

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#4 (4)-2015

АВТ МАСТЕР



www.a-master.kz



Photo Gates ©2015

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ НОМЕРА:

Новости автобизнеса | Выставка Phaeton Expo | Завод Nissan в Сандерленде | Высокие технологии | Актуальные вакансии в сфере автобизнеса, анонс семинаров | Правильно меняем колодки | Новинки автозапчастей и инструмента | Все о впрыске | Обзор шинного оборудования | Статистика продаж автодилеров Казахстана | Второй автомобильный форум РК

Astonish®

...премиуми қарестба!



**АВТОКОСМЕТИКА
ПРЕМИАЛЬНОГО
КАЧЕСТВА ИЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ**



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В КАЗАХСТАНЕ - ТОО "ЭЛЕВИТ-КАЗАХСТАН"
г. Алматы, пр. Суюнбая 66-В офис 301. Тел.: (727) 382-16-14, 382-20-62 E-mail: adm@elevit.kz

www.elevit.kz

Журнал «Автомастер» 4(4)-2015

Собственник и издатель
— ТОО «Нувэль Казахстан»

Журнал зарегистрирован в Агентстве Республики Казахстан по связи и информации. Свидетельство: №14625-Ж от 11.11.2014 г.

Редакция:
г. Алматы, ул. Сарсенбаева, 7.
Главный редактор — Саблин Дмитрий

Связь с редакцией:
+7 727 296-98-09
info@a-master.kz
Тираж — 3000 экземпляров

Обозреватели и авторы номера:
Андрей Сафонов;
Илья Фарбер;
Сергей Камнев;
Серик Туленов;
Эдуард Кричевский;
Михаил Логинов.

Эксперты номера:
Компания Seiken;
Паршаков В. Д. — технический директор
ТОО «СОБЕК-СЕРВИС».

Рекламный отдел:
Республика Казахстан, г. Алматы, ул.
Попова, 19, оф. 304.

Связь с рекламным отделом:
+7 727 260-85-27 (Алесья)

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

Отдел распространения:
+7 727 271-54-33 (Николай)
Журнал распространяется на платной и бесплатной основе.

Если Ваш бизнес связан с автомобилями или автосервисом и Вы заинтересованы в том, чтобы получать наш журнал бесплатно, пришлите заявку на e-mail: info@a-master.kz. Бесплатная доставка осуществляется в пределах г. Алматы.

Отпечатано в типографии Pride Print РК, г. Алматы, ул. Мирзояна, 13-15, тел. (727) 378-7747.

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных статей, рекламных модулей и качество рекламируемых товаров/услуг. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. Ответственность за использование фотоматериала в рекламных статьях несет рекламодатель. Перепечатка материалов в печатной прессе разрешена со ссылкой "...по материалам журнала "Автомастер" (www.a-master.kz). В сети Интернет перепечатка разрешена только при условии сохранения активной ссылки на источник: «...по материалам журнала «АВТОМАСТЕР». Название журнала должно включать гиперссылку на www.a-master.kz

ЖУРНАЛ "АВТОМАСТЕР" #4 (4)-2015

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

	6-11
12-16	
	20-22
24	
	26-29
30	
	32-35
36-41	
	44-48

Более сорока интереснейших стендов было представлено на выставке «Phaeton Expo», проходившей 19 — 20 июня в Алматы. Свои экспозиции представили такие известные бренды, как Bosch, Bilstein Group, Gates, KYB, OSRAM и многие другие.

В нашей рубрике, рассказывающей о выдающихся заводах мира мы расскажем о заводе Nissan в Великобритании — самом крупном предприятии в автомобильной истории этой страны. Завод работает на северо-востоке Англии.

Конструкция автомобилей меняется с каждым днём, однако, наиважнейшей частью этой конструкции является тормозная система. Совместно со специалистами компании Seiken мы подготовили материал, рассказывающий о правильном обслуживании тормозной системы.

Замена катализатора может стать одним из наиболее проблемных моментов в работе станции технического обслуживания. Существуют некоторые нюансы, требующие особого внимания. Они настолько важны, что мы позволили себе назвать их правилами.

Представляем вашему вниманию обзор наиболее значимых новинок на рынке автозапчастей.

Новый автоматический стенд Bosch EPS 118 подходит для проверки дизельных пьезоэлектрических и электромагнитных инжекторов системы Common Rail всех основных производителей и дает возможность приступить к ремонту без значительных затрат.

Довольно подробно рассмотрев технологию непосредственного впрыска, мы установили, что, несмотря на все свои достоинства, системы прямого впрыска слишком сложны, дороги и способны надежно работать только на очень качественном топливе.

Для замены или ремонта покрышки, как и для последующей балансировки колеса, сегодня требуется довольно серьезное, далеко не дешевое оборудование, а также немалый набор приспособлений и инструментов.

В середине июня в Алматы состоялся Второй автомобильный форум, организованный членом Европейской ассоциации поставщиков автозапчастей — крупнейшей дистрибьюторской компанией Phaeton DC, работающей на рынке автозапчастей более десяти лет.

**ПОСЕТИТЕ
НАШ САЙТ**

Новости от производителей автозапчастей, инструмента и расходных материалов

Новости на рынке специализированного инструмента и оборудования

Информация о проводимых акциях, презентациях, семинарах

На сайте публикуются открытые вакансии в сфере автобизнеса

Статистика продаж официальных дилеров

Мастер-классы для работников автосервиса



**ТВОЙ ЛИЧНЫЙ НАВИГАТОР
В МИРЕ АВТОБИЗНЕСА**

НОВОСТИ

НОВОСТИ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОТИВ ПИРАТОВ

Компания Gates — ведущий производитель систем ременного привода — решила утроить усилия в помощи специалистам сервиса и розничных продаж для распознавания подлинности ремней ГРМ торговой марки Gates.

Дело не только в том, что подделка продукции вредит имиджу бренда, главное, что ее фальсифицирование ставит под угрозу здоровье и жизнь многих людей, поскольку может привести к травмам водителей, их

пассажиров, а также автомехаников.

С июля текущего года компания стала присваивать каждой упаковке ремней ГРМ Power Grip уникальный 14-значный буквенно-цифровой код. Новые этикетки дают возможность проверить продукцию тремя способами благодаря тройной защитной маркировке.

Код можно ввести на сайте gates.com/original для подтверждения подлинности товара или отсканировать QR-код, который тоже поможет понять, подделка перед вами или оригинальный

продукт. Правда, для этого необходимо установить специальные приложения на смартфон или иметь

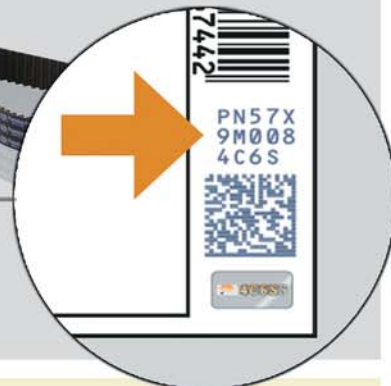


Photo: Gates ©2015

сканер штрихкодов.

Не последнее место в ряду мер против фальсификаций занимает

голографическая наклейка PrioSpot. Ее трудно подделать, поскольку несколько защитных элементов формируют неповторимый визуальный образ наклейки, позволяя легко определить подлинность товара.



СДЕЛКА СОСТОЯЛАСЬ

NGK Spark Plug приобрел американского поставщика автокомпонентов — Wells Manufacturing, одного из старейших американских производителей автокомплектующих. Покупка обошлась японской компании в \$257,5 млн.

Основанная более 100 лет назад Wells Manufacturing располагается в штате

Висконсин и производит обширный перечень различных моделей роторов, катушек зажигания, модулей управления, датчиков, наборов проводов и кабелей, а также компоненты осветительных приборов, выключатели, узлы топливной системы и регуляторы напряжения. Продукция компании используется в производстве автомобилей, судов,

внедорожной техники, а также в других отраслях тяжелой промышленности. Оборот компании по итогам 2014 года составил 222 млн долларов США. Интерес NGK Spark Plug к покупке Wells Manufacturing объясняется не только тем, что последняя занимала одну из лидирующих позиций на американском рынке автозапчастей, но и активным ростом ее продаж за пределами США.

В NGK Spark Plug ожидают, что приобретение Wells Manufacturing даст значительный синергетический эффект. Прежде всего, номенклатура запчастей, выпускаемых американской компанией, органично дополнит продуктовую линейку NGK/NTK. А для Wells Manufacturing союз с глобальным японским производителем свечей зажигания предоставит доступ к всемирной сети продаж NGK Spark Plug.

В Казахстане стартовали продажи Renault Logan, Sandero и Sandero Stepway с новой роботизированной пятиступенчатой коробкой передач Easy'R.

В комплектации с двигателем 1,6 л (82 л. с.) роботизированная коробка передач доступна по цене 90 000 тенге. Она позволяет легко и быстро парковаться и трогаться на уклоне.

Робот предлагает сбалансированный режим переключения передач, имеет специальную функцию ECO для оптимизации среднего расхода топлива до 6,9 л/100 км.

Для того чтобы сделать переключения передач максимально плавными и комфортными, для водителя в Easy'R были изменены передаточные числа всех пяти ступеней.

РОБОТ ПРОСТ И ДОСТУПЕН





УМНО, НАДЕЖНО, ЭКОНОМИЧНО

Хорошая новость для автомобилистов, купивших охранное оборудование с функцией автозапуска: модуль временного отключения штатного иммобилайзера StarLine F1 теперь можно приобрести как дополнительное оборудование.

Для автозапуска двигателя требуется разрешение от штатного иммобилайзера автомобиля. При

включении автозапуска StarLine F1 отправляет иммобилайзеру закодированную информацию, получив которую, устройство разрешает запуск двигателя. StarLine F1 – совместная разработка инженеров НПО СтарЛайн и Fortin-Россия. В модуле при установке реализуется функция автоматического распознавания модели автомобиля.



Photo StarLine ©2015

SKF И VOLKSWAGEN В МЕКСИКЕ

Узлы подшипников для VW Golf VII, как предусматривалось ранее компанией SKF, теперь будут изготавливать и в Мексике.

Для Volkswagen Golf VII компания SKF поставляет также подшипники амортизаторов системы «Макферсон», произведенные в городе Пуэбла (Мексика). Сотрудничество в Мексике дополняет существующее взаимодействие двух компаний в Европе и Азии: в этих регионах производство

Golf VII уже комплектуется SKF.

Мексиканский завод компании SKF находится в одном городе с производственным комплексом VW. Благодаря географической близости удается оперативно реализовывать даже весьма срочные заказы. Кроме того, исключаются негативное воздействие на окружающую среду и длинные транспортные маршруты.

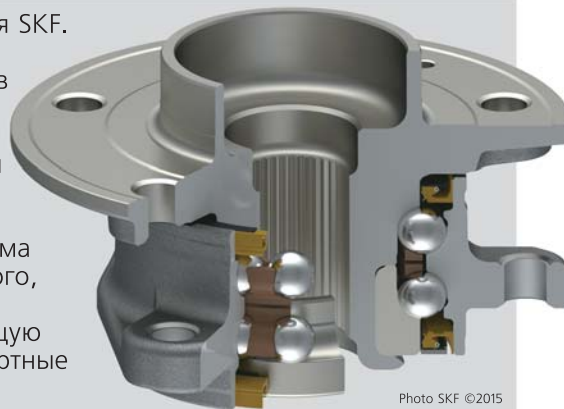


Photo SKF ©2015

КИТАЙ ИНВЕСТИРУЕТ В АВТОПРОМ КАЗАХСТАНА

В рамках стратегического партнерства и в соответствии с планами казахстанско-китайского сотрудничества в области индустриализации и инвестиций в проекты с высокой степенью проработки между производственной площадкой «СарыаркаАвтоПром», входящей в ГК AllurGroup, и China National Vehicles Import

and Export Corporation, входящей в China National Machinery IMP & EXP CORP (СМС), в начале июля был подписан первый контракт.

Подписали соглашение Ву И, генеральный директор компании China National Vehicles Import and Export Corporation, и Роберт Ли, председатель Правления группы компаний

«AllurGroup». Торжественная церемония состоялась в присутствии вице-президента СМС Ли Гуо Хуа и председателя совета директоров, одного из учредителей AllurGroup, Андрея Лаврентьева.

По условиям сотрудничества компания СМС будет осуществлять финансирование китайских проектов на костанайском заводе. Совместно с экспортным агентством Китая компания планирует расширение линейки китайских автомобильных брендов на казахстанском рынке. Запуск производства автомобилей запланирован уже на осень 2015 года. Будет осуществляться DKD, то есть крупноузловая сборка, с последующим переходом на СКД (мелкоузловая сборка). Стоимость проекта на первоначальном этапе оценивается более чем в 4 млн долларов США.

В рамках сотрудничества AllurGroup и СМС намерены развивать не только производство автомобилей, но и отрасль автокомпонентов.



Photo AllurAuto ©2015

НОВОСТИ

НОВОСТИ

ВАЗ ГОТОВ, А ИНФРАСТРУКТУРА НЕТ



Photo VAZ ©2015

Ограниченную партию Largus с газобаллонным оборудованием выпустит LADA. Проект запущен в рамках инициативы правительства Российской Федерации по развитию автомобильного транспорта, работающего на газомоторном топливе. «АвтоВАЗ готов выпускать автомобили, работающие на

природном газе. Мы можем оснащать соответствующим оборудованием все модели LADA», — заявил президент ОАО «АвтоВАЗ» Бу Инге Андерссон. Однако необходимо еще решить задачи, связанные с развитием инфраструктуры заправочных комплексов и снижением стоимости газобаллонного оборудования. ■

BOSCH ЗАБОТИТСЯ О БЕЗОПАСНОСТИ

Компания Bosch начала производство автомобильных систем на новом заводе в Самарской области. Открытие завода знаменует новый этап в реализации долгосрочной стратегии Bosch, нацеленной на локализацию производства непосредственно в регионе.

завод будет выпускать ABS и ESP — системы, предназначенные для автомобилей российской сборки.

«Мы уверены, что массовое оснащение транспортных средств такими устройствами существенно снизит уровень аварийности на российских дорогах», — отметил Кристиан Шнайдер, генеральный директор завода. ■



Photo BOSCH ©2015

Несмотря на непростой экономический климат, концепция концерна Nokian Tyres очередную раз подтвердила свою жизнестойкость. Компания опубликовала результаты работы за первое полугодие 2015 года, в том числе и по развитию сети шинных центров Vianor.

Сеть расширилась с открытием 35 центров на ключевых для Nokian Tyres рынках, включая 2

шинных центра в Казахстане. На сегодня Vianor объединяет 197 шинных центров в Финляндии, Швеции, Норвегии, США, Швейцарии и России. 1193 шинных центра являются партнерскими, то есть работают по франчайзингу.

Продолжается и постепенное изменение операционной модели сети Vianor: от продаж шин до комплексного автосервиса. В

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В СЕТЬ!



Фото "Автомастер" ©2015

Финляндии и странах Скандинавии была

приобретена 61 автомастерская. ■

Компания Philips представила новые светодиодные противотуманные лампы X-treme Vision для последних популярных моделей автомобилей.

Лампы обеспечивают яркий белый свет 6000K, который прекрасно «сотрудничает» с цветом ксенона и светодиодных фар, а также ламп накаливания.

Philips X-treme Vision легко заменяются, впрочем, производитель уверяет, что

С НИМИ ТЫ И В ТУМАНЕ НЕ ЕЖИК

они могут служить более 10 лет. Технология гарантирует, что свет, излучаемый LED-противотуманными фарами, направлен на дорогу, а не в глаза встречных водителей.

Светодиодные противотуманки сделаны с дизайном AirFlux, что обеспечивает им постоянное охлаждение, высочайшее качество света и, кроме того, продлевает срок службы. ■



Photo Philips ©2015



Эту почетную награду, учрежденную в 2005 году, получают предприятия и организации Содружества независимых государств, работающие в различных сферах экономической деятельности, которым удалось создать надежную репутацию и получить признание в своем регионе благодаря качеству продукции и услуг, реализации духа предпринимательства, креативности и использованию новых технологий.

Философия программы Европейского гран-при за качество состоит в разрушении барьеров как реальных, так и мнимых с целью развития бизнеса и благоприятных социальных взаимоотношений. Организаторы проекта считают, что такого рода программы очень актуальны и важны, особенно во времена нестабильной политической ситуации в Европе.

Критерии отбора зависят от номинаций, которых более сорока, но в любом случае они основаны на объективности и честности показателей, на достоверности и разнообразии источников информации. Назовем некоторые из таких критериев:

- рост объема производства качественных товаров или услуг;
- высокая эффективность системы управления персоналом и социальной ответственности работодателя, надежность социальных гарантий сотрудникам;
- хорошая репутация и признание в своем регионе за качество продукции и применение передовых технологий;
- положительные результаты внедрения инновационных технологий.

В некоторых номинациях большую роль играют не столько экономические показатели, не всегда, к сожалению, объективно отражающие реальность, а, скорее, оригинальность идеи и качество реализованного проекта, уникальность производства, самобытность и преемственность традиций. В определенной мере учитывается факт лидерства компаний в рамках признанных государственных и региональных конкурсов.

Оргкомитет Европейского гран-при за качество состоит из лиц, компетентных в различных сферах экономики. Председателем выбран Ги Метан — депутат парламента, президент Верховного совета кантона Женевы (2009 — 2010 гг.), директор швейцарского пресс-клуба и Торгово-промышленной палаты

ВМЕСТЕ С НАГРАДОЙ – ВЫСОКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



Деловой авторитет управляющего звена казахстанской компании Valtec Asia в июне 2015 года был признан на европейском уровне. Швейцарское Агентство содействия промышленности и новым технологиям (ОПИ), Объединенная торгово-промышленная палата Швейцарии – СНГ и Фонд поддержки инвестиционных проектов EMA INVEST удостоили компанию Valtec Asia Европейским гран-при за качество.

Швейцария — Россия — Казахстан — страны СНГ.

На церемонии награждения в этом году присутствовали представители 10 фирм из Казахстана, в основном строительных компаний, были также представители здравоохранения и образования, торговли и сферы услуг.

Юлия Бондарева, директор по продажам компании Valtec Asia, рассказала о получении высокой европейской награды: «В компании применяют наиболее передовые методы управления, достигнув высочайшего уровня продаж и оказываемых услуг. Кроме того, в течение 20 лет на отечественном рынке мы продвигаем один и тот же бренд смазочных материалов, и эта верность продукту, наверное, тоже была учтена.

В августе 2014 года наша компания в числе 100 лучших казахстанских предприятий была названа лидером отрасли. В торжественной обстановке мы получили официальную награду в Астане. Критерии были таковы: производственная политика компании, исполнение налоговых обязательств,

количество рабочих мест, развитие компании, в том числе и в регионах, в Астане и Караганде, где у нас есть филиалы. Получается, что это наша страна проложила путь к признанию наших успехов на международном уровне.

Состоявшееся награждение и признание в Европе, безусловно, приятно, но оно и ко многому обязывает! Мы стараемся «держать марку», нас ведь включили в список компаний, с которыми могут заключать договоры европейские фирмы и организации».

Статуэтку гран-при, а также памятный диплом и медаль в большом зале «Одиториум» получил директор компании Valtec Asia — Федор Омаров.

В течение пяти дней, проведенных в Женеве, гости, приглашенные на церемонию награждения, могли ознакомиться с достопримечательностями города, а также, получив возможность совмещать отдых с приятным общением, привлекали к сотрудничеству партнеров, находили потенциальных клиентов. ■

РЕПОРТАЖ: PHAETON EXPO-2015

РЕПОРТАЖ

«PHAETON EXPO» ПРЕМЬЕРА СОСТОЯЛАСЬ!



Более сорока интереснейших стендов было представлено на выставке «Phaeton Expo», проходившей 19 – 20 июня в Алматы. На территории нового офиса компании «Phaeton DC», являющегося одновременно и крупнейшим логистическим центром казахстанского автомаркета, свои экспозиции представили такие известные бренды, как Bosch, Bilstein Group, Gates, KYB, OSRAM и многие другие.

В течение двух дней выставка знакомила посетителей с широчайшим ассортиментом запасных частей для легковых и грузовых автомобилей, смазочных материалов, спецжидкостей, автохимии и диагностического

оборудования. Излишне говорить, что большинство выставочных экземпляров демонстрировало инновации и передовые технологии, применяемые в современном автопроизводстве.

Руководитель компании



Phaeton DC Марат Шотбаев, приветствуя участников и гостей выставки, не скрывал радости: «Мероприятие, к которому мы готовились более полугода, начинается! Самые теплые слова хочется сказать всем участникам выставки, всем тем, кто приехал издалека: из Европы, Японии, Кореи, из Арабских Эмиратов. Спасибо, что вы с нами! Хочется также поблагодарить команду, готовившую выставку. Встретив на своем пути шторм и шквальный ветер, эти ребята не сдавались, а упорно шли к цели. Нам придавала уверенности и сил поддержка спонсоров – компаний Elring Klinger, Continental, Bilstein group, Corteco, CTR, ZF, Denso, KYB, Lesjofors и VDO. Казахстан является очень привлекательной страной для инвесторов и поставщиков со всего мира, поскольку экономика страны последние 10 лет прогрессировала. Это позволило вырасти автомобильному парку, а значит, расширило наши возможности и перспективы. С 2004 года, когда компания начала свой путь, мы приобрели более 70 поставщиков, и сегодня у гостей выставки есть уникальный шанс поговорить с ними напрямую. Думаю, поставщики тоже сочтут полезной возможность выслушать потребителей их продукции».

Традиционную красную ленту разрезали Йенс Грейсслер, региональный представитель компании Elring Klinger, и Марат Шотбаев, официально объявив там самым об открытии экспозиции.

Журнал «Автомастер» на «Phaeton Expo» не только представлял собственный стенд, пользовавшийся, заметим, неизменным вниманием, наш корреспондент смог еще и побеседовать с гостями и участниками выставки.

Вот что рассказал представитель Bilstein Group Максим Гришаков, отвечая на наши вопросы:



— Инициатива компании «Phaeton DC» по проведению представительного делового форума, а затем и «домашней» выставки очень своевременна и интересна. Марат Шотбаев идет впереди в бизнесе автозапчастей, движется в правильном направлении, стараясь привлечь единомышленников, поэтому Bilstein Group не могла его не поддержать.

На выставке мы представляем широкую линейку продуктов трех брендов на одном из самых больших стендов. По активному участию посетителей я могу предположить, что отдача от инвестиций в данный проект будет высокой.

На казахстанском рынке нас знают, но по отдельным брендам: Febi, SWAG и Blue Print. Мы же хотели донести до клиентов информацию, что работаем не только на рынке азиатских автомобилей, но и с американскими и европейскими марками.

— Что вас удивило, порадовало или, может быть, огорчило во время выставки?

— Есть неожиданные впечатления от посетителей выставки, давая некоторые советы и рекомендации, называли конкретные артикульные номера наших продуктов. Это свидетельствовало о том, что люди приходили не просто поглазеть, они знали, о чем говорят! Приятно поразила открытость гостей выставки, их желание общаться и узнавать новое.

Полный ассортимент винтовых, газовых и спортивных пружин, а также рессоры показала на выставке компания Lesjofors. Представитель компании Николай Куров заметил: «Все пружины Lesjofors производятся в Швеции на собственном заводе в соответствии с высочайшими стандартами качества. На казахстанском рынке мы работаем четыре года и рады возможности представить свои продукты, познакомить с информационными материалами».

С просьбой поделиться впечатлениями об экспозиции корреспондент журнала обратился к представителю фирмы Bilstein Роману Романыку, который в частности сказал:

Награждение победителей акции от компании Bilstein Group



Эротичная мойка от SONAX



В рамках выставки состоялось шоу суперкаров



РЕПОРТАЖ: РНАЕТОН EXPO-2015

РЕПОРТАЖ



— Выставка нравится. Хорошая концентрация как поставщиков, так и посетителей. Здесь мы можем видеть профессионалов с обеих сторон, и поэтому получается неплохой диалог. Клиенты знают марку Bilstein, которая уже 60 лет фокусируется на разработке подвески с безупречным качеством и высокой эффективностью. Нам приятно, что казахстанские мастера уже более десяти лет работают с Bilstein и готовы сотрудничать с нами впредь. Со своей стороны мы предлагаем широкий ассортимент: от монтажных комплексов до пневмомодулей, причем с отличным соотношением «цена — качество». В этом контексте очень важно, что компания «Phaeton DC» умеет работать с премиум-брендами, с технологически сложными деталями, компонентами и оборудованием. Специалисты этой компании знают, что такое техническое сопровождение продаж.

На выставку в числе других экспонатов мы привезли элементы пневмоподвески для Mercedes. Кроме того, наш технический специалист будет проводить семинар по продуктам Bilstein для механиков.

— Насколько интересна Вам сервисная концепция «Phaeton service», которую представила компания на форуме?

— Она очень интересна, так как гарантирует компетентный подход к установке деталей нашей фирмы.

Представитель фирмы Monroe тоже поделился своими впечатлениями и рассказал о демонстрируемой ими продукции:

— Компания «Phaeton DC» является первопроходцем в проведении выставок такого формата в сфере автотранспорта. Опыт очень удачный, мы видим, как много участвует посетителей и поставщиков, какая насыщенная и интересная программа.

Нам приятно слышать слова благодарности в адрес нашего бренда. Мы привезли детали подвески, защитные комплекты, тяги, стойки, шаровые и пневмоопоры, а также амортизаторы Monroe — одного из лидеров мирового производства оригинальных запасных частей для автомобилей азиатских, европейских и



американских марок. Компания представляет инновационные решения как для автопроизводителей, так и для вторичного рынка, что делает Монгое одним из лидеров в производстве систем подвески. Продукция фирмы востребована конвейерами Volvo и Mercedes.

— Чем конкретно интересуются посетители вашего стенда?

— Так как вокруг Алматы много живописных мест, в которые бывает не всегда легко добраться, нас часто спрашивают об усиленных запасных частях, позволяющих передвигаться по бездорожью.

Представитель IHR Юрий Крыжановский сказал несколько слов о своей компании:

— Головной офис нашей компании находится в Германии, филиалы — в Европе и в Украине. У нас несколько направлений деятельности в автобизнесе: сопровождение продаж, маркетинг, анализ рынков и технический консалтинг.

На рынке Средней Азии и Казахстана компания работает более 8 лет. Когда мы начинали, наиболее востребованным направлением был поиск поставщиков и потребителей, налаживание коммуникаций, взаимодействия. Сейчас более востребован маркетинг и техническое консультирование. Благодаря тому что компания имеет разветвленную сеть, мы можем видеть специфику региональных рынков и корректировать действия наших клиентов, содействуя их дальнейшему развитию.

Представитель итальянской компании TEXA Елена Катеринская так ответила на вопрос нашего корреспондента о том, что более всего заинтересовало гостей ее стенда:

— Поскольку сезон летний, большинство посетителей проявляет интерес к системам кондиционирования. А вообще компания производит еще и диагностическое оборудование для легковых и грузовых автомобилей, мотоциклов, сельскохозяйственной и морской техники, газоанализаторы и дымомеры, а также установки кондиционирования. TEXA имеет дистрибьюторскую сеть во всем мире, филиалы в Испании, во Франции, в Англии, Германии, Польше, России, США и Японии.

Инновации, исследования и



РЕПОРТАЖ: РНАЕТОН EXPO-2015

РЕПОРТАЖ



развитие — «три кита» философии ТЕХА. С их помощью компания совершила прорыв в автодиагностике, введя удаленную диагностику с использованием видеоканала. В 2007 году компания заключила договор с поисковой системой Google, что позволяет сегодня автомобилю через электронные датчики, интегрированные в двигатель и другие системы, напрямую обмениваться данными с удаленными компьютерами.

— Вам задавали вопросы по конкретным продуктам?

— Много вопросов было по газу R1234YF, принятому к использованию по Киотскому соглашению. Ведь с 2011 года все новые автомобили должны использовать систему климатизации воздуха с этим новым типом хладагента, который признан более экологичным.

Новый газ является более сложным, и для работы с ним требуется специальное оборудование. Такую станцию на выставке показала только фирма ТЕХА — Konfort 780 BI-GAS. Это серьезное высокотехнологичное оборудование, с серьезной системой контроля и безопасности, автоматической системой очистки и диагностики. Станция может работать одновременно с двумя типами газов: R134a и R1234yf.

Люди интересовались также новым оборудованием, позволяющим перепрограммировать диагностические датчики, которые с 1 сентября 2014 года обязаны монтировать на автомобили все европейские концерны-автопроизводители.

Еще компания производит оборудование, которое записывает временные ошибки в работе автомобильных систем — своеобразный «черный ящик». К нему тоже гости выставки проявляли интерес.

— Насколько ТЕХА интересна сервисная концепция «Phaeton service»?

— Она интересует нас как возможность надежного и долговременного инвестирования. Ведь не секрет, что в цивилизованном и хорошо оснащенном автосервисе Казахстан испытывает существенный дефицит. Современные автомобили становятся все сложнее, в них все больше электроники, их уже



не в состоянии полноценно обслуживать и ремонтировать сам автолюбитель, и я думаю, что на станциях «Phaeton service» диагностическое оборудование TEXA будет очень уместно.

Об интересной новинке рассказал Станислав Кукобко, представитель корпорации Gates:

— Мы привезли весь ассортимент выпускаемой продукции. Рынок систем ременных приводов достаточно консервативен, тем не менее мы показываем здесь новый поликлиновый ремень, получивший название Micro-V Horizon. В нем применен компаунд с волокнами, ослабляющими шум. Благодаря оптимальному профилю и толщине достигается повышенная стабильность при минимальном проскальзывании ремня. Прочный полиэстеровый корд предотвращает растяжение, обеспечивая стойкость к усталостным нагрузкам. Новая конструкция ремня идеально работает на шкивах уменьшенного диаметра при небольшой длине пролета, что характерно для современных мощных и компактных двигателей.

Также нами представлены системы охлаждения и их комплектующие: термостаты, патрубки, трубки расширительных бачков.

Особый акцент мы сделали на технической литературе в помощь СТО и конечно потребителю нашей продукции. Мы привезли две технические брошюры: «Руководство по устранению неисправностей систем охлаждения» и «Руководство по устранению неисправностей приводов навесного

оборудования». В этих пособиях собрана исчерпывающая текстовая и иллюстративная информация, вплоть до вопросов для самоконтроля по усвоению темы и алгоритмов действий при той или иной поломке.

В своей практике мы уделяем немало внимания разъяснению важности правильной установки. А еще фирму хорошо знают по нашим комплектам: мы продаем ремни и ролики в одной коробке со специальным стикером по пробегу, там же находится и инструкция по установке.

Продукция корпорации поставляется практически на все автосборочные конвейеры как в Европе, так и в Азии.

— Что бы Вы назвали эксклюзивным преимуществом бренда Gates?

— Мы единственные из европейских производителей имеем каталог запасных частей и узлов для праворульных автомобилей.

— Что Вы услышали в «голосе рынка» — в вопросах гостей выставки?

— Корпорация довольно поздно вышла на казахстанский рынок, и поэтому услышать что-то мегалюбопытное мы не смогли. Многих удивило, что компания Gates — это не только ремни, но и натяжители, системы охлаждения.

В течение двух дней, пока работала выставка, желающие могли посетить офис компании «Phaeton DC»: ее двери были гостеприимно открыты для всех.

Многие из автомастеров смогли поприсутствовать на мастер-классах, проводимых техническими тренерами различных компаний, или



МНЕНИЕ:

МНЕНИЕ:

Интересно было послушать и гостей выставки. Вот что рассказал корреспонденту журнала «Автомастер» представитель компании Сергея Измайлова:

— В Талдыкоргане у нас с ноября прошлого года работает автосервис на восемь постов, а также магазин автозапчастей и оборудования. На выставке мы присутствовали два дня, и она нам очень понравилась. Много известных брендов представлено, большинство из них нам знакомо по работе, мы продаем их продукцию и устанавливаем ее на автомобили наших клиентов.

— Что кажется Вам самым сложным в работе автосервиса?

— Как сервис, начавший работать недавно, наша станция технического обслуживания остро ощущает проблему сплочения коллектива, а также его технического обучения. Еще одна проблема заключается в непонимании клиентом, что такое автосервис, люди не привыкли к тому, что СТО и магазин находятся в одном месте.

— Используете ли Вы в своей работе диагностический лист?

— Да, около месяца назад мы ввели его в практику обслуживания и скоро перейдем на ведение сервисных историй в электронном формате.

поучаствовать в профессиональных соревнованиях на стендах и показать свои умения и навыки.

Атмосферу праздника подарили мероприятию акробаты и очаровательные девушки, которые продемонстрировали неординарный подход к мойке роскошного красного «Феррари». А еще успехом пользовались «Пивной фестиваль» и лотерея с ценными призами.

Дети, пришедшие на выставку с папами и мамами, по достоинству, с визгом и пискон, оценили предоставленную в их полное распоряжение детскую площадку.

Подводя итоги, мы думаем, не будет преувеличением сказать, что каждый, кто так или иначе принял участие в выставке, приобрел что-то новое и полезное для себя. Мероприятие, значимое и масштабное, яркое и запоминающееся, деловое и комфортное, состоялось. Мы будем ждать его и в следующем году... ©



ЛЕТАТЬ РОЖДЕННЫЙ НЕ МОЖЕТ ПОЛЗАТЬ

В очередном выпуске нашей регулярной рубрики о выдающихся автозаводах мира мы расскажем о Nissan Motor Manufacturing в Великобритании (NMUK) – самом крупном и быстрорастущем предприятии в автомобильной истории этой страны. Завод работает на северо-востоке Англии и считается самым эффективным в Европе по показателям последних восьми лет. Он был основан в Сандерленде в 1984 году на 300 гектарах бывшего аэродрома. Кое-кто именно в таком удачном «месте рождения» усматривает причины его успешной деятельности: как можно не воспарить, если ты родом из авиации! Однако давайте-ка приглядимся к нему поближе...

В 1986 году с конвейера завода сошел первый Nissan Bluebird, и с этого момента в развитие предприятия было вложено более 3,5 млрд фунтов стерлингов. Сегодня на заводе трудятся более 6700 человек, а объем производства составляет около 8 млн автомобилей. Около

7% от всей потребляемой заводом энергии производится десятью ветрогенераторами. Здесь делают автомобили классов В и С, электромобили, а с 2015 года – и премиальные марки. Ожидается, что вскоре завод станет глобальным производителем бренда Infiniti,

предприятие будет еще более диверсифицированным.

В NMUK выпустили миллион автомобилей одной модели – Qashqai. Таким образом, производство Nissan в Сандерленде по праву приобрело статус завода-рекордсмена. С мая 2010 года для обеспечения потребностей рынков на первой сборочной линии (Qashqai) производство идет в три смены. Кроме того, в 2012 году в Сандерленде произвели 510572 автомобиля – это самое большое количество автомашин, выпущенных за год, и еще один рекорд в истории Великобритании.

Завод Nissan в Сандерленде в течение 15 лет подряд считался самым крупным автомобильным производителем в Великобритании и в течение 13 лет подряд – крупнейшим экспортером автомобилей. Он имеет невероятно успешную историю, а его рекордная производительность позволила



наладить выпуск новых моделей. В настоящее время с конвейеров сходят новые Nissan Qashqai и Nissan Note, а также Nissan Juke, Juke NISMO и электромобиль Nissan Leaf, с 2015 года утверждено начало выпуска Infiniti Q30.

На экспорт завод Nissan в Сандерленде выпускает 80% продукции, которая поставляется на рынки 130 стран, в том числе и в Казахстан.

Производственный процесс начинается в прессовочном цехе, затем продолжается на двух линиях. В кузовном цехе происходит сварка, после чего готовые кузова поступают в цех окраски и, наконец, в цеха установки элементов отделки кузова и шасси — цеха окончательной сборки.

Завод располагает собственным литейным производством головок блока цилиндров, цехом сборки бензиновых двигателей, цехом по выпуску мостов и компонентов подвески, оборудованием для формовки пластмассы, которая используется при изготовлении бамперов, а также производственной линией, выпускающей литий-ионные аккумуляторы для электромобилей Nissan LEAF и e-NV200.

Кузовной цех и линия второго цеха установки элементов интерьера и шасси сейчас расширяются для начала выпуска премиальных автомобилей под брендом Infiniti.

Рост производства на заводе привел к увеличению присутствия бренда Nissan на европейских рынках. В Сандерленде нашли победную формулу совершенствования производственных процессов, к тому же на заводе разработана лучшая за все время его существования модельная линейка, там работает многофункциональная команда сотрудников, воодушевленная единой целью. Результат не требует комментариев: каждый третий новый автомобиль, произведенный в Великобритании, — Nissan.

Сандерленд имеет хорошее автомобильное и железнодорожное сообщение со всеми основными областями Великобритании. Это позволяет относительно легко обеспечивать поставки 105 отдельных



РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



компонентов и узлов внутри страны, а также организовывать доукомплектование автомобилей. Вскоре глубоководный речной порт даст свободный доступ к экспортным рынкам.

Завод в Сандерленде развит высоко технически, на нем широко используются передовые образцы робототехники и компьютерно интегрированные технологии производства. Это позволяет тщательно контролировать производственный процесс и сводит количество ошибок к абсолютному минимуму.

Автоматизация может решить многие проблемы, тем не менее человеческий фактор по-прежнему остается на заводе жизненно важным. Организация эффективного производственного процесса на NMUK выразилась в разработке способа ведения дел и отношения к работе, основанных на ответственности сотрудников за каждое действие. В достижении этой цели Nissan ожидает и требует от сотрудников развития профессиональных навыков, побуждает работников принимать собственные решения, организывает взаимодействие в командах, практикует общение по открытым каналам связи, при этом отводит центральное место качеству. Открытая коммуникационная политика включает в себя ежедневные встречи лицом к лицу руководства и сотрудников. Упор на качество подразумевает, что каждый отвечает как за свою собственную работу, так и за работу коллег.

Принцип «точно в срок» диктует подходы, при которых конкретные транспортные средства и их компоненты производятся строго своевременно, чтобы удовлетворить спрос на них. Узлы перемещаются в зону финальной сборки завода только тогда, когда монтажники готовы работать с ними, компоненты тоже подаются только перед установкой, и так далее. Таким образом, потеря денежных средств, вовлеченных в дорогостоящее производство, как и пространства для складирования, сведены к минимуму.

Каждый автомобиль контролируется автоматически на всех этапах производства. Электронный паспорт, прикрепленный к шасси



транспортера, содержит полную информацию о цвете, спецификации и отделке автомобиля. Эти данные считываются в различных точках производственной линии. Когда, например, транспондер посылает сообщение производственной системе для компании, производящей кресла, об их цвете и отделке, это вызывает соответствующую реакцию: необходимое кресло производится строго по заданным критериям.

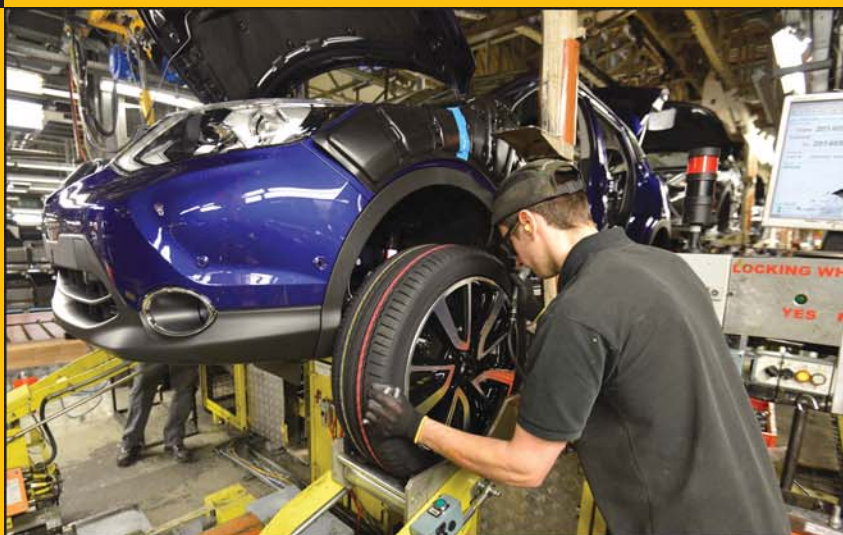
Nissan заявляет: «Мы не будем ограничиваться существующими способами производства. Мы будем постоянно добиваться улучшений во всех наших действиях». Это кредо отражает логику «кайдзен» — непрерывного улучшения качества. Японцы убеждены, что кайдзен можно применять везде и в любое время, в любом месте. Принцип может включать в себя мельчайшие изменения в повседневной рабочей практике, а также значительные трансформации в технологии производства. Обычно такие улучшения инициируются командами сотрудников, которые, собираясь вместе, делятся рационализаторскими соображениями. Практика показывает, что кайдзен может сберечь деньги, время, материалы, трудозатраты, а также улучшить качество, безопасность, условия и производительность труда.

На заводе ощущают, как важно обучать людей работать в такой высокотехнологичной отрасли и с такими сложными системами контроля качества. Учебный отдел проводит анализ потребностей в обучении, оценивает индивидуальные запросы служащих. В организации учебных программ концентрируются на пяти основных направлениях: технические разработки, например, обучение навыкам в робототехнике и электронике; личностное развитие — выявление потребностей работника и его амбиций; понимание процессов — семинары по технике безопасности, производственным операциям и так далее; навыки работы с компьютером и подготовка кадров высшей квалификации; стажер-развитие — курсы для стажеров в построении команды.



РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



Северо-восток Англии вообще может похвастаться широким спектром специализированных центров поддержки автомобильной промышленности. Это, например, «Региональный центр качества производства», «Автомобильная академия» и «Автомобильный центр передового опыта». Сам же завод является единственным глобальным тренинговым центром Nissan, расположенным не на территории Японии.

На заводе Nissan в Сандерленде предлагается множество программ для подготовки новых специалистов и повышения квалификации уже работающих сотрудников. Так, программа Nissan Skills Pledge направлена на безупречную подготовку новичков до уровня NVQ 2 — с функциональными навыками гуманитарной и математической направленности.

С начала работы завод в Сандерленде подготовил более 1000 рабочих, пришедших туда в качестве учеников. Более 100 человек, прошедших профессиональное обучение как ученики и стажеры, продолжают обучение по пятилетней программе квалификации техников обслуживания оборудования.

Компания Nissan в течение многих лет очень успешно способствовала снижению уровня безработицы в регионе благодаря проекту «Обучение будущих сотрудников», позволяющему безработным приобрести навыки, необходимые для того, чтобы снова начать зарабатывать.

Ежегодно 2500 детей в возрасте 11 — 13 лет проходят занятия на заводе Nissan в Сандерленде. Вот уже три года эта инициатива поддерживается правительственной программой «Загляни внутрь».

Как видим, высочайший уровень производительности труда на заводе Nissan в Сандерленде и соответствующее качество конечной продукции не являются случайными, и удача в данном примере сыграла ничтожную роль. Успехи автогиганта вытекают из всеобъемлющего аналитического подхода к производственному процессу. Он-то и выявляет лучших в мире людей и машин, позволяя заводу уже более 30 лет добиваться заметных успехов. ☉



ПРЫСКАЕТ УМНО И ТОЧНО

В мире постоянно развиваются технологии впрыска топлива для самых экологичных, бесшумных и эффективных дизельных двигателей. Одной из них является технология i-ART, разработанная компанией DENSO.

Инновация применяется в дизельных двигателях нового поколения. Суть ее заключается в том, что впервые в мире датчики давления устанавливаются в каждой форсунке. Это настоящий прорыв. Через 120 лет после изобретения дизельного двигателя принципиально новая технология i-ART (intelligent-Accuracy Refinement Technology) знаменует очередной этап в его эволюции.

Общеизвестно, что воспламенение топлива в дизельных двигателях происходит при попадании в камеру сгорания, где сжат воздух. Момент впрыска и количество топлива

оказывают значительное влияние на характеристики двигателя, а высокая точность управления впрыском является ключом к достижению максимальной производительности мотора.

В технологии i-ART миниатюрные датчики давления, встроенные в каждую из форсунок, отслеживают процесс впрыска, цикличность которого — до 1000 раз в секунду. Датчики с высокой точностью фиксируют изменения давления и температуры топлива во всех форсунках, поддерживая оптимальное управление подачей топлива и моментом его

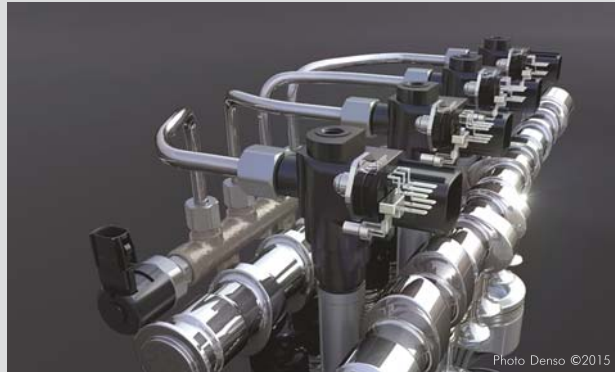


Photo Denso ©2015

впрыска. В результате двигатель работает тише, экономнее, снижается уровень выбросов вредных газов.

Интеллектуальная система впрыска оптимизирует количество впрыскиваемого топлива и момент впрыска с точностью 1/100000 секунды. За это время, например, болид Формулы-1, движущийся со скоростью 300 км/ч, проедет лишь 1 миллиметр!

Технология i-ART также может применяться в двигателях, работающих на биотопливе или других видах горючего, использующих обедненную смесь.

Сегодня технология i-ART позиционируется как главный аргумент при продаже нового экологичного двигателя Drive-E от компании Volvo, имеющего наибольшую удельную мощность и лучшую топливную экономичность в своем классе. ■

ИЗУЧАТЬ АВАРИЮ БЕЗАВАРИЙНО

Toyota внесла новый вклад в исследования безопасности транспортного средства, усовершенствовав репликацию реакций человека в виртуальном краш-тесте для модели тотальной безопасности человека THUMS — Total Human Model for Safety.

До сих пор THUMS могла имитировать изменения в позе только постфактум, после виртуального столкновения. Эти изменения от свободной до сосредоточенной позы не воспроизводит манекен и в краш-тесте

физической аварии, поэтому Toyota в новом программном обеспечении воспроизвела реакции, предваряющие столкновение.

Представьте: вы находитесь в машине и знаете, что произойдет

столкновение. Если вы водитель, то, скорее всего, вы резко нажмете на педаль тормоза и повернете рулевое колесо. Пассажир же, который в курсе, что вот-вот произойдет удар, инстинктивно примет позу, оберегающую его от внешних воздействий.

Последняя, пятая версия THUMS включает функцию моделирования поведения мышц всех, кто находится в автомобиле непосредственно перед ударом, что позволяет детально анализировать на компьютере характер и тяжесть ранений, к которым могут привести разнообразные столкновения. Это означает, что можно увеличить эффективность ремней и подушек безопасности, прочего

оборудования, а также разработать передовые интеллектуальные системы, предваряющие столкновение. Исходя из аналогий и характеристик различных частей человеческого тела от общей формы до костей и кожи, THUMS позволяет подробно анализировать род травм, которые могут возникнуть при автомобильном столкновении, вплоть до переломов и разрывов связок.

Пятую версию THUMS уже приняли на вооружение десятки автопроизводителей. Для тех, кто интересуется предысторией вопроса, Toyota начала разработку THUMS в 1997 году, первую версию запустили в 2002 году. ■

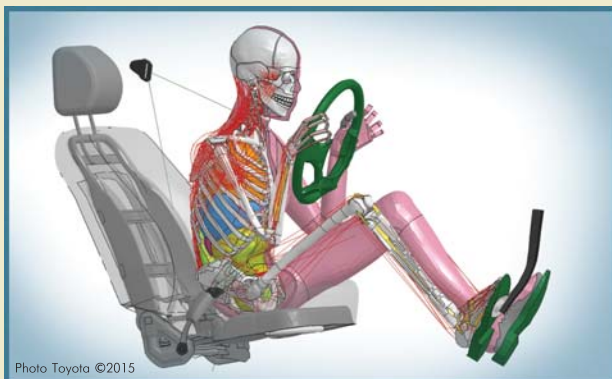


Photo Toyota ©2015

ИЩИТЕ РАБОТУ?

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ АКТУАЛЬНЫЕ ВАКАНСИИ ОТ КОМПАНИЙ ИЗ СФЕРЫ АВТОБИЗНЕСА

«Интеройл»

Шымкент: Директор филиала. Менеджер по корпоративным продажам. Региональный специалист службы безопасности.
Туркестан: Менеджер по корпоративным продажам. Начальник отдела транспортной логистики.
Кызылорда: Заведующий складом.
Тараз: Заведующий складом.
Павлодар: Региональный специалист службы безопасности.
Алматы: Старший специалист службы безопасности.
г. Алматы, ул. Фурманова, 100/2, бизнес центр "Prime" 4-этаж.
Тел.: (727) 250-26-09.
E-mail: mvs@interoil.kz

Valtec Asia

Автослесарь.
Автоэлектрик.
Тел.: (727) 271-95-30,
моб.: +7-777-779-74-75.

«Авто – Продукт»

Водитель-экспедитор в г. Алматы. Торговый представитель отдела продаж в г. Актобе.
Тел.: (727) 223-47-92, 223-46-40.

ASTRUM AUTO

Инженер по эксплуатации.
Тел.: (727) 344-10-51

«Vip Автосервис»

Мастер-приемщик.
Тел.: (727) 396-43-04, 316-07-98,
моб.: +7-701-519-28-41

«УЗАВТО Азия»

Менеджер по продаже запасных частей.
Тел.: (727) 311-52-95.

ABS Cars

Маркетолог.
Тел.: (727) 382-15-00, 382-15-02, 382-20-02

«БИПЭК АВТО»

Менеджер по продажам автомобилей в г. Тараз.
Менеджер по работе с корпоративными клиентами в г. Шымкент.
Тел.: (727) 2-555-777

ГРУППА КОМПАНИЙ СВС

Менеджер по продажам автотехники.
Тел.: (727) 312-21-33,
e-mail: pochtar.alina@cbc-group.kz

Mercur Auto

Продавец – консультант по продажам автомашин.
Начальник отдела продаж автомашин.
Рихтовщик с опытом работы.
Ученик маляра.
Резюме отправлять по факсу: +7 (727) 252-70-52, или на e-mail: d.nurzhamal@mercur.kz.

«Тойота Сити»

Автомеханик.
Специалист по продажам автомобилей.
Тел.: (727) 258-81-01

«Neocar»

Менеджер по продажам автомобилей.
Тел.: (727) 381-40-40

Autodom-T

Специалист по автосервису.
Тел.: (727) 394-57-51

«АРБ–Казахстан»

Автомеханик.
Тел.: (727) 315-01-02, 315-01-03

Kulan oil

Алматы: Product manager CVL (масла Mobil для коммерческого транспорта). Product manager IND (индустриальные масла Mobil). Junior Product manager в департамент автозапчастей. Офис-менеджер. Торговый представитель PVL (моторные масла Mobil 1).
Торговый представитель CVL (масла Mobil для коммерческого транспорта). Торговый представитель моторных масел Mobil 1.
Атырау: Торговый представитель по автозапчастям. Бухгалтер-кассир.
Тел.: (727) 311-12-24,
моб.: +7 701-756-63-05.
E-mail: hr@kulanoil.kz

Заинтересованы в поиске сотрудников?

Направляйте информацию об открытых вакансиях на e-mail: info@a-master.kz. Информация публикуется бесплатно.

ОБЗОР СЕМИНАРОВ НА БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

КОМПАНИЯ	ТЕМА СЕМИНАРА	ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ	УСЛОВИЯ	КОНТАКТ
Turkuaz Automotive	Бренды: Shell, GT radial, Mutlu	Даты семинаров необходимо уточнять.	Индивидуальный семинар.	Баловнев Евгений, Тел.: (727) 341-03-52
UniTiM	Бренд TOTAL	Даты семинаров необходимо уточнять.	Индивидуальный семинар.	Ахунов Рустам, Тел.: +7 701-808-07-71
Interoil	Бренды: Gazpromneft, ENI, Total, G-Energy	Даты семинаров необходимо уточнять.	Семинары на индивидуальной основе.	Цой Андрей Тел.: (727) 250-90-91 Заявки отправлять на E-mail: info@interoil.kz.
КУВ	Амортизаторы. Продукции КУВ.	Октябрь 2015 г. Место проведения: г. Астана	Место проведения и дату необходимо уточнять.	Владимир Измайлов - тех. специалист КУВ. E-mail: v.izmailov@kyb.ru Моб.: +7 (916)6110164.
Phaeton DC	Bosch: «Устройство и диагностика дизельных систем впрыска».	26-29 октября 2015 г.	Место проведения необходимо уточнять.	Мария Казакова, тел.: (727) 3 560 560 (вн. 140), + 7 (701) 953 27 99.

VILLAGE ANGKOR

элитная недвижимость



Роскошный отдых для Вас и Вашей семьи

Предлагаем вашему вниманию комплекс Village Angkor в п. Кошарица, Болгария. Наши коттеджи и дома подходят для эксплуатации круглый год. В них можно жить не только в период отпусков, но и в остальное время года.



Удивительно привлекательное сочетание моря и гор делает отдых здесь особенно приятным и удивительно комфортным. Типичная болгарская деревня превращается во все более в элитное место для отдыха и проживания круглый год.

Деревня Кошарица, где располагается Комплекс "VillageAngkor", находится на южном склоне Восточных Балкан к западу от Солнечного Берега.

"Village Angkor" представляет собой комплекс из 16 домов, бассейна с зоной отдыха и отдельной открытой автостоянкой.



Двухэтажные дома имеют тщательно продуманную функциональную планировку позволяющую проживать комфортно всем членам семьи

VA В каждом доме предусмотрен камин, который позволит быстро согреться в холодное время года.

VA Каждый дом имеет зеленую зону с уютной террасой и отдельный открытый камин (барбекю).

VA Открытый плавательный бассейн для взрослых и детей с зоной отдыха.

VA Удобная Автостоянка для жителей и гостей комплекса.

VA Комплекс расположен в элитном поселке Кошарица, всего в 5 км от Солнечного Берега, одного из главных морских курортов Болгарии.



Дома типа "А"

Дом типа "А" имеет на первом этаже: прихожую, гостиную комнату с камином, кухню—столовую, кладовку, туалетную комнату.

На втором этаже предусмотрено: две спальные комнаты, ванная комната, кладовка и веранда.

Общая площадь дома — 110 кв. м.



Дом типа "Б"

Дом типа "Б" имеет на первом этаже: холл—прихожую, гостиную комнату с камином, кухню—столовую, кладовку, ванную комнату.

На втором этаже предусмотрено: три спальные комнаты, две ванн комнаты, веранда.

Общая площадь дома — 130 кв. м.

ОСМОТР И ЗАМЕНА ТСО

Устройство и конструкция автомобилей меняется с каждым днём, однако, как и прежде важнейшей частью этой конструкции является тормозная система. Неграмотное и не своевременное ее обслуживание может привести к фатальным последствиям. Специалисты по безопасности рекомендуют механикам, работающим на СТО уделять особое внимание компонентам тормозной системы, проверяя их работоспособность при каждой замене колодок. Совместно со специалистами компании Seiken мы подготовили материал, рассказывающий о правильном обслуживании тормозной системы. Конечно же, наши советы нельзя считать инструкцией к действиям, и в каждом конкретном случае механик должен принимать решение о проверке дополнительных узлов ходовой части и тормозной системы, исходя из реального технического состояния обслуживаемого автомобиля.



1. Снимите колесо.

■ Перед тем как снять колесо проверните его и проверьте, нет ли постороннего звука, не мешает ли что-то вращению колеса.

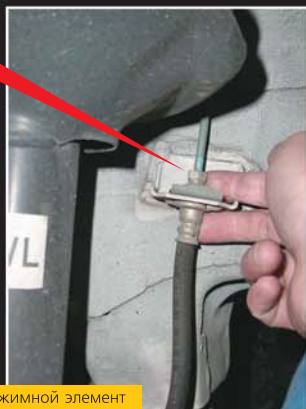


2. Проверьте тормозные шланги.

■ Проверьте, нет ли трещин на шлангах, видимых разрывов или утечки тормозной жидкости.
■ Если шланг перекручен, на нем есть трещины или подтёки, его необходимо заменить.

3. Проверьте соединения тормозного шланга.

■ Проверьте, нет ли подтёков на конусной гайке и в месте крепления.
■ Конусную гайку необходимо отцентрировать и затягивать без избыточного усилия.

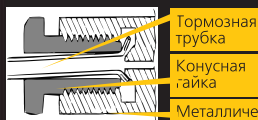


4. Проверьте место присоединения тормозного шланга к суппорту.

■ Проверьте, нет ли подтёков и механического повреждения в месте, где установлена двойная прокладка.



Болт следует затягивать без лишних усилий (30Nm).



Тормозная трубка
Конусная гайка
Металлический обжимной элемент

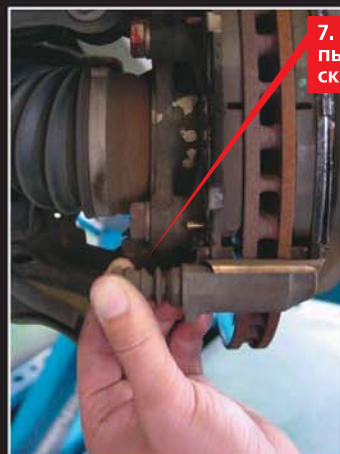


5. Открутите болт скользящего штифта.



6. Проверьте остаточный слой колодки.

Внимание: Если толщина трущего слоя менее 3-х мм колодку следует заменить.



7. Проверьте пыльник болта скользящего штифта.

■ Проверьте, не слипся ли пыльник штифта, нет ли на нем трещин и разрывов.
■ Каждый раз при замене колодки меняйте смазку скользящего штифта, предварительно, тщательно промойте его компоненты.



ТОРМОЗНЫХ КОЛОДОК



8. Проверьте пыльник поршня.

■ Проверьте пыльник на наличие трещин и разрывов, на наличие подтеков тормозной жидкости. При обнаружении повреждений пыльник следует заменить.



10. Зафиксируйте суппорт в удобном положении.

■ Во время осмотра узла и замены колодок не допускайте перекручивания тормозного шланга и его соприкосновения с острыми поверхностями.

9. Осмотрите тормозной диск.

■ Если на поверхности тормозного диска имеются глубокие рытвины и обнаруживается неравномерный износ. Диск следует проточить.
■ Если степень износа превышает допустимую (определяется заводом-изготовителем) диск следует заменить.



11. Обработайте поверхность колодки и нанесите смазку

■ Вид колодок и пластин в разобранном виде.



12. Удалите старую смазку.



13. Очистите компоненты специальной жидкостью.

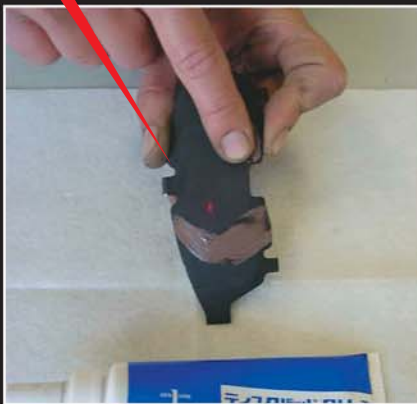


14. Если требуется, отшлифуйте колодку.

15. Смажьте компоненты.



■ Нанесите специальную смазку на нажимную сторону колодки, добавьте смазку в пазы.



■ Обработайте фрикционную поверхность колодки мелкой наждачной бумагой. Уберите с поверхности все заусенцы и неровности.



16. Так выглядит обработанная смазкой поверхность.

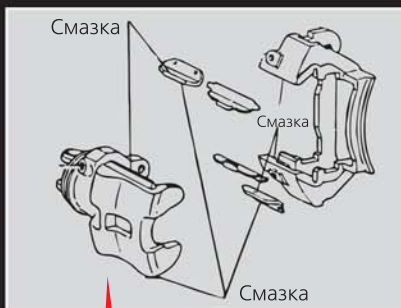
МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



17. Очистите тормозной диск и суппорт.

- Промойте тормозной диск и суппорт специальным очистителем.
- Ототрите все масляные пятна с поверхности диска.
- Если вы установили новый диск, обработайте его поверхность специальной антикоррозийной смазкой.
- Используйте только специальные отмывающие жидкости и смазку.



18. Смажьте суппорт.

- При нанесении смазки на компоненты суппорта избегайте ее попадания на тормозной диск.



19. Так выглядит смазанный суппорт.

- Если смазка все же попала на диск, ее следует оттереть.



21. Установите тормозной суппорт на свое место.

- Направляющий палец (втулку) следует затягивать с усилием 78–98 Nm.



20. Набейте смазку в пыльник.



22. Проверьте сборку.

Покрутите диск руками и проверьте, не западают ли колодки. Во время вращения диска не должно быть посторонних скрипов, диск должен вращаться легко. Полное притирание колодки произойдет примерно через 200 км пробега.

Важно! Производя замену или обслуживание компонентов тормозной системы со снятием тормозного диска, при его монтаже всегда следует использовать динамометрический ключ. Неправильно затянутые гайки и болты приводят к искривлению диска, преждевременному износу компонентов тормозной системы.

КАЗАХСТАНСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

КАЗАХСТАНСКИЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ НОВОСТИ

Информация об изменениях дорожного законодательства. События. Факты. Мнения экспертов.

НОВОСТИ ОТ АВТОДИЛЕРОВ

Информация о новинках в автосалонах. Акциях дилеров.

МИРОВЫЕ ПРЕМЬЕРЫ

Новинки мирового автопрома. Тест-драйвы. Обзоры. Мнения экспертов.

АВТОСПОРТ

Новости казахстанского и мирового автоспорта.

Свежие номера журнала

На сайте www.pitstop.kz вы можете читать бесплатно полную версию журнала PITSTOP.

ЧИТАЙ ЖУРНАЛ В PDF-ФОРМАТЕ

www.pitstop.kz



DRIVE THE LEGEND.

Tanauto Kazakhstan

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

Phaeton DC

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

ВСЕ ПУТИ ПРЕОДОЛИМЫ.



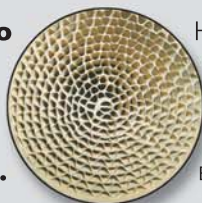
BILSTEIN B8 5160.

Мощность на самом высоком уровне: идеальный амортизатор для увеличенного клиренса при оптимальном сцеплении с дорогой. Благодаря удлиненной конструкции BILSTEIN B8 5160 прекрасно сочетается с комплектом увеличения дорожного просвета для внедорожников и пикапов. И гарантирует незабываемое удовольствие от вождения даже там, где нет дорог.



КАТАЛИЗАТОР ВОСЕМЬ ПРАВИЛ

Замена каталитического нейтрализатора выхлопных газов или просто катализатора может стать одним из наиболее проблемных моментов в работе станции технического обслуживания.



Не то чтобы сам по себе ремонт был чрезмерно сложным, просто существуют некоторые нюансы, требующие особого внимания. Они настолько важны, что мы позволили себе назвать их правилами. Правил получилось восемь. Нарушать их нельзя!

Найдите катализатор в оригинальном каталоге производителя.



1



2

Убедитесь в том, что каталитический нейтрализатор (преобразователь) предназначен для установки как сменная, запасная часть, а не является компонентом первоначальной заводской комплектации.

Важно соблюдать тип преобразователя по характеристикам окисления, по конструкционным параметрам. Эта информация иногда наносится непосредственно на этикетку настроек катализатора или есть в каталоге производителя.



3

Каталитический нейтрализатор следует устанавливать на транспортное средство, исходя из конкретных характеристик двигателя, размера и веса машины.



4

5



Стоит иметь в виду, что новые автомобили с системой бортовой диагностики не всегда корректно работают с некоторыми продуктами послепродажного сервиса, поэтому для правильного подбора конвертера нужно руководствоваться только каталогом производителя.

Соблюдайте направление патрубков катализатора. Стрелкой обозначается направление выхлопа. Перед подключением всегда проверяйте состояние пламегасителя выхлопной системы.



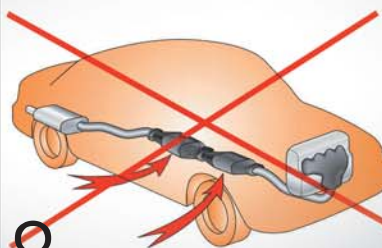
6

Для новых преобразователей в послепродажном сервисе установщик должен заполнить гарантийный талон. Если работа катализатора не будет соответствовать заявленным производителем параметрам, документ позволит обратиться к поставщику с рекламацией.



7

Добавление или консолидация преобразователей запрещена.



8

К сказанному остается добавить, что условия установки катализатора имеют большое значение для автопроизводителей, так как некорректный монтаж этой запчасти на транспортном средстве может подорвать авторитет производителя, не позволив машине пройти гарантийные 80000 километров. Кстати, в Европе принято менять катализатор через 100000 километров пробега, несмотря на то, рабочий он или нет.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

НАЧИНАЕТСЯ С ГРАМОТНОГО ПОДБОРА ДЕТАЛИ

Правильный подбор детали — первый признак профессионального автосервиса. Современные и конструктивно сложные автомобили не допускают даже малейшей погрешности при выборе той или иной запчасти. Настоящий профессионал обязан проверить возможность применения выбранной запчасти на конкретном автомобиле, ориентируясь при этом на каталог производителя запчасти, даже если имеется полное визуальное совпадение с оригиналом или мастер использует универсальную запчасть, подходящую нескольким моделям автомобилей, созданных на одной платформе. Соблюдение этого принципа является для мастера дополнительной страховкой от ошибок при обслуживании автомобиля, а для производителя — защитой от неоправданных рекламаций.

Производители и поставщики запчастей всегда требуют от мастеров подбирать запчасти в строгом соответствии с каталогом применения. Однако не всегда эти каталоги удобны в использовании. Как правило, в их печатных версиях содержится большой объем информации, быстро сориентироваться в котором не очень-то и просто. По этой причине мастера зачастую пренебрегают проверкой запчасти по каталогу, ограничиваясь визуальным сравнением детали. Как показывает практика, делать этого не стоит. Гораздо дороже времени, потраченного на поиск нужной запчасти в каталоге производителя, стоят вероятные негативные последствия в случае ошибки.

Именно поэтому один из ведущих европейских поставщиков автозапчастей — компания SWAG — традиционно уделяет особое внимание подготовке своих печатных каталогов, делая их максимально информативными и удобными для быстрого поиска необходимой запчасти. Многие представители автосервиса уже по достоинству оценили работу с такими каталогами.

Теперь, когда в нашу жизнь внедряются новые технологии и в каждой отрасли тотально используется Интернет, компания SWAG, наряду с печатной версией, активно продвигает сервис по подбору запчастей посредством онлайн-каталога. Многие сотрудники сервисных станций регулярно пользуются сайтом www.swag-parts.de и находят этот сервис весьма удобным, в том числе благодаря наличию русифицированной версии.

Не так давно онлайн-каталог www.swag-parts.de был значительно модифицирован, и теперь предоставляет пользователям более гибкие условия для поиска запчасти:

- по марке автомобиля, модели, товарной группе;
- прямой поиск позиции по оригинальному номеру, артикулу SWAG или названию детали;
- поиск 3D — опция, позволяющая осуществлять визуально-графический поиск по товарным группам, вплоть до желаемого подбора запчасти;
- поиск деталей в онлайн pdf-каталоге, который объединяет преимущества бумажного каталога с возможностями, доступными электронной базе данных.

Кроме этого, www.swag-parts.de теперь позволяет самостоятельно формировать индивидуальные каталоги и загружать их на локальный компьютер в формате PDF. Это значит, что теперь можно быстро и легко сформировать индивидуальный каталог SWAG, согласно спецификации конкретного ремонта или станции автосервиса в целом.

К примеру, пользователь может задать следующие критерии формирования каталога:

- все детали SWAG для популярного семейства MB Sprinter;
- все детали SWAG для конкретной модели Skoda Octavia (1U2) 1996 — 2010, BFQ — 75 (102), 1.6;
- все детали SWAG системы охлаждения для всех модификаций Opel Astra H;

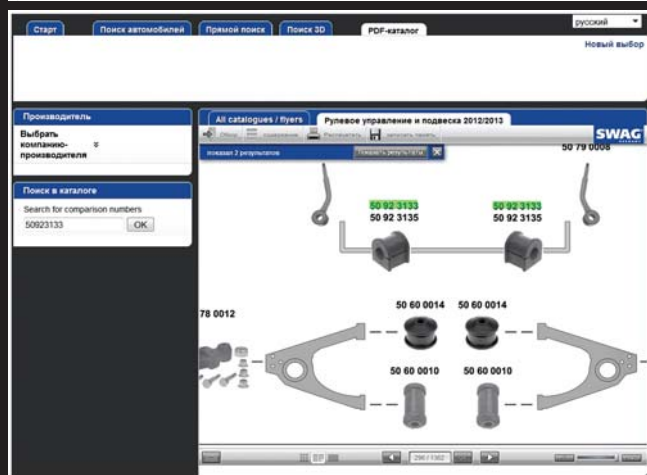
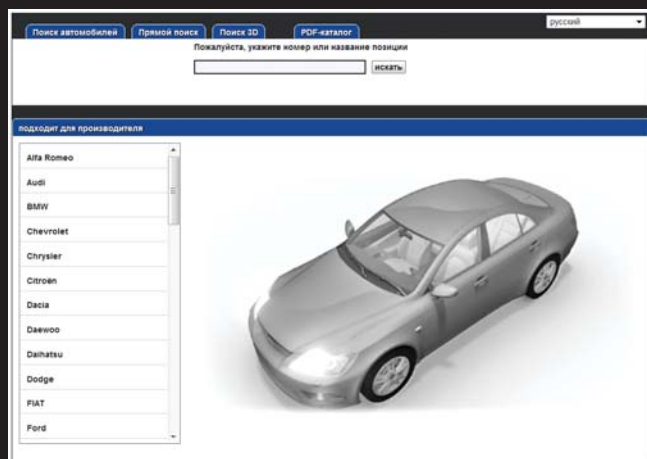
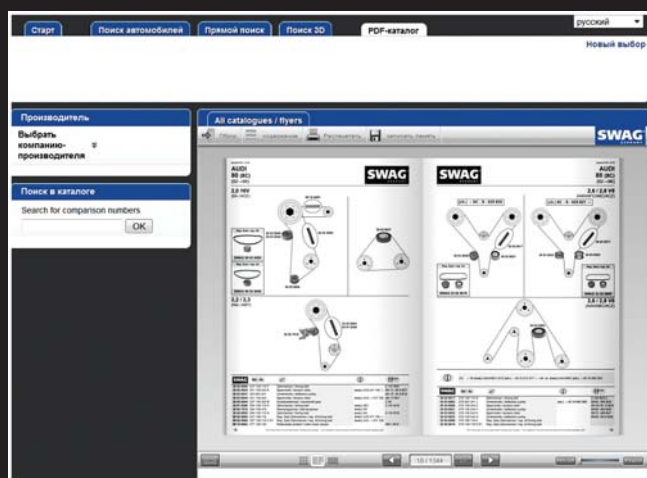
• все комплекты рычагов подвески для VW и так далее.

Формировать индивидуальный каталог легко и удобно.

Для этого на сайте www.swag-parts.de необходимо:

- 1) выбрать нужную марку и модификацию автомобиля;
- 2) отметить необходимую группу товаров, причем, если группа товаров была не выбрана, система сформирует каталог по всему ассортименту продукции SWAG для указанной марки автомобиля;
- 3) в правом углу формы нажать на кнопку «PDF», после чего система предложит сохранить только текущую страницу или создать полный каталог по выбранному ассортименту товаров. Сформированный каталог можно сохранить на локальном компьютере и использовать в дальнейшем в режиме off-line.

Преимущества онлайн-каталога SWAG по сравнению с аналогичными



сервисами неоспоримы. Каталог удобен в использовании и при наличии подключения к сети Интернет получить актуальную информацию об интересующих вас запчастях можно в любое время и из любой точки мира.

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

БОЛЬШИЕ ХЛОПОТЫ ПОЗАДИ

Теперь автомастерские могут легко устранять небольшие неполадки без дополнительных издержек. На рынке появились ремкомплекты MEYLE для датчика положения коленвала более чем на 350 моделей Nissan, Renault и Opel. Причем они подходят независимо от кодировки контактного разъема.

Компания Wulf Gaertner Autoparts AG, производитель из Гамбурга, предлагает под маркой MEYLE новые ремкомплекты, состоящие из датчика, разъема с проводами и

пластиковых стяжек.

Если в автомобиле не запускается двигатель, это может быть следствием выхода из строя датчика положения коленвала. Причиной поломки являются высокие температуры и вибрации. До сих пор небольшой, по сути, ремонт датчика зачастую оборачивался для автомастерской серьезными хлопотами, так как приходилось заказывать разные компоненты для отдельных моделей. С новыми ремкомплектами MEYLE автомастерские значительно сэкономят



Photo Meyle ©2015

время, так как в них присутствуют все необходимые детали. Кроме того, специальный пластик выдерживает воздействие высоких температур, продлевая срок службы датчика.

Новые ремкомплекты MEYLE датчиков положения коленвала можно заказать под артикулами MEYLE 16 14 800 0025, 16 14 899 0010, 16 14 800 0023, 16 14 899 0006 и 16 14 800 0026. ■

ПЛЮС ТЕРМОСТАТЫ, МИНУС РАСХОДЫ



Photo Gates ©2015

Первые десять комплектов Power Grip Kit с водяной помпой и термостатом охватывают определенные модели группы VW, оснащенные двигателями V6, и модели Opel с четырехцилиндровыми двигателями. Они также применимы для Audi A4, A6 и A8, Opel Astra и Opel Corsa. Во всех этих автомобилях термостат расположен непосредственно за системой привода ГРМ (SBDS).

Поскольку расходы на замену термостата в таких моделях относительно невелики

(если их сравнивать с заменой ремня ГРМ вместе со связанными с ним натяжителями и направляющими роликами), новые комплекты, как сообщают представители Gates, являются экономически выгодным решением, дающим сервисным станциям, устанавливающим запчасти от Gates, существенные преимущества над конкурентами.

Кроме того, представители Gates уверены, что вместо того чтобы разбирать

Компания Gates добавила термостаты в комплекты для ремонта систем ременного привода. Как ожидается, этот ход обеспечит существенную экономию клиентам и автомастерским.

привод ГРМ дважды, имеет смысл заменить термостат во время выполнения планового ремонта. Новые наборы позволяют розничным продавцам всегда предоставлять нужный термостат для любого варианта применения, а СТО постоянно будут иметь в наличии необходимые запчасти для ремонта привода ГРМ с одновременной заменой термостата.

Являясь одним из ведущих производителей ремней и натяжителей, компания Gates предлагает наиболее полный ассортимент термостатов для систем охлаждения автомобилей, а также техническую поддержку специалистам СТО в установке ременных приводов и систем охлаждения. ■

АККУМУЛЯТОР Н-Н-НАДО!?

Компания ACDelco сделала выгодное предложение для семи с половиной миллионов автолюбителей — расширила линейку аккумуляторов четырьмя новыми моделями: 86A, 96RA, 40RA, 85A. Новый продукт подходит для Ford, Lincoln, Mazda,

Mercury, Nissan, Chevrolet, Buick, Cadillac, Pontiac, Subaru, Suzuki, Chrysler, Dodge, GMC, Honda и Jeep.



Photo ACDelco ©2015



Другие материалы
в этой рубрике

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

В КОМПЛЕКТЕ ВСЕ, ЧТО НУЖНО

Немецкая компания Wulf Gaertner Autoparts, представленная на рынке автозапчастей под марками MEYLE и MEYLE-HD, выпустила около 60 позиций ремонтных комплектов для замены свечей накаливания на 2000 моделей автомобилей Mercedes, VW, Citroen, Peugeot и

Opel. Эти полнофункциональные комплекты со дня на день поступят в продажу.

Свечи накаливания MEYLE эффективно работают даже при низких температурах. Вначале нагревается наконечник свечи, а затем понижается напряжение подаваемого питания, благодаря

этому уменьшается нагрузка на аккумулятор и снижается уровень вредных выбросов.

В комплект MEYLE входят блок управления и от трех до шести свечей зажигания в зависимости от модели автомобиля — все, что необходимо для быстрого и эффективного ремонта. Выход из строя блока управления свечами накаливания обычно происходит из-за чрезмерно высокой силы тока, возникающей при неисправности свечи. Типичные проявления

такой поломки — трудности при запуске автомобиля и неровная работа двигателя, зачастую приводящая к превышению допустимого содержания вредных веществ в отработавших газах. Именно поэтому эксперты рекомендуют при замене блока управления менять и сами свечи накаливания, чтобы исключить возможность повреждения нового блока. Вообще свечи накаливания нужно заменять через каждые 80 — 120 тыс. км пробега.



ОНИ ПРОСЛУЖАТ ДОЛЬШЕ

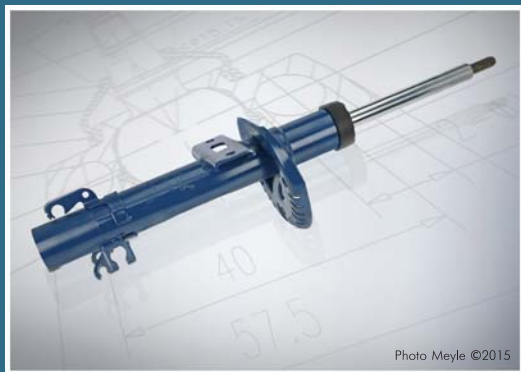


Photo Meyle ©2015

Компания Wulf Gaertner Autoparts AG предлагает под собственной торговой маркой MEYLE высококачественные амортизаторы с повышенной устойчивостью к износу. Инженеры обратили особое внимание на улучшение антикоррозионного покрытия и дополнительную полировку. Тесты

показали, что очаги коррозии на штоке поршня амортизаторов MEYLE значительно меньше, чем у конкурентных продуктов. Компания предлагает также буфер подвески и комплекты пыльников для амортизаторов, широкий ассортимент пружин подвески и детали стоек.

АВТОТРЕЙД

ОГРОМНЫЙ ВЫБОР

ЗАПЧАСТЕЙ

ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Koyo
YUKA
FlexLine
SONAR
DIOS
AKOK
Koyo
NSK
NTN
NOK

NACHI
YUBI
MITSUBISHI
ZEXEL

БОЛЕЕ
60000
НАИМЕНОВАНИЙ
АВТОЗАПЧАСТЕЙ!

КУЗОВНЫЕ
ДЕТАЛИ

ОПТИКА

РАДИАТОРЫ

ДЕТАЛИ
ПОДВЕСКИ

ДЕТАЛИ
ДВИГАТЕЛЯ

И МНОГОО
ДРУГОЕ...

г. Алматы, Толе Би, 304;
 ТК CAR CITY, 4 ярус, 11 бутик
 ☎ +7(727) 232-13-16, +7(777) 341-4444
 www.sklad.autotrade.su - интернет-магазин

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

ЗАПЧАСТИ: НОВИНКИ

К КЛИЕНТАМ – ЧУТЧЕ, А АССОРТИМЕНТ – ШИРШЕ

Ассортимент топливных фильтров MEYLE с маркировкой «Сделано в Германии» для регулярных технических работ становится шире. Производитель из Гамбурга, Wulf Gaertner Autoparts AG, предлагает высококачественные детали для различных моделей Audi, Seat, BMW и Mini.

Эти фильтры производятся в Германии согласно спецификациям производителей. В

линейку продуктов вошли десять новых наименований топливных фильтров MEYLE более чем для 370 моделей автомобилей. Компоненты фильтров отличаются высокой устойчивостью к биотопливу и воздействию окружающей среды на протяжении всего срока службы.

Компания провела проверку топливных фильтров на герметичность с применением

гелиевого газа и гарантирует надежность устройств, которые поступили в продажу под следующими артикулами MEYLE: 100 323 0021 и 100 323 0018 (Audi и Seat); 114 323 0002, 114 323 0003, 114 323 0004 и 114 323 0005 (Audi); 314 323 0006, 314 323 0009, 314 323 0011 и 314 323 0012 (BMW и Mini).

Специалисты компании напоминают, что, если не проводить своевременную замену фильтра, подача

топлива будет значительно затруднена и это заметно уменьшит мощность двигателя, а в экстремальных случаях может привести к полному прекращению подачи топлива. Для технических работ компания MEYLE предлагает автомастерским широчайший ассортимент топливных фильтров, состоящий почти из 200 наименований и предназначенный более чем для 11 250 моделей автомобилей. ■



Новыми типами свечей зажигания пополнился ассортимент ЭЗ Yttrium. Свечи ЭЗ стоят в двигателе практически каждой машины российских брендов, новые же модели предназначены исключительно для автомобилей ведущих мировых брендов.

Линейка свечей зажигания ЭЗ Yttrium – зарегистрированной торговой марки компании Bosch – пополнилась тремя новыми типами: FR7LDC+, FR7HC+ и FR7LCX+. Эти свечи подходят для ряда популярных марок, в числе которых Renault (модели Logan, Sandero), Volkswagen (модели Polo, Golf IV, V и VI), Chevrolet (модели Aveo, Cruz, Orlando) и Skoda (модели Fabia, Rapid, Octavia).

Иттриевый сплав, из которого сделаны центральный и боковой электрод, повышает стойкость свечей ЭЗ Yttrium к коррозии и увеличивает их ресурс. Профильный V-образный боковой электрод обеспечивает

улучшенное распространение пламени и более полное сгорание, повышая мощность двигателя и снижая расход топлива. Керамический изолятор свечи имеет особую механическую прочность, предотвращает пробои по поверхности свечи и неплохо работает даже в условиях

высокой влажности. Латунно-бронзовая контактная гайка обеспечивает надежный контакт с наконечником высоковольтного провода и дополнительную фиксацию для исключения самопроизвольного откручивания.

Новые свечи уже поступили в продажу.



ЭТО НЕ ДЛЯ ВАЗ

Photo Bosch ©2015



НОВЫЙ ПРИВОД – ТРИ В ОДНОМ

Группа FTE – разработчик и производитель систем тормоза и трансмиссии для автомобильной промышленности – недавно представила электрогидравлический привод сцепления для коммерческих транспортных средств.

Это компактное устройство для динамичного и точного контроля сцепления коммерческого транспортного средства сочетает в себе механику, гидравлику и электронику в одном блоке.

Привод заменяет педаль сцепления, и водителю больше не нужно думать об оборотах в минуту и сверяться с приборами для получения оптимального крутящего момента. Кроме того, значительно снижается расход топлива и выбросы CO₂. Благодаря применению новой системы сцепления увеличивается долговечность и других компонентов системы привода, продлевается жизнь автомобиля в целом.

Представитель FTE, Эрик Лундтофт, так прокомментировал

новинку: «Наша электрогидравлическая автоматизированная система является уникальным продуктом в этой области и обеспечивает особенно точный контроль работы сцепления. Вождение становится проще, особенно в сложных ситуациях, таких, как старт на склоне».

Электрогидравлический привод сцепления, заполненный тормозной жидкостью, нужно просто механически подсоединить и подключить к электроэнергии, после чего привод можно контролировать посредством электроники с помощью CAN-сигналов.

Привод является частью оригинального оборудования в тяжелых грузовых автомобилях с автоматической коробкой передач,



заменяет педаль сцепления, главный и рабочий цилиндры сцепления и полностью автоматически открывает и закрывает муфту.

Весь блок может очень легко монтироваться с помощью плагина,

содержащего подробные инструкции по установке. Новый электрогидравлический привод уже доступен в качестве оригинальной запасной части. ■

НАКОНЕЧНИКИ И СМАЗКА – СИМПАТИЯ ВЗАИМНА

В новых наконечниках рулевой тяги MEYLE-HD для автомобилей Dacia Logan и Sandero шаровая головка больше, чем в обычных запчастях. Конструкторы считают, что благодаря этому лучше распределяются силы, действующие на шарнир, и уменьшается контактное давление на пластиковый вкладыш.

Улучшенный наконечник рулевой тяги более долговечен – так утверждают в гамбургской компании Wulf Gaertner Autoparts AG. А значит, эти детали послужат

высококачественному ремонту и пополнят число довольных клиентов.

Эффект нововведения призвана усилить высокоэффективная смазка, разработанная специально для запчастей MEYLE, противодействующая скачкообразному трению и трению

начального пускового момента. Она оптимальна для применяемых в шарнире материалов (стали, пластика, резины), сохраняет постоянную смазочную пленку между шаровым болтом и пластиковым вкладышем, обеспечивая

плавные движения в шаровом шарнире при любых условиях. Вкупе эти улучшения значительно повышают ресурс узла.

Новые наконечники рулевой тяги MEYLE-HD для моделей Dacia Logan и Sandero поступили в продажу под артикулами 16-16 020 0011/HD и 16-16 020 0012/HD. ■



Photo Meyle ©2015

ИНСТРУМЕНТАРИЙ

ТОЧЕН, ПРОСТ И УДОБЕН



Photo Bosch ©2015

Новый автоматический стенд Bosch EPS 118 подходит для проверки дизельных пьезоэлектрических и электромагнитных инжекторов системы Common Rail всех основных производителей и дает возможность приступить к ремонту без значительных материальных и временных затрат.

Стенд может быть быстро установлен практически в любой мастерской. Он позволяет снимать точные показания и наглядно демонстрировать результаты проверки клиенту. Работа с этим компактным настольным прибором не требует специальных знаний. Управление им осуществляется как через сенсорный экран, так и с

подключенного планшетного компьютера. По окончании процедуры проверки EPS 118 указывает на исправность форсунки или рекомендует ее заменить.

Кроме компонентов производства Bosch, стенд совместим с изделиями марок Continental, Delphi, Denso и Siemens. Агрегат обеспечивает

давление проверочной жидкости до 1800 бар, что позволяет воспроизвести реальные условия эксплуатации систем дизельного впрыска.

Тестирование электрических и гидравлических компонентов инжектора происходит полностью в автоматическом режиме. Стенд проверяет сопротивление и индуктивность катушек, электрическую емкость пьезокристаллов, а также проводит необходимые процедуры проверки всех гидравлических компонентов форсунки. В дополнение к этому EPS 118 позволяет произвести визуальный контроль факела распыления топлива, что может стать еще одним критерием оценки исправности инжектора.

Проверочные значения для компонентов производства Bosch и других фирм вместе с изображениями изделий содержатся в базе данных стенда. Подключив устройство к беспроводной локальной сети, мастер может выводить результаты тестирования на печать вместе с данными заказа клиента. Принтер, клавиатура и мышь подключаются через USB-порт или по беспроводной связи. Стенд работает от электрической сети с однофазным током при напряжении 220 вольт и требует подвода сжатого воздуха при давлении 6 — 8 бар. ■

ЭКСПЕРТЫ BOSCH ОТКРЫТЫ МИРУ

Портал дистанционного обслуживания, реализующий передовые стандарты безопасной передачи данных, представила недавно компания Bosch Packaging Technology.

Портал обеспечивает безопасный канал передачи данных между машинами клиентов и экспертами Bosch для эффективной и оперативной технической поддержки клиентов по всему миру. Удаленный доступ очень помогает настройке электронных систем автомобиля, подготовке маршрута, удаленной диагностике, поиску и устранению неисправностей в случае сбоя оборудования или обновления программного обеспечения.

«Наши технические специалисты уже в течение нескольких лет поддерживают клиентов через дистанционное обслуживание. Новый же портал

в настоящее время обеспечивает технологические процессы еще более эффективно, — рассказывает представитель разработчиков нового продукта Сандро Гислер (Sandro Gisler). — Благодаря такому соединению удается централизованно управлять разнообразными процессами и вести документацию. Клиенты, таким образом, получают скорейшее обслуживание в сочетании с высокой безопасностью транслирования данных».

Теперь эксперты Bosch могут проконтролировать различные узлы и агрегаты автомобиля, чтобы получить ясную общую картину. При необходимости

служба удаленного доступа позволяет оптимизировать настройки и параметры, получать доступ к HMI (Human Machine Interface) или даже к управлению машиной.

Портал имеет защищенное соединение VPN и зашифровывает данные. Только уполномоченные сотрудники службы Bosch получают доступ к связи, и только тогда, когда клиенты включили связь. ■



Photo Bosch ©2015

КАК ВЫБРАТЬ И ГДЕ УСТАНОВИТЬ АВТОСТЕКЛО?

При выборе автостекла водители сталкиваются с большим количеством вопросов. Какие стекла лучше — оригинальные или неоригинальные? Как соотносится цена и качество стекол? На что обратить внимание при осмотре стекла? Наконец, где установить стекло на свой автомобиль, чтобы все прошло быстро и качественно? На эти и другие вопросы мы ответим в данной статье.



Текст и фотографии предоставлены компанией «Автотрейд»

Чем оригинальное стекло отличается от неоригинального?

Оригинальным называется автостекло, с которым автомобиль сходит с конвейера. При этом автопроизводители не занимаются изготовлением автомобильных стекол. Они заказывают его заводам по производству стекол. Поэтому под словом «оригинал» подразумевается тот или иной производитель, который выпускает стекла для конкретной марки (модели) автомобиля.

Таким образом, критерий «оригинал — не оригинал» не определяет качество стекла, он лишь свидетельствует о том, что конкретный автопроизводитель сотрудничает с конкретным производителем автостекла. Утверждение, что оригинальное стекло на конкретный автомобиль всегда лучше неоригинального, не вполне обоснованно. На сегодняшний день и в европейских странах, и в Китае, и во многих других странах есть крупные заводы по производству стекол, работающие в соответствии с мировыми стандартами и производящие качественную продукцию. Поскольку стандарты едины, качество стекла, производимого на крупных заводах, тоже сопоставимо. Таким образом, страна-производитель сегодня не имеет большого значения.

На что обратить внимание при осмотре лобового стекла?

Вас должны насторожить следующие признаки:

- неправильная маркировка или ее отсутствие;
- толщина лобового стекла, выходящая за пределы 5,6 мм — 6,2 мм для легкового автомобиля;
- торчащие края полимерной пленки;
- некачественно обработанная кромка;
- нарушение прозрачности.

Что нужно знать о вклейке стекол?

Вклейка автомобильных стекол сегодня полностью заменила устаревший метод установки стекол на резиновых уплотнителях. Практически все современные автомобили оснащены клееными стеклами. Это обусловлено рядом преимуществ, которыми обладает данная технология. Среди ее очевидных плюсов — уменьшение массы кузова, повышение его жесткости и герметичности, увеличение пассивной безопасности автомобиля. Из недостатков вклейки лобовых стекол можно отметить лишь один условный минус — невозможность установить стекло самостоятельно.

Где поставить автостекло?

Эту проблему решают автосервисы, в которых производится установка автостекол. На территории Алматы уже много лет действует такой специализированный сервис по установке автостекол, принадлежащий компании «Автотрейд» — крупнейшей сети установочных центров в России и Казахстане. Сотрудники компании за годы работы накопили богатейший опыт установки любых стекол на любые марки автомобилей! При этом большинство стекол на популярные модели автомобилей постоянно

имеется в наличии. И это касается не только лобовых, но и задних, и боковых стекол. Если же Вы обладатель редкой машины, стекол на которую не окажется в наличии, их всегда можно привезти под заказ.

Сегодня на складе компании «Автотрейд» имеется свыше 12 тысяч наименований автостекла для автомобилей иностранного и отечественного производства как легковых, так и грузовых. Ассортимент постоянно пополняется новинками. Компания «Автотрейд» поставляет стекла всемирно известного концерна XINYI HOLDINGS LIMITED под брендом XYG. Кроме этого, компания «Автотрейд» производит собственные автостекла под брендом SPG.

Строгое следование стандартам при хранении, транспортировке и установке автомобильного стекла, а также обеспечение широкого ассортимента лобового, заднего и бокового стекол для большинства автомобилей позволяет удовлетворять потребности каждого клиента.

Как производится профессиональная вклейка стекол в компании «Автотрейд»?

Процедура представляет собой строгую последовательность технологических этапов, за годы работы отточенных до автоматизма. Качественное выполнение каждого из них определяет надежность установки стекла.

Вначале производится демонтаж старого стекла. Автостекло срезается таким образом, чтобы на кузове сохранилась полоса полиуретана, на которую мастер в последующем нанесет клей. Поверхность кузова и край нового стекла тщательно очищаются специальным составом. Капсула стекла (черная керамическая окантовка) или покрытый праймером кант, а также полоса полиуретана на кузове покрываются специальным составом — активатором, который удаляет жировую и оксидную пленки. Далее мастер наносит специальный профессиональный клей-герметик марки SAT. После этого стекло устанавливается на свое место, для его переноски и фиксации применяются присоски для стекла и специальный жгут. После установки стекла автомобиль некоторое время находится в неподвижном состоянии, пока клей-герметик не застынет. Чтобы автовладелец мог эксплуатировать автомобиль до полного высыхания герметика, мастера фиксируют установленное стекло скотчем. Это позволит удержать стекло на месте при разгоне и торможении.

Эксплуатация автомобиля после установки стекол

В течение двух суток запрещается:

- ставить автомобиль на подъемник;
 - парковать автомобиль с заездом на бордюр;
 - мыть автомобиль под большим напором воды;
 - прикреплять под стекло талоны техосмотра, пропуска и т. д.
- Нарушение данных правил может привести к нарушению герметичности шва между стеклом и кузовом.

Как выбрать автосервис по вклейке автомобильного стекла?

Сегодня немало автосервисов, где осуществляется продажа и установка автостекла. Выбор, конечно же, за Вами, но преимущества установочного центра «Автотрейд» очевидны.

Надежность

- высокое качество работ и последующая пятилетняя гарантия;
- высококвалифицированный персонал мастеров — установщиков, прошедших специальную подготовку;
- выполнение всех работ с использованием современных качественных материалов и инструментов.

Удобство

- стекла для большинства автомобилей имеются в наличии на установочных центрах, их можно установить в любое удобное время;
- выбрать нужное стекло проще простого: с помощью онлайн-каталога можно убедиться в фактическом наличии необходимого стекла в центрах, которые будут обозначены на карте города;
- стекла на редкие или даже раритетные автомобили практически всегда могут быть доставлены на следующий день в установочный центр;
- возможность наличной и безналичной форм оплаты;
- гарантия минимальных сроков установки без ущерба качеству: среднее время установки — от 30 мин до 1,5 ч;
- комфортные условия ожидания: пока автомобиль в ремонте можно отдохнуть в комнате для клиентов, выпить чашку кофе или чая, посмотреть телевизор, воспользоваться бесплатным доступом к сети интернет по Wi-Fi.

Цены и скидки

- цена на стекло одна из самых низких, потому что «Автотрейд» доставляет стекла напрямую от поставщика;
- цена на установку самая оптимальная: все материалы специально отобраны для обеспечения наилучшего качества и наименьшей цены;
- для постоянных и корпоративных клиентов предусмотрены дополнительные скидки.

И наконец, важным показателем является гарантия автосервиса на установку стекла, которая составляет 5 лет!

Обращайтесь к профессионалам, и Вы будете уверены в своем автомобиле!

НЕПОСРЕДСТВЕ



Photo BOSCH ©2015

Впрыск бензина в предкамерную область, о котором мы говорили в прошлый раз (см. «Автомастер» №3(3)2015), является достаточно эффективной системой подачи топлива, но имеет один неустранимый недостаток: поскольку горючее подается во впускной тракт, часть бензина все равно теряется, не попадая в камеры сгорания, а значит, сохраняется некоторый перерасход топлива. К тому же очень сложно наладить работу двигателя на обедненной смеси, ведь чем беднее смесь, тем больше нужно повышать степень сжатия, а это увеличивает риск детонации.

Решение этих проблем конструкторам известно давно. Так, дизельный двигатель по определению является мотором с непосредственным впрыском топлива в камеру сгорания. В 1937 году прямой впрыск был впервые применен в отношении бензина — в двигателе Daimler-Benz DB 601, который ставили на знаменитый истребитель Messerschmitt Bf 109. В начале 50-х технологию смогли адаптировать к автомобилям. Сначала прямой впрыск получили малоизвестные даже в Германии малолитражки Gutbrod Superior и Goliath GP 700, а в 54-м на весь мир прогремел Mercedes-Benz 300 SL «крыло чайки».

Опыт эксплуатации этих машин показал, что время непосредственного впрыска в

автомобилестроении еще не пришло. Дело в том, что тогдашний впрыск был механическим, а значит, топливо поступало в двигатель непрерывно. И в промежутке между выключением зажигания и фактической остановкой мотора бензин, будучи в отличие от дизеля легкой нефтяной фракцией, смывал масло со стенок цилиндров и разжижал его в картере. Как следствие, интервал замены масла на том же «Мерседесе» составлял всего 1600 км. Сгорание бензина проходило не полностью, так как при прямом впрыске время для смесеобразования уменьшено, а тогдашние топливные насосы не обладали должной мощностью, чтобы распылять горючее равномерно.

Технология получила второе рождение в 1996 году, когда компания Mitsubishi представила двигатели серии GDI. Аббревиатура расшифровывается как Gasoline Direct Injection, что в переводе и значит «непосредственный впрыск топлива». Другие марки, конечно, используют собственные сокращения, например FSI у «Фольксвагена» или CGI у «Мерседеса».

Нынешние системы непосредственного впрыска базируются на высокоточной электронике. Система включает обыкновенный погружной топливный насос, топливный насос высокого давления (ТНВД), топливную рампу, или общую топливную магистраль, и электромагнитные форсунки, втиснутые в головки цилиндров между выпускными клапанами.

Погружной насос забирает топливо из бака и подает его в ТНВД. Тот создает давление порядка 100 бар (в десятки раз выше обычного насоса) и загоняет бензин в общую магистраль. Накопление горючего в рампе необходимо для избежания сбоев при его подаче в цилиндры. Датчик высокого давления установлен внутри магистрали и служит для передачи информации о давлении в системе блоку управления двигателем, который на основе этих данных регулирует работу ТНВД. Из общей магистрали бензин поступает к форсункам и через них распыляется внутрь камер сгорания.

Кроме того, на автомобилях с непосредственным впрыском за дроссельной заслонкой установлены дополнительные впускные заслонки. С их помощью регулируется количество, скорость и степень завихрения поступающего в цилиндры воздуха, что во многом определяет режимы работы мотора. Всего режимов три: на сверхбедной смеси, на стехиометрической (нормальной) смеси и режим резких ускорений с малых оборотов.

Первый режим используется, когда автомобиль движется

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ

СИСТЕМЫ ВПРЫСКА АЛЬТЕРНАТИВЫ



Довольно подробно рассмотрев технологию непосредственного впрыска, мы установили, что, несмотря на все свои достоинства, системы прямого впрыска слишком сложны, дороги и способны надежно работать только на очень качественном топливе. Автомобильные компании понимают это не хуже нас, так что поиск альтернатив непосредственному впрыску начался почти сразу же после дебюта этой технологии на рынке. До серийного производства добрались три варианта, нацеленные на разные категории автомобилей и разную толщину кошелька покупателя.

Самая дорогая и ближе всего стоящая к прямому впрыску альтернатива — впрыск комбинированный. Как легко догадаться, эта технология объединяет обычный распределенный впрыск с непосредственным, что происходит за счет установки пары форсунок для каждого цилиндра. Только одна из форсунок расположена во впускном тракте, а другая выведена в камеру сгорания. Работа комбинированной системы осуществляется в зависимости от нагрузки на двигатель. Прямой впрыск задействуется при запуске двигателя, прогреве и при работе с максимальной нагрузкой. При этом число впрысков топлива за один цикл также зависит от режима работы двигателя. Так, например, при прогреве двигателя и движении с максимальной нагрузкой производится два впрыска: один на такте впуска, другой на такте

сжатия. В городе работает в основном распределенный впрыск, но блок управления двигателем периодически задействует и форсунки непосредственного впрыска — для предотвращения их засорения. Оптимизация режимов впрыска топлива в соответствии с режимами работы двигателя позволяет всегда достигать минимального выброса сажевых частиц в атмосферу. Необходимо отметить, что при выходе из строя одной из систем впрыска двигатель работает в аварийном режиме и автомобиль продолжает движение.

Конечно, комбинированный впрыск лишь смягчает недостатки непосредственного и не избавляет мотор от капризного и дорогостоящего насоса высокого давления. Более того, по сравнению с «чистым» прямым впрыском система комбинированного

впрыска состоит из большего числа деталей и требует еще более продвинутого алгоритма для блока управления двигателем. Как следствие, технология получила ограниченное распространение. Где-то с конца 2006 года ее можно встретить на «Лексусах», некоторых «Тойотах» для японского рынка (что, по сути, то же самое), чуть позже подключился «Фольксваген» с моторами TFSI.

На другом полюсе находится Twinport от Opel. Все детали такой системы собраны в специальном фланце, установленном между головкой блока цилиндров и впускным коллектором. Внутри фланца, сразу за форсункой, впускной канал разделяется на два изолированных канала, ведущих к клапанам. В одном из каналов установлена контролируемая электроникой заслонка. При высокой частоте вращения коленвала все заслонки открыты. Поток

воздуха поступает в цилиндр по обоим каналам, и наполнение цилиндров происходит эффективно. При низкой частоте вращения заслонки закрываются, скорость потока воздуха в каналах, оставшихся открытыми, увеличивается, что приводит к повышению степени турбулентности поступающей в цилиндры смеси. За счет турбулентности не только полнее сгорает смесь, но и происходит улучшение рециркуляции отработанных газов, а значит, сокращаются насосные потери и расход топлива. В результате повышенной рециркуляции отработанных газов происходит также снижение температуры топливовоздушного заряда, вследствие чего в выхлопе становится меньше оксидов азота.

Применение Twinport делает выхлоп в среднем на 6% чище, позволяет экономить от 5 до 12% бензина (в зависимости от рабочего объема двигателя и стиля



Другие материалы
в этой рубрике

вождения), а также добавляет порядка 3% к максимальной мощности силовой установки.

Контроль исполнения команд в отношении положения заслонок возложен на датчик потенциометрического типа, механически связанный с тягой заслонок. Вот этот самый датчик и является ахиллесовой пятой Twinport. При этом производитель не поставляет отдельно детали, а настоятельно рекомендует замену фланца в сборе.

Из-за того, что система Twinport почти никак не воздействует собственно на процесс впрыска, ее обычно относят к технологиям изменения геометрии впускного тракта. Но, во-первых, наличие двух каналов изменяет впрыскиваемый факел (либо разделяя его надвое, либо закручивая), и, во-вторых, по словам представителей «Опея», система стала ответом именно на появление прямого впрыска. Эти аргументы позволяют позиционировать Twinport как «дешевую и сердитую» альтернативу непосредственному впрыску.

Хронологически самой последней альтернативой является система двойного впрыска, впервые продемонстрированная компанией Nissan в 2010 году и двумя годами позже появившаяся на серийных автомобилях для японского рынка.

Двойной впрыск устроен гораздо проще, нежели непосредственный. Задача оптимизации наполнения камер сгорания при одновременном

сокращении расхода горючего решается путем установки в предкамерной области не одной, а пары форсунок для каждого цилиндра, то есть каждому впускному клапану выделена своя отдельная форсунка. Выходное отверстие каждой форсунки стало меньше, что позволило, применяя «обычный» насос, все равно немного увеличить давление подачи топлива. Вместе с более «прицельным» характером впрыска система характеризуется и большей однородностью топливоздушной смеси, чем при обычном распределенном впрыске.

По утверждению фирмы-производителя, выбросы оксидов углерода при двойном впрыске сокращаются настолько, что это позволяет экономить до 50% драгоценных металлов в каталитическом нейтрализаторе. В целом при сопоставимой с прямым впрыском эффективности двойной впрыск оказывается примерно на 60% дешевле и является куда более надежной системой подачи топлива.

По всей видимости, именно двойной впрыск — ближайшее будущее автомобилестроения. Это касается доступных по цене моделей, как минимум. Однако, если производители вдруг решат вернуться к схемам газораспределения с тремя впускными клапанами на цилиндр, не факт, что простое добавление третьей форсунки окажется возможным. ☺

www.a-master.kz

SHOW UPGRADE AUTO MUSIC FEST

22 АВГУСТА **UPGRADE AUTO SHOW** 2015

Организаторы автошоу #1 в Казахстане
«Upgrade Auto show» и создатели
нашумевшего проекта
«IBIZA Mega Dance» ОБЪЕДИНИЛИСЬ!!!

ГЛАВНЫЙ ПРИЗ: ПУТЕШЕСТВИЕ В СТРАНУ НЕБОСКРЕБОВ И
ДОРОЖИХ МАШИН ОАЭ, 10 дней + 2 билета **Park Ferrari**



Республика

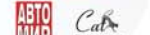
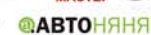
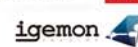
12 ЧАСОВОЕ NON STOP ШОУ!!!
АТМОСФЕРА СПОРТИВНЫХ ТАЧЕК
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОТОЦИКЛЫ
ОГЛУШАЮЩИЙ ЗВУК ЛУЧШИЕ Dj's
GO GO Girl 3 ZONE
КОНКУРСЫ И РОЗЫГРЫШИ
СКАЗОЧНАЯ АТМОСФЕРА
ЗЕРКАЛЬНОЕ ОЗЕРО
ГОСТЕВЫЕ ДОМИКИ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ



НАШИ ПАРТНЕРЫ:



СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ!

www.tuningshow.kz/

www.vk.com/upgradeautoshow

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС

ВОКРУГ КОЛЕСА



Для замены или ремонта покрышки, как и для последующей балансировки колеса, сегодня требуется довольно серьезное, далеко не дешевое оборудование, а также немалый набор приспособлений и инструментов.

Из чего вытекает, возьмем на себя смелость это заявить, что современный шиномонтаж – целая технология, процесс, в котором невозможно обойтись без специальных знаний и навыков.

С позиций физики систему «дисковое колесо» стоит рассматривать в качестве звена, передающего динамические нагрузки от двигателя автомобиля к поверхности дороги. Стоит ли говорить о том, что разбалансированное колесо имеет значительно худшее сцепление с дорогой из-за нестабильного пятна контакта с дорожным покрытием. Это приводит к плохой управляемости, увеличению тормозного пути, да и покрышка быстрее изнашивается, возникает

дискомфорт для водителя и пассажиров во время движения.

Почему к балансировке колес сегодня привлекается все большее внимание и требуется ее большая точность? Эти требования объективно диктуют нарастающие скорости автомобилей.

В нашей стране стали уделять больше внимания качеству дорог, вскоре планируют запустить магистрали, на которых можно будет разогнаться до 130 км/ч. Самое время вспомнить, что при ограничении скорости до

90 км/ч остаточный дисбаланс в 10 – 20 граммов никак себя не проявляет, а вот за пределами в 100 км/ч он покажет себя во всей угрожающей «красе».

Неуравновешенная масса колеса при вращении создает собственную центробежную силу с собственным вектором приращения. Дело в том, что в колесе существуют два типа дисбаланса – статический и динамический. Последний еще называют проявлением момента пары сил. Статический и динамический балансы не рассматриваются один без другого для автомобиля как для движущегося объекта и один от другого зависят. В обоих случаях речь идет о несовпадении осей вращения и инерции.

Колесо – достаточно сложная объемная геометрическая фигура, кроме того, оно изготовлено из материалов с различными физическими свойствами. Современные качественные станки учитывают это множество параметров и рекомендуют оптимальные регулировки. Такие станки гарантированно защищают процесс отладки системы «дисковое колесо» от ошибок, некомпетентности или невнимательности мастера.

Подробнее рассказать об оборудовании и ответить на некоторые вопросы, касающиеся шиномонтажа, мы попросили Владислава Дмитриевича Паршакова, технического директора ТОО «СОБЕК-Сервис», осуществляющего продажу и сервисное обслуживание шиномонтажного оборудования.

– Популярными европейскими производителями предлагаются широчайшую линейку продуктов для шиномонтажа: различные модели балансировочных и шиномонтажных станков, от простейших до компьютерных, 3D-стенды с функциями диагностики состояния диска и шин, а также дископравные станки, вулканизаторы, расходный материал, балансировочные грузы и инструмент.

С необходимостью ремонта такого оборудования придется сталкиваться редко. В основном проблемы возникают, когда нарушаются правила эксплуатации. Но и эти вопросы решаемы, серьезные компании-поставщики имеют сервисные центры, запчасти, они обеспечены



технической поддержкой производителя. Дилерские центры ответят на любые вопросы, в течение недели вы сможете получить практически любую деталь.

Если отношение мастера к работе можно оценить по точности его действий, по чистоте рабочего места и еще некоторым косвенным признакам, то калибровку балансировочного станка вы не определите на глаз никак. Поэтому в компаниях, поставляющих оборудование, как правило, работает выездная бригада, помогающая установить, подключить, настроить станки на месте их эксплуатации с использованием сертифицированных приборов, с помощью которых можно производить точнейшую диагностику по плоскостям, снимать показания вибрации, типоразмерные показания шин.

Как правило, специалисты официально торгующих центров выезжают за рубеж для прохождения подготовки, в Казахстан тоже приезжают региональные менеджеры и технические специалисты. Они проводят технические тренинги, консультируют по оборудованию.

– А с каким оборудованием имеет дело большинство местных мастеров?

– Конечно же, на рынке много

китайских станков. Я не хотел бы давать им оценку, ругать или хвалить, но очевидно, что ни по качеству, ни по функциональности сравнить их с европейскими образцами не имеет смысла.

– Не могли бы Вы представить один из наиболее востребованных образцов оборудования в сфере шиномонтажного сервиса?

– Это, например, относительно недорогой балансировочный станок Hofmann Geodyna 4500-2. В линейке балансировочного оборудования есть бюджетные

модели, рассчитанные на использование в условиях небольших шиномонтажных мастерских. Особенность лучших современных станков состоит в том, что и в бюджетных моделях, и в более дорогих версиях используется один и тот же диагностический считывающий блок, защищенный патентом и с большой точностью определяющий дисбаланс колеса. Справедливости ради замечу: даже в самых недорогих устройствах передовых производителей заложен принцип оптимизации, когда сначала станок определяет дисбаланс



Эксперт рубрики: Паршаков В. Д.,
тех. директор ТОО «СОБЕК-Сервис»

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



дюймов. Он имеет встроенную станцию так называемой взрывной накачки шин, через специальный раструб мгновенно подающую в шину большой объем воздуха. Впоследствии шину докачивают до необходимых параметров.

А еще в качественных шиномонтажных станках есть очень полезная опция, ограничивающая давление накачивания шин, не позволяющая подниматься выше 3,5 атмосфер. Это — забота о безопасности не очень внимательных сотрудников шиномонтажного сервиса.

— Давайте поговорим о высокотехнологичных новинках. В шиномонтаже они есть?

— Конечно! Прежде всего, это так называемый 3D-балансировочный стенд — серьезный прорыв в вопросе балансировки колес. В качестве примера можно рассматривать модели Hofmann Optima и Optima II Plus, которые сложно даже назвать балансировочными машинами, скорее, это целые диагностические центры. Помимо

обода, потом — шины, затем показывает, как установить шину на диске, чтобы два эти дисбаланса друг друга частично компенсировали.

Я лично проводил такой опыт. Взял колесо с дисбалансом по плоскости в 180 граммов. Сделал оптимизацию. После этого остался дисбаланс в 40 граммов. Таким образом, я избавился от навешивания грузиков весом 140 граммов! Я устранил большую часть дисбаланса только правильным размещением шины на обode. А ведь чем меньше грузиков, тем меньше вероятность один из них потерять.

Еще один интересный образец — шиномонтажный станок Hofmann Monty 3300-24 GP. Это очень удобный современный аппарат для разбортовки колес с дисками диаметром до 24





функции измерения дисбаланса, эти устройства с помощью лазера определяют дефекты диска, сканируют шину, определяя остаточную глубину протектора по центральной и боковым беговым дорожкам, «видят» и помогают устранить биение. Результат диагностики колеса отражается на мониторе стенда в виде цифровых значений или в виде цветного 3D-рисунок. Участки колеса при этом окрашены в разные цвета, и оператор, благодаря этому, может быстро определить дефекты диска или шины.

Аппарат световой точкой указывает мастеру место крепления балансировочного груза, показывая на табло необходимый вес. Кроме того, в новейших моделях установка грузов предусмотрена с контрольной точкой в нижнем положении, а не вверху, то есть мастеру теперь удобнее работать: не нужно заглядывать внутрь шины снизу вверх.

– Для работы с такими станками нужна специальная теоретическая подготовка?

– Нет, достаточно внимательно прочитать инструкцию и правильно установить оборудование — на ровном не шатком полу, закрепив станок анкерными болтами, потому что некоторые модели могут работать с колесами весом до 70 кг.

В случае же возникновения любых вопросов специалисты нашей компании готовы оказать информационную поддержку, в том числе и по телефону.

– Сегодня на рынке, наряду с узкоспециализированными устройствами, появляются многооперационные станки. Какие, на Ваш взгляд, предпочтительнее — специальные или универсальные?

– Убежден, что каждая отдельная операция на шиномонтажной станции заслуживает самостоятельного оборудования. Это целесообразно еще и с той точки зрения, что, если какая-то функция в комплексном станке выйдет из строя, придется аппарат ремонтировать, и тогда работа застопорится сразу по нескольким направлениям.

– А что Вы можете сказать по поводу оборудования, которое позволяет проводить



балансировку колес, не снимая их с автомобиля? Насколько удобно и востребовано оно?

– Так производится только финишная балансировка. Я видел такие станки в Алматы, но в жизнь они не пошли, не прижились. Это востребовано в автоспорте, где существуют высокие скорости и важны высокие результаты. Для обычной мастерской сейчас актуальнее обзавестись станком с «третьей рукой», или самостоятельным устройством для монтажа низкопрофильных шин, боковины которых жестче обычных.

– Вот и давайте поговорим о том, чем должна быть оснащена современная станция шиномонтажа.

– Подъемным устройством, как правило, гидравлическим

подкатным домкратом или специальным шиномонтажным подъемником платформенного типа, например, Nussbaum — Sprinter Mobile, позволяющим поднимать машину на высоту около метра так, что все четыре ее колеса оказываются вывешены. Это удобно и сокращает время манипуляций.

Должен быть пневматический гайковерт с набором головок, который позволит снимать колеса и устанавливать их с регулируемым усилием.

Необходима проверочная ванна.

В шинных центрах сейчас используются установки, которые моют колесо, это очень правильный подход.

Нужен шиномонтажный станок.

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



Непосредственно место прокола, если он находится в области беговых дорожек, ремонтируется при помощи специальной иглы, жгутов, клея, дрели со сверлом, на крупные повреждения накладываются еще резиновые латки. Бывает, что прокол находится в таком месте, куда мастеру неудобно проникать. Тогда очень пригождается расширитель бортов.

В ходе ремонта нужно удалять тальк с внутренней части шины на поврежденном участке, необходимо также обезжиривать поверхность, а иногда и выравнивать, зачищать ее. Тут не обойтись без скребков, насадок на дрель и специальных жидкостей.

Далее в дело снова вступает шиномонтажный станок, а затем балансировочный.

Если мы будем говорить об устранении бокового пореза, то потребуется еще вулканизатор.

При ремонте бескамерных шин большого диаметра, после того как монтаж окончен, необходимо подать избыточное давление, чтобы внутренние края шины прижались к закраинам диска. Для этого нужна взрывная подкачка. Современные монтажные станки известных производителей оборудуются такой опцией, однако пневматические бустеры продаются и как самостоятельные вспомогательные устройства.

Но, случается, некоторые «мастера» устраивают взрывную подкачку в буквальном смысле: они льют чуточку бензина внутрь шины и подносят спичку. Результат такой «виртуозной» работы часто виден буквально

налицо. Мне не раз приходилось наблюдать опаленные физиономии таких умельцев. Нам привозили на восстановление шиномонтажные и балансировочные станки. По той же причине горели шиномонтажные пункты... Нужно еще знать, что, даже если все обошлось благополучно, в колесах остаются пары бензина, изнутри разрушающие резину.

– Видимо, пришло время поговорить о наиболее распространенных ошибках.

– Наиболее распространенные ошибки в работе шиномонтажников заключаются, прежде всего, в несоблюдении ими чистоты на рабочем месте, в применении нештатных материалов и инструментов для разборки и сбора колеса. Если я, даже в экстренном случае, заеду на шиномонтаж и увижу там грязные станки, разбросанные инструменты и чумазых работников, то не стану рисковать и поищу более надежное место для ремонта, ведь от этого зависит моя безопасность.

В стремлении сэкономить время и деньги наши умельцы заходят слишком далеко. Разбирают колесо, ударяя по кромке шины молотком, после чего куски резины остаются на диске. Вместо специальной монтажной пасты применяют, например, мыло или отработанное моторное масло. Замасленная поверхность шины неизбежно будет разрушаться, а при экстренном торможении может возникнуть ситуация, когда диск перестанет вращаться, шина же, смазанная отработкой, продолжит движение. В результате – разборка и потеря управляемости.

– Насколько безопасно использование колес с ремонтом бокового пореза?

– Все зависит от величины участка повреждения и умений оператора. Существуют специальные расчетные таблицы, помогающие подобрать кордовый пластырь для ремонта боковых порезов. Важно уметь правильно разделить порез, подготовить поверхности, грамотно установить пластырь и заложить сырую резину. Там ведь усиливается большая площадь вокруг повреждения. И если все сделано добросовестно, со знанием дела, то почему бы нет? Особенно это актуально для грузового



транспорта, где колесо стоит, как крыло «Боинга». Если же порез по своим размерам выходит за пределы диапазона таблицы, то ремонту такая шина уже не подлежит.

– Существуют ли нюансы при работе с колесами, в которые вмонтированы датчики давления?

– Да, особенности есть. Мастер шиномонтажа в этом случае должен четко знать, с какого места можно начать демонтаж шины, ориентируясь на отметку, где стоит датчик, и как поставить шину на место.

– На какой стадии сейчас в Казахстане бизнес восстановления шин для грузового автотранспорта?

– Если мы говорим о сравнительно небольших повреждениях, то здесь возможности достаточно широки: если из шины вырван кусок, это место можно наплавить и потом проточить протектор специальным резцом. Но если вести речь о полной смене беговой дорожки, то до сегодняшнего дня, насколько я знаю, достичь надежной адгезии при наварке таких больших участков пока не удавалось. Качество такого восстановления сложно контролировать. При больших нагрузках, весовых и скоростных, я бы не рекомендовал использовать восстановленные шины.

– Насколько у нас востребован сервис сезонного хранения шин?

– Для горожан это наверняка будет востребованная услуга, ведь комплект резины даже легкового автомобиля занимает в квартире много места, не говоря о шинах внедорожников. Это было бы выгодно и шиномонтажным сервисам: во-первых, как расширение линейки услуг, а во-вторых, как возможность «привязать» к себе клиента. Хотя эта услуга, может быть, лежит в плоскости обслуживания шинных торговых центров.

Одно могу сказать наверняка: хранить шины тоже нужно умеючи. Перед консервацией шины должны быть тщательно осмотрены, обработаны специальным составом, предотвращающим окисление и растрескивание. Лежать они должны тоже не как попало. Вы посмотрите, как приходят шины

в контейнерах, на них же смотреть страшно! Это лебеди, а не шины! При таких деформациях повреждается корт, что в свою очередь ведет к ослаблению характеристик шины. Кстати, мастерам шиномонтажа, да и всем водителям, необходимо помнить, что если сняли шину спереди справа, то и ставить ее нужно на правую сторону, чтобы не менять направления вращения. Это правило необходимо соблюдать неуклонно, так как корт внутри шины ложится особым образом и «ломать» это положение не стоит, иначе шина быстро придет в негодность.

– Как часто необходимо проверять балансировку?

– Обычно, если не было каких-то чрезвычайных ситуаций, это достаточно делать один раз в сезон при «переобувании»,

конечно, если нет вибрации, если машину не тянет в сторону. Часто, когда машину начинает «вести» на ровной дороге в безветренную пору, автолюбители спешат проверить подвеску, в то время как проблема может быть в разнице давления в передних шинах или в разбалансированных колесах. Стоит иметь в виду, что к дисбалансу колеса может привести экстренное торможение, так как резина при этом будет сильно стерта в одном месте, а еще изменится конфигурация шины.

Поблагодарив Владислава Дмитриевича за интересную и полезную беседу, мы будем надеяться, что комментарии этого компетентного специалиста и его подробные разъяснения помогут в работе мастерам шиномонтажных станций. ■



АВТОБИЗНЕС: КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ

АВТОБИЗНЕС: КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ

DELPHI РАСШИРЯЕТ ДИЗЕЛЬНЫЙ СЕРВИС

Дизельные центры Delphi – сервисная сеть, предлагающая клиентам решение вопросов диагностики и ремонта дизельных автомобилей. Вся работа в центрах осуществляется по стандартам качества OE на оборудовании, необходимом для ремонта форсунок, топливной аппаратуры и улучшения характеристик дизельных двигателей широкого ряда марок автомобилей, в том числе оснащенных системой Common rail.



«По сравнению с прошлым годом число авторизованных дизельных центров Delphi выросло с 16 до 26, и на сегодня еще около 10 сервисов находятся в процессе авторизации, — пояснил Алишер Худайбердиев, директор российского представительства Delphi Product & Service Solutions. — Основная тенденция заключается в расширении дизельной сети, в увеличении количества клиентов, росте ремонтного бизнеса и получении обратной связи из первых рук».

Авторизованная сеть Delphi состоит из независимых автомастерских, полностью соответствующих строгим требованиям компании, будь то наличие оборудования или наличие знаний и умений для осуществления ремонта новейших автомобилей (дизельных и бензиновых), замены систем кондиционирования, электроники, подвески и рулевого управления, тормозных систем. Не игнорируются и требования к внешнему облику.

Программа авторизованной сети включает в себя диагностику, ремонт, обучение, техническую и рекламную

поддержку, предоставление возможности обмена опытом внутри сети.

В Европе работает более 1200 сервисных станций Delphi. Глобальная сеть бренда насчитывает 2300 дизельных центров. Ежегодно их количество увеличивается благодаря участию в программе клиентов, для которых важно получить как теоретический опыт, так и маркетинговую поддержку мастерских.

Также компания располагает 4500 дизельными центрами. Независимая дизельная сеть сфокусирована на ремонте автомобилей, оснащенных системой Common rail, на диагностике и замене форсунок.

В Delphi считают, что в ближайшие 5 лет критически важно повысить уровень доступа сотрудников автомаркета к базам с технической информацией, также необходимо вкладывать средства в развитие оборудования для ремонта автомобилей.

Сегодня Delphi предлагает различные виды оборудования для каждого модуля: оборудование для ремонта дизельных систем, бензиновых

двигателей, замены деталей подвески, тормозной системы, фильтров.

Компания обратила внимание именно на независимые автосервисы, так как может поделиться обширными знаниями в ходе обучающих курсов и тренингов.

Помимо программы по ремонту, диагностике, предоставлению качественных запасных частей, дизельные сервисы Delphi предлагают двухлетнюю гарантию по всему миру. ■





КАК И СКОЛЬКО ПРОДАВАЛИ, И СКОЛЬКО БУДЕМ ПРОДАВАТЬ...

Конкурентное преимущество российские дилеры приобрели благодаря существенной девальвации рубля вследствие снижения цен на нефть. Кроме того, процесс притока российских автомобилей был подкреплен и ускорен отменой НДС для физических лиц. Казахстанские производители автомобилей в свою очередь провели активную работу по формированию доступной для отечественного покупателя цены за счет усиленной работы с заводами-производителями по достижению более выгодной закупочной стоимости, благодаря оптимизации производства, повышению уровня локализации и внедрению ряда маркетинговых инструментов.

Помимо запуска первой государственной программы стимулирования потребительского спроса, в истории казахстанской автомобильной отрасли первое полугодие 2015 года ознаменовалось появлением новых брендов.

Экономических и политических событий как в стране, так и за ее пределами тоже было немало. Самыми значительными из них в Ассоциации казахстанского автобизнеса считают торговую интеграцию страны в международный рынок в рамках ЕАЭС и ВТО, а также президентские выборы в республике.

В первой половине 2015 года официальными дилерами было реализовано 35444 легковых автомобиля, 12666 внедорожников, 112 минивэнов и 621 пикап.

Самым популярным сегментом среди легковых автомобилей остается сегмент В. На его долю приходится 50,65% от общих официальных продаж: 26886 ед. против 34379 ед. за АППГ.

Вторыми по популярности являются автомобили С-класса. Результат за первые полгода — 6096 ед., что на 42,93% ниже аналогичных показателей прошлого года — 10681 ед. В данном сегменте прошлогодние результаты продаж превзошли автомобили Hyundai, Renault, Volkswagen, Audi и BMW.

Прошлогодние результаты в сегменте SUV улучшили внедорожники Uaz Patriot, Subaru Forester и Outback, Geely Emgrand X7, Ford Edge, Lexus и Land Rover.

Год, начавшийся штурмом казахстанского автомобильного рынка серым импортом из России, перевалил за середину. Самое время подвести промежуточные итоги и проанализировать, как изменилось положение и благодаря чему. Традиционно в данной рубрике мы приводим данные Ассоциации казахстанского автобизнеса – АКАБ.

Темп продаж задает Renault Duster: на него приходится 36,3% доли продаж компактных внедорожников.

Более чем на 40% упала реализация автомобилей, производимых в Японии, Узбекистане и Турции.

Автомобилей казахстанского производства с начала года официальными дилерами было реализовано 9081 — это 17,11% от общих официальных продаж.

В первом полугодии лучше других продавались машины казахстанского производства в ценовом диапазоне 25 — 40 тыс. USD.

Продажи в ценовом диапазоне 40 — 80 тыс. USD показали рост в годовом сравнении благодаря пополнению ряда автомобилем Toyota Fortuner.

Сегмент цен менее 10 тыс. USD пополнился маркой Geely.

Если говорить не о казахстанском производстве, то можно констатировать, что самыми популярными автомобилями остаются транспортные средства, стоимость которых составляет от 10 до 15 тыс. USD.

В Ассоциации подсчитали: продажи в июне составили 8889 автомобилей, они снизились на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 5% по сравнению с предыдущим месяцем. Наибольшие объемы продаж пришлись на корейские бренды сегментов В и С. Долю рынка теряют российские и японские бренды как в количественном, так и в долевого значениях.

В июне было реализовано 8151 ед. легких автомобилей, в это число традиционно включены продажи PC, SUV, MPV, PU массой до 3,5 тонн.

На первом месте — Lada с результатом 1948 ед.

Вторую строку занимает Hyundai: 1409 ед. против 1325 ед. в мае текущего года.

Третье место — Kia с результатом 1114 ед. в июне.

Июньский показатель льготного кредитования в структуре продаж

автомобилей локального производства остался на уровне мая, то есть 27%. Это говорит о неутраченном интересе потребителей к программе. Также льготное кредитование активизировало действие финансовых структур казахстанских автомобильных компаний, которые предложили собственные конкурирующие продукты автокредитования.

А что же дальше? Это покажет время, однако отечественный автопром не останется без поддержки. В Министерстве национальной экономики (МНЭ РК) пообещали предоставить казахстанским автосборщикам новые преференции, попутно дополнительно ограничивая импорт. Об этом в частности заявила директор Департамента регулирования внешнеторговой деятельности МНЭ РК Жанель Кушукова. По ее мнению, дополнительная защита отечественному автопрому понадобится в связи со вступлением Казахстана в ВТО. Конкретные меры уже разрабатываются. Вероятно, они будут состоять из налоговых льгот и еще более жесткого ограничения на ввоз подержанных автомобилей.

«Я думаю, что разрабатываемый комплекс мер позволит нашим автопроизводителям в дальнейшем развиваться теми же темпами, которые они набрали за период существования Таможенного союза», — заявила Жанель Кушукова. Директор Департамента регулирования внешнеторговой деятельности МНЭ РК признала также, что импортные пошлины на уровне 15 — 20%, установленные в рамках вступления в ВТО, не смогут в достаточной мере защитить казахстанских автопроизводителей. Но на этот случай в Казахстане действует технический регламент, призванный не пускать в республику автомобили, не отвечающие определенным параметрам.

ВСТРЕЧА ПАРТНЕРОВ, ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И ДРУЗЕЙ



В середине июня в Алматы состоялся Второй казахстанский автомобильный форум, организованный членом Европейской ассоциации поставщиков автозапчастей – крупнейшей дистрибьюторской компанией Phaeton DC, работающей на рынке автозапчастей более десяти лет.

Путь, пройденный компанией за это время, обогатил ее опытом и немалым количеством деловых партнеров и друзей, которые охотно откликнулись на приглашение и приехали в южную столицу из самых удаленных уголков нашей страны, а также ближнего и дальнего зарубежья.

Открывая форум, руководитель компании Phaeton DC Марат Шотбаев сказал: «Всем нам нелегко работать в условиях экономического спада, но сегодняшний форум и следующая за ним выставка «Phaeton Expo» — это возможность остановиться, оглянуться и увидеть, что происходит вокруг. Мы, безусловно, получим много полезной информации, которая поможет нам в поиске свежих конструктивных решений».

Далее глава компании Phaeton DC отметил: «Я считаю,

что на нашей компании, как на лидере в поставке на отечественный рынок автозапчастей, лежит социальная ответственность. Как лидеры, мы просто обязаны нести ноу-хау, вести за собой, демонстрировать новые возможности. В свою очередь компания и сама непрерывно учится, мы участвуем в зарубежных семинарах и конференциях, прислушиваясь к мнению людей, компетентных в бизнесе».

После выступления Марата Шотбаева вниманием зала всецело завладели крупные казахстанские бизнесмены, в том числе глава группы компаний «Немецкий двор» Махмут Шайдиев, председатель Совета директоров АО «Казтранском», владелец нескольких информационных компаний Мурат Абдрахманов и многие другие. Представители

лидирующих казахстанских компаний поделились мнениями об отечественном бизнес-климате на фоне динамичных процессов, происходящих в мировой экономике, а также сделали некоторые, довольно осторожные прогнозы.

Президент «Глобалинк Логистик Групп» (Globalink Logistics Group), господин Сиддик Хан, с первых минут задал тон деловой встрече: «С 2009 года я слышу слово «кризис». Как многие лидеры бизнеса, я пришел к мысли, что это не что-то из ряда вон выходящее, чрезвычайное и пагубное, а, скорее, новая реальность. Мы должны внимательно присмотреться к нашему бизнесу, к ожиданиям, к нашему деловому стилю».

«Посмотрите на наиболее успешные мировые экономики, — призвал собравшихся господин Хан, — вы обнаружите общий тренд, увидите, что ни одна из этих стран не достигла успеха мгновенно, это долгий и тяжелый процесс. Важны три момента: как внутренний рынок реагирует на изменения в мире, второе — региональная реальность, а третий — международное сотрудничество. Казахстан находится внутри своеобразного сэндвича между Россией и Китаем. Может ли страна производить высокотехнологическую продукцию дешевле Китая? Разумеется, нет! И это тоже реальность».

Падение цен на нефть привело к урезанию расходной части как государственного бюджета, так и частных компаний и этот тренд, скорее всего, можно рассматривать как долгосрочный.

Спикеры неоднократно обращали внимание на проблему зарегулированности казахстанской экономики, на сильное административное влияние со стороны государственных органов, в связи с чем неизбежно проявляется непредсказуемость рыночных механизмов и процессов в стране.

Предприниматели говорили



еще и о том, что вступление в различные международные экономические союзы теоретически должно вести к наращиванию товарооборота, к открытию зарубежных рынков, но пока получается так, что казахстанский рынок становится доступным для всех, а отечественные товары не находят спроса за рубежом.

Ельдар Абдразаков, руководитель группы финансовых компаний «Сентрас», в частности отметил: «Казахстанский бизнес уступил региональное преимущество России, которая вступила в ВТО в 2012 году. Возник дисбаланс из-за того, что одна страна уже во Всемирном торговом пространстве, а другая еще нет. Поэтому ряд крупных отечественных компаний ушел работать к северным соседям. Вскоре и наша страна станет членом ВТО, но, насколько мы будем конкурентоспособны, большой вопрос. Нам не стоит сильно рассчитывать на то, что мы сможем конкурировать с Китаем или Россией, что мы вдруг станем большими и дерзкими. На сегодня инвестиции в стране сокращаются. Сокращение российского бизнеса в Восточной Европе, скорее всего, обернется более насыщенным его присутствием в Казахстане».

Руководитель холдинга «Тан Медиа» Арманжан Байтасов заострил внимание на ожиданиях, связанных с девальвацией: «Медиа-рынок просел на 20 — 25%, однако я не считаю, что следует посыпать голову пеплом. Рынок ждет девальвацию и мучается вопросом, когда же она, наконец, произойдет, ведь лучше ужасный конец, чем ужас без конца. От того хотим мы девальвации или нет, к сожалению, ничего не зависит. Думаю, она неизбