727) 252 99 05, 252 93 17
e-mail: info@sobek.kz

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

КОМПРЕССОР — СЕРДЦЕ СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

Он сжимает хладагент и запускает циркуляцию. Первый компрессор был установлен в 1946 году в США на «Бьюике». Для того чтобы запустить систему кондиционирования, водителю приходилось выходить из автомобиля и надевать ремень на шкив компрессора. Затем были придуманы электромагнитные муфты, с помощью которых крутящий момент от двигателя передавался на шкив с наклонным диском и поршнями, сжимавшими хладагент. С тех пор прошло уже много лет, но поршневой тип компрессора остался самым распространенным. Наряду с ним существуют также роторно-лопастные и спиральные компрессоры. Первый из названных типов компрессоров применялся на небольших автомобилях, он весьма распространен на малолитражках Nissan начала 2000-х годов. Спиральные компрессоры более производительны, чем роторно-лопастные, но очень чувствительны к загрязнению.

Самые продуктивные — поршневые компрессоры. Чем выше обороты двигателя, тем больше сжатого хладагента и тем эффективнее работает поршневая система. Получается, что поршневой компрессор — устройство продуктивное, но крайне энергозатратное, на его работу уходит около 3–5 л. с. мощности двигателя. Поэтому инженеры придумали такой инструмент, как изменяемый рабочий объем компрессора, а также



ввели изменяемый наклон диска с поршнями. Угол меняется от 2 до 45 градусов, соответственно регулируется и производительность компрессора. Но беда в том, что клапан, регулирующий давление в системе, а следовательно, и наклон диска, иногда заклинивает в открытом либо закрытом положении. Постоянно открытый клапан дает перемерзание хладагента и закупорку испарителя конденсатом. Если клапан заклинивает в закрытом положении, наклон диска ограничивается минимальным углом и система работает с наименьшей производительностью, не обеспечивая остывание салона.

выводится через дренажную трубку, а в салон поступает очищенный, охлажденный и осушенный воздух.

Как правило, компрессор сжимает хладагент, который поступает в газообразном состоянии. Но существует и такой компрессор, который может сжимать хладагент как в газообразном, так и в жидком состоянии.

С помощью манометра легко установить, что если наблюдается давление выше нормы в области нагнетания, существует закупорка в конденсоре. Если же давление ниже нормы, необходимо искать утечку.

Для системы кондиционирования критичными факторами являются герметичность системы, чистота, хорошая смазка и целостность электропроводки. Необходимо заметить, что чем дороже автомобиль, тем больше в электрической схеме системы кондиционирования будет предохранителей, и наоборот. Например, в Hyundai I-30 вообще нет никаких выключателей.

По прошествии продолжительного времени после выключения системы кондиционирования давление в ней выравнивается — как в области высокого, так и низкого давления наблюдается 4–6 бар.

Конденсор устанавливается в

автомобиле перед радиатором, в связи с чем он первым страдает от фронтальных ударов. Поэтому производители автомобилей премиум-класса наделяют свои конденсоры большим количеством трубок, так сказать, обеспечивая определенный запас прочности: в том случае, если часть трубок перестанет функционировать, система все равно будет работать с достаточной производительностью. Утилитарные же марки и модели наделяются конденсорами с минимально необходимым количеством трубок. Поэтому отсутствие или замытие нескольких пластин, скорее всего, не будет критично для системы кондиционирования Mercedes, но для Opel окажется губительным.

Датчик температуры, как правило, устанавливается под передним бампером автомобиля, он включает систему.

При неполадках в работе кондиционера необходимо помнить о проверке данного датчика по сопротивлению — оно должно составлять 220–240 Ом при температуре 20–27 градусов Цельсия.

Компьютеризация, все больше распространяющаяся в автомобилестроении, затронула и систему кондиционирования. Появились электронные и электромагнитные клапаны

управления компрессором.

Современный блок управления системы кондиционирования получает сигналы от различных датчиков — давления, температуры, скорости вращения вентиляторов и даже уровня радиационной активности Солнца. В зависимости от их показаний блок выстраивает соответствующий режим работы.

Последние модели автомобилей все чаще оснащаются электромагнитной муфтой, которая позволяет отключать компрессор в зимнее время. Нюанс этого решения заключается в том, что, запустив систему весной или летом, можно увидеть на приборной панели сообщение об ошибке. Мастер меняет компрессор, промывает контур, направляет ее и так далее, но ошибка не исчезает, а система кондиционирования не запускается. В этом случае необходимо очистить электромагнитный клапан, удалить ошибку и перезапустить систему. Описанный здесь прецедент характерен для автомобилей немецких марок.

Работоспособность электромагнитной муфты компрессора тестируется подачей рабочего напряжения. При этом прижимная пластина должна сомкнуться. Расстояние между шкивом и прижимной пластиной в норме должно быть от 0,4



до 1 мм. Сопротивление на разъеме в норме должно быть от 3,5—4,5 Ом для 12-вольтовой системы и 13,5—15 Ом — для 24-вольтовой.

В компрессорах с электромагнитным клапаном применяется шкив с демпфером-ограничителем. Это два элемента, вставляемых один в другой и служащих для гашения скачков крутящего момента от двигателя. Необходимо иметь в виду, что конструкций данного узла может быть множество, в некоторых применяется разрушающийся элемент, который самоликвидируется при нагрузке от 80 до 120 Н/м и сберегает тем самым остальное навесное оборудование и двигатель.

Обгонную муфту рекомендуется менять каждые 80—120 тыс. км. У многих производителей обгонная муфта и компрессор продаются по отдельности, но некоторые продают их в комплекте, чтобы в сервисе не сэкономили, устанавливая новое оборудование со старыми деталями.

Есть нюансы...

В гибридном автомобиле двигатель внутреннего сгорания часто пребывает в отключенном состоянии, а в электромобилях, в

отличие от машин с ДВС, получить тепло от двигателя и вовсе невозможно. Как же быть в этом случае системе кондиционирования, которая привязана к оборотам двигателя?

Для гибридов и электромобилей придумали компрессоры закрытого типа — без контактов с внешней средой. Они лишены шкивов, электромагнитной муфты, сальников и уплотнений. В них работает компрессор с электромотором на 380 В, питающийся от высоковольтной батареи. Это позволило конструкторам размещать компрессор в любой части автомобиля. Он достаточно надежен, в системе присутствует то же давление, что и в механическом компрессоре, но электрические компрессоры еще достаточно дороги. Проверяется такой компрессор нагрузочным тестером, осциллографом или сканером. И кстати, система кондиционирования в электромобилях производит еще и тепло, работая как отопитель.

Несколько практических шагов

Проверка системы кондиционирования начинается с

осмотра компонентов на предмет обнаружения очевидных механических повреждений, прослушивания работающего кондиционера, отслеживания показателей температуры и давления через сервисные порты.

С помощью так называемого сервисного цилиндра можно визуально оценить чистоту смеси хладагента и масла. Важно понять, заправлялся ли в систему автомобиля, приехавшего на обслуживание, ультрафиолетовый краситель. Обнаружить это можно, осветив ультрафиолетовой лампой колпачки компрессора. Утечки также обнаруживаются при помощи этой лампы.

Красители бывают двух видов — на основе спирта и на основе масла. Стоит, конечно, предпочесть второй, так как он не вредит системе, полностью растворяясь в масле. Заливать краситель нужно только тогда, когда его в системе нет, и строго в соответствии с рекомендациями автопроизводителя. При этом нужно иметь в виду, что на рынке сейчас есть красители в концентрированном виде.

Перед заменой компрессора рекомендуется промыть систему,



ВЫСТАВКА

ТОВАРОВ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ И АВТОСЕРВИСОВ

16-17 июня 2017

Разделы выставки:

- Запасные части для легковых автомобилей;
- Смазочные материалы;
- Спец.жидкости и автохимия;
- Диагностическое оборудование;

Место проведения:

Республика Казахстан, г. Астана,
Выставочный комплекс «Корме»

Программа выставки:

- Презентация актуальных тенденций, технологий и инновационных разработок;
- Посещение стендов, общение с иностранными поставщиками;
- Участие в семинарах и тренингах, организованных поставщиками;
- Анонс результатов акций компаний, вручение призов, объявление победителей;
- Лотереи и розыгрыши ценных призов;

**Phaeton Expo - площадка для открытого диалога
между производителем и клиентом**

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС

предварительно слив хладагент и масло. Ни в коем случае нельзя промывать компрессор. Вместе с заменяемым компрессором ставятся новый расширительный клапан и фильтр. Конденсор и испаритель промыть нужно, если это возможно, но иногда засорение вымыть из них никак не получается, тогда тоже требуется замена.

Эффективный способ очистки системы — промывка хладагентом, который позволяет проводить эту процедуру даже без заправочной станции. Однако в идеале, чтобы смыть закоксованные загрязнения, стоит промыть систему специальным составом с помощью соответствующего оборудования.

Для промывки хладагентом потребуются один пустой баллон и один с хладагентом, а также диагностический цилиндр, нагревательный пояс, шланги и адаптеры.

Нужно снять компрессор и расширительный клапан, установить вместо них адаптеры, снять гидроосушитель и подключить нагревательный пояс, затем вакуумировать контур и пустой баллон. Хладагент под нагревом будет набирать давление и в течение 4–5 минут проходить по контуру системы, оставаясь вместе с грязью в пустом баллоне.

Зона риска

При демонтаже и установке оборудования системы кондиционирования мастер, не использующий динамометрический ключ, может раздавить некоторые детали. Стоит помнить, что засорение конденсора приводит к повышению давления и температуры в системе, масло начинает перегорать, возникает закупорка в расширительном клапане и отсутствует вакуумирование.

После обслуживания система обязательно должна промываться, устанавливаются новый фильтр-осушитель и расширительная трубка. Расширительный клапан, если он исправен, можно после промывки установить прежний.

Необходимо помнить:
достаточно 10 минут подержать фильтр-осушитель со снятыми защитными колпачками, чтобы он напитался атмосферной влагой и стал практически бесполезным.

Поэтому снимать колпачки нужно непосредственно перед установкой в очищенную систему. Затем можно провести вакуумирование и закачку хладагента.

Ни один герметик для системы кондиционирования не был одобрен автопроизводителем.

Поэтому, если поставщик оборудования видит герметик в заказе-наряде, он вправе отказать в гарантии.

Следует соблюдать дозирование хладагента, потому что к неисправностям может привести как недолив его, так и перелив.

Система кондиционирования может не работать по причине нарушения целостности электропроводки и размыкания контактов.

Механические компрессоры с электронным клапаном имеют алюминиевые поршни с тефлоновым покрытием, которое без качественной смазки крошится и попадает в систему, забивая все ее элементы.

Расширительная трубка или расширительный клапан имеют, как правило, определенное сечение, хотя недавно стали применять расширительные трубки с изменяемым сечением. Расширители служат для преобразования жидкого хладагента в газ.

Фильтр-осушитель выполняет в системе защитную функцию, удаляя влагу и загрязнения. Его желательно менять раз в два года, а приобретая, следить за целостностью его упаковки и наличием колпачков. В фильтре работает фильтрующий слой и шарики силикагеля. Восстановлению отработавший фильтр не подлежит, так как удалить из него накопленную влагу невозможно. Иногда фильтр-осушитель можно заменить отдельно, иногда — только вместе с конденсором, такой вариант практикует, в частности, Toyota.

Ни у одного автопроизводителя, кроме Tesla, нет регламента по замене фильтра-осушителя. Связано такое исключительное положение с тем, что в электромобиле система работает как на охлаждение, так и на обогрев. В автомобилях Tesla менять фильтр-осушитель рекомендуется через 40 тыс. км пробега, иначе машина снимается с гарантии.

Испаритель служит для передачи тепла от проходящего через него воздуха хладагенту. От расширительного клапана хладагент поступает в испаритель как в газообразном состоянии, так и в жидком, на выходе же он пребывает только в виде газа. Испарители бывают спиральные и параллельно-поточные, но вне зависимости от конструкции это всегда благоприятная среда для размножения вирусов, грибков и бактерий. Именно этот фактор

является критичным для частой заболеваемости от включенного кондиционера, поэтому очень важно содержать испаритель в чистоте.

Дезинфекция системы кондиционирования с заменой салонных фильтров должна производиться как минимум дважды в год — весной и осенью. Летом, когда испаритель может плотно забиться тополиным пухом, также может быть произведена очистка с заменой фильтров.

Существуют разные типы хладагентов. На смену самым распространенным из них сейчас приходит углекислый газ, который удобен тем, что его можно производить где угодно, он экологичен, не воспламеняется, но требует гораздо большего давления в системе, а значит, иного масла, другого компрессора и так далее. Экологи подсчитали коэффициент влияния хладагентов на окружающую среду, в том числе и на озоновый слой. У «фреонового» хладагента этот коэффициент равен 10 890, а у одного из новейших — 1430, то есть разница семикратная!

Масло в системе кондиционирования служит для смазывания контактирующих подвижных частей, переноса загрязнений к фильтру и охлаждения. Расположение масла в системе выглядит примерно так: половина находится в компрессоре, пятая часть — в испарителе, остальное количество — в конденсоре, фильтре-осушителе и в других элементах системы. Масло растворяется в хладагенте и протекает по всему контуру.

Нужно иметь в виду, что масла для системы кондиционирования различаются по вязкости, гигроскопичности, токопроводности и рабочим свойствам. Поэтому подбирать их нужно, сверяясь с каталогами, тем более что ряд масел не терпит смешивания с другими образцами, расслаивается и приводит к закупоркам конденсора, испарителя и фильтра-осушителя.

Для гибридных и электрических автомобилей предназначено диэлектрическое масло, которое ни в коем случае нельзя смешивать с маслами для автомобилей с ДВС во избежание короткого замыкания.

В год исправная герметичная система кондиционирования неизбежно теряет около 20 граммов хладагента и 2–3 грамма масла, поэтому раз в два года нужно пополнять эти потери.



ПРОФЕССИОНАЛАМ АВТОСЕРВИСА



МАСТЕР-КЛАСС

МОНТАЖ ПНЕВМОПРУЖИН НА ЗАДНЕЙ ОСИ МОДЕЛЕЙ MERCEDES-BENZ E-CLASS (W211, S211)

При профессиональном монтаже пневмопружин на задней оси моделей Mercedes-Benz, W211 (с системой пневмоподвески Airmatic DC) и S211 (с и без системы Airmatic DC) важно установить пружину под правильным углом наклона к рычагу подвески.

Для этого нужно точно соблюсти размеры расстояний от основания корпуса пружины до рычага подвески: 19 мм с внутренней стороны наклона и 36 мм с наружной стороны наклона. (Смотрите оригинальную монтажную инструкцию и рис. 1).

Пневмопружина должна стоять параллельно амортизатору.

Расстояние от рычага до основания корпуса пружины: «а» — внутренний размер — 19 мм, «б» — наружный размер — 36 мм.



рис. 1



Чтобы упростить задачу мастерам и предупредить возможность ошибки при установке

пневмопружин, BILSTEIN предлагает специальный инструмент под номером E4-XK0-Z024A00.

Простой и удобный в использовании инструмент BILSTEIN включен в комплект поставки с пневмопружинами: **40-07614** и **40-076621** — для E-класса (W211, S211); **40-116402** и **40-116419** — для E-класса (S211 с системой Airmatic); **40-076638** — для E-класса (S211 без Airmatic DC); **40-076676** и **40-076683** — только для моделей AMG.



Полную подборку видеоинструкций по ремонту пневмоподвесок смотрите на канале платформы YouTube.

Напомним, что подбирать амортизаторы рекомендуется по оригинальному онлайн-каталогу производителя на сайте www.bilstein.com, а заказывать — у официальных дистрибьюторов BILSTEIN.

www.a-master.kz





Компания DAV собрала специалистов алматинского автосервиса на двухдневный продуктовый семинар своего нового партнера — немецкой компании CTP GmbH & ProTec Deutschland.

НЕ ВСЕ ПРИСАДКИ ОДИНАКОВЫ

Как сказал во вступительном слове менеджер по развитию восточного рынка CTP GmbH & Pro Tec Deutschland, технический консультант Оуссейни Савадого (Ousseyni Sawadogo), основным направлением деятельности компании является производство сервисных средств для станций технического обслуживания. Компания CTP была образована в 1988 году и на сегодняшний день представлена более чем в 100 странах мира. В ассортименте — средства для промывки двигателя, радиатора, топливной системы, а также средства, предназначенные для улучшения или стабилизации работы двигателя.

Большинство автолюбителей и профессионалов знают такие средства под более распространенным и одиозным именем — присадки. Отношение к ним далеко не однозначное, но скорее негативное. Поэтому

некоторые пояснения ведущим семинара пришлось дать собравшимся в самом начале занятия.

— Да, добавлять в свежее масло присадку всегда было табу. И я согласен с тем, что любое из масел является с точки зрения его производителя продуктом самодостаточным, — сказал соведущий семинара российский представитель бренда PRO TEC Александр Красавцев. — Но нужно ведь понимать, что масло стареет и теряет свои рабочие характеристики, а кроме того, и режимы эксплуатации автомобилей могут сильно различаться. В сервисной книжке, кстати, об этом говорится, но не все помнят, что нужно в нее заглянуть. Различные режимы по-разному сказываются на ресурсе масла, а оно теряет свои свойства, стареет. Поэтому если автолюбитель исправно меняет масло, то присадки ему не

нужны. Однако практика показывает, что, как правило, сроки замен отодвигаются за горизонт. Ну а если уж решил экономить, тогда нужно компенсировать потери другими средствами.

Первый день семинара был полностью посвящен знакомству с продуктами PRO TEC. Причем процесс этот не ограничился разглядыванием этикеток, а обернулся нешуточной экспериментальной деятельностью с постановкой химических и физических опытов, фиксированием реальных результатов работы средств.

Сразу стоит заметить, что ведущие представили лишь основные позиции из широкого ассортимента компании. По словам представителей CTP GmbH & Pro Tec Deutschland, все средства имеют сертификат TUF, подтверждающий их рабочие характеристики и безопасность для окружающей среды.

Вместе с маслом

Как известно, моторное масло смазывает, охлаждает, промывает и уплотняет систему. То есть надежды на него в связи с этим широким функционалом возлагаются немалые. Теперь давайте представим ситуацию, когда водитель, недавно

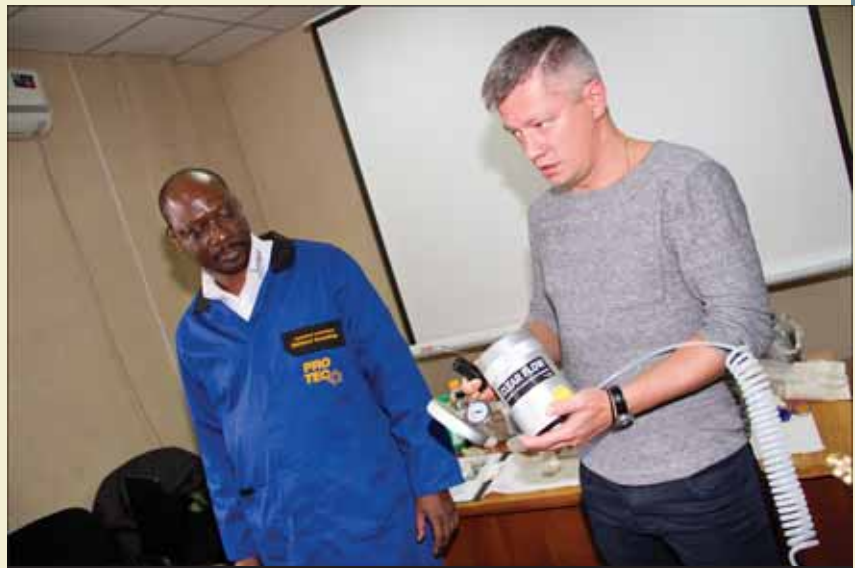


поменявший масло в двигателе, достает щуп и видит на нем потемневшее масло. Что он может подумать? Что ему не полностью заменили старое масло на новое или не поменяли фильтр. Больше он на этот пункт замены не придет. А дело может быть просто в том, что перед заменой масла систему не промыли, ведь как бы тщательно ни сливали старое масло, часть его все равно останется в двигателе.

Бывает, что автолюбитель решает залить после дешевого масла дорогое. Через некоторое время обнаруживает, что двигатель стал работать не лучше, а хуже. Автолюбитель возмущается, качественный дорогой продукт в его глазах теряет репутацию. И все опять же происходит потому, что хорошее масло смыло застарелые проблемы и запустило их в оборот.

Поэтому для СТО или ПЗМ неизбежным должно стать правило заливать новое масло только в чистый двигатель, тогда оно надолго сохранит свои рабочие свойства. Помимо этого стоит иметь в виду, что в новом автомобиле интервал замены масла длиннее, чем в старом. В Германии, например, чем старше автомобиль, тем чаще он проходит технический осмотр.

Несмотря на то что имеющиеся средства рекомендованы автопроизводителями, в среде автолюбителей существует стойкое предубеждение против промывки двигателя, сформировавшееся, видимо, тем, что после промывки отвалившиеся куски шлама и грязи в последующем могут



Аппарат для промывки топливных форсунок. Применяется для очистки топливных форсунок бензиновых и дизельных двигателей, а также систем подачи воздуха (дроссельная заслонка, впускной коллектор, впускные/выпускные клапана, камера сгорания, клапан EGR).

забить масляные трубопроводы или может проявиться течь масла, так как частицы грязи порой служат дополнительным уплотнением к прокладкам.

Компания СТР предлагает сервисам средство для промывки Engine flush. Оно продается в упаковке по 375 мл и 5 л. Как объяснил ведущий семинара, особенность средства заключается в том, что оно эффективно растворяет возникшие загрязнения, осмоления и коксование в смазочной системе, на поршневых кольцах и цилиндрах, а также нейтрализует вредные для металла кислоты. За счет восстановления вязкости масла оно «реанимирует» уплотняющие характеристики, а значит, выравнивает компрессию в цилиндрах.

Для того чтобы убедить собравшихся в заявленном эффекте, ведущие провели химический эксперимент, в результате которого было продемонстрировано, как смытое средством Engine flush загрязнение растворилось в нем без видимой взвеси и осадка. В пробирке же, где применялось конкурирующее средство, на дно выпал плотный осадок. Очевидно, что в пробирках результат выглядит довольно условным, так как в реальных условиях в двигателе, например, существуют еще такие факторы, как давление, трение и температура. Как пояснили ведущие семинара, убедиться, что средство работает, можно и просто замерив компрессию в двигателе до применения средства и после его применения, не меняя масла.

Средство предназначено как для бензиновых, так и для дизельных двигателей и работающих на газе. Его рекомендуется применять каждый раз при замене масла.

Вперемешку с топливом

Откуда в топливной системе появляется вода? Это конденсат, образующийся из воздуха, который постепенно заполняет то пространство бака, которое освобождается от сжигаемого двигателем топлива.

Попадая в топливо, вода не смешивается с ним, а занимает положение внизу. Удаление влаги из топливной системы представляется задачей трудоемкой и длительной. Для



МАСТЕР-КЛАСС

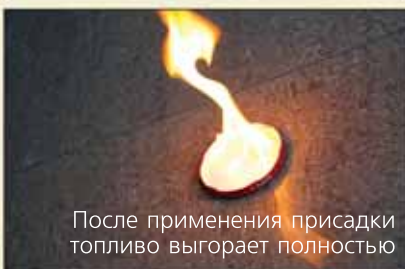
МАСТЕР-КЛАСС



Результат работы присадки Fuel Line Cleaner



Так работают присадки на основе спирта



После применения присадки топливо выгорает полностью

упрощения процедуры компания СТР предлагает средство Fuel Line Cleaner. Оно заливается до заправки, после чего бак заполняется топливом. Средство позволяет интегрировать воду в топливо, таким образом выводя ее из бака. Процедуру рекомендуется проводить при каждом плановом ТО.

Подобные средства, встраивающие воду в топливо, существуют давно, однако, как заверили представители СТР, основным действующим веществом в большинстве средств является спирт. Поэтому, чтобы

наглядно продемонстрировать различия в работе презентуемого средства с его аналогами, в пробирке смешали сначала воду и бензин, затем добавили немного спирта. В статичном состоянии все три жидкости лежали в пробирке отдельными слоями, так как обладали различной плотностью. При взбалтывании вещества перемешались, превратившись в мутную жидкость. Оставив эту пробирку в покое, в другой топливо и воду смешали со средством Fuel Line Cleaner. После взбалтывания образовалась



стабильная жидкость, выглядящая как эмульсия. Через некоторое время во второй пробирке смесь не изменилась, а в первой пробирке снова образовалось три слоя, такое положение выглядит угрожающе для топливной системы.

По мнению разработчика, средство Fuel Line Cleaner эффективно модифицирует конденсат в топливной системе автомобиля от бака до камеры сгорания, а кроме того, удаляет загрязнение и нагары, попутно образуя защитный слой от коррозии и ржавчины. Как заявляет производитель, средство не содержит спирта и компонентов, разрушающих катализаторы и турбокомпрессоры.

Смесь, содержащую топливо, воду и присадку, в ходе эксперимента подожгли, и она сгорела без остатка. Согласно комментариям ведущих семинара, у конкурентов компании тоже есть подобные средства, но если Fuel Line Cleaner решает сразу две задачи — удаляет воду из топлива и очищает систему, то другие производители решают эти вопросы двумя разными продуктами. Эксперимент показал также, что средство Fuel Line Cleaner очищает и фильтр. Упаковка емкостью 375 мл предназначена для топливного бака до 80 л.

Есть в ассортименте компании подобное средство и для дизельных двигателей с системой впрыска топлива Common Rail. Оно называется Common Rail diesel System Clean & Protect. Помимо всех перечисленных выше свойств оно, как заверяют представители компании, разрушает водяные пузырьки в дизельном топливе, препятствует появлению продуктов окисления и росту числа микроорганизмов, обеспечивает оптимальное распыление топлива и увеличивает КПД двигателя. Средство адресовано всем типам дизельных двигателей, в том числе с турбонаддувом. Упаковки в 375 мл достаточно для 80 л дизельного топлива.

В содружестве с хладагентом

Еще одно средство, которое было представлено на семинаре, предназначается для очистки системы охлаждения. Оно называется Radiator Oil Cleaner.



Даже из названия понятно, что его роль заключается в удалении маслянистых отложений, вызванных, например, дефектом прокладки головки блока цилиндров, а также в удалении из системы осадка от охлаждающей жидкости и накипи.

Производитель уверяет, что применение средства вернет оптимальную производительность клапанам, термостатам и водяным насосам автомобиля. Использовать Radiator Oil Cleaner можно во всех замкнутых

системах охлаждения, а после применения и слива необходимо промыть систему дистиллированной водой. Упаковки в 375 мл достаточно для 5–10 л рабочего объема.

Один на один с трением

Средство, по мнению его производителя, обеспечивающее минимальный коэффициент трения, вышло «на сцену» семинара под завывание стенда, на котором уже проявили свои качества некое моторное масло и присадка от конкурирующего производителя. Излишне говорить, что когда из баллончика с названием Nano Engine Protect & Seal ведущий брызнул на ось, даже максимальная нагрузка ей была нипочем. Шток с грузилами, лежащий на оси, не оставил на ней даже царапины, в то время как в опытах с маслом и конкурирующей присадкой были и остановки мотора, и критичные механические повреждения.

Со слов представителей СТР, секрет успеха представленного ими модификатора трения заключается в выстраивании между трущимися поверхностями высокоактивного нанобарьера, который в практическом применении обеспечивает антифрикционный эффект при холодном пуске двигателя, снижение шумности в его работе,

увеличение КПД и срока службы.

Nano Engine Protect & Seal, безусловно, может пригодиться в аварийном режиме смазки, он совместим со всеми маслами. По мнению производителя, средство может использоваться в коробках передач и дифференциалах.

Прослушав теоретико-экспериментальную часть семинара, специалисты автосервиса сравнили увиденное и услышанное с имеющимся у них богатым опытом. И даже если химические опыты показались кому-то чудом, то технический склад мышления настаивал на том, что к чудесам нужно относиться осторожно. Во всяком случае, не полагаться на них целиком.

Впрочем, представители компании СТР GmbH & ProTec Deutschland тоже не позиционировали указанные выше средства как панацею от всех и всяческих проблем, настаивая на том, что PRO TEC — это лишь средства ухода за автомобилем.

Во второй день семинара состоялись практические занятия, где сотрудники сервисных станций увидели работу представленных средств в реальных условиях, на автомобилях.



PARTS-MALL

№1 в КОРЕЕ

Поставщик Автозапчастей



- Фильтр (воздушный/ масляный/ топливный/салонный)
- Подшипник
- Тормозные колодки
- Тормозные колодки для барабанов
- Амортизатор
- Подвеска/ Рулевое/ Резина
- Радиатор/ Конденсор/ Вентилятор
- Компрессор кондиционера
- Прокладка головки двигателя
- Кабель (Зажигания/ Функционирования/ Зажигания)
- Электрические детали (Генератор/ Стартер/ Компоненты)
- Набор насоса (Водяной/ Топливный)
- Поршень
- Ротор диска
- Комплект сцепления
- Ремкомплект ГРМ
- Топливоподаватель
- Газовая пружина
- Молдинг

TecDoc
создано для клиентов

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

Best of
Excellence
kotra

Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность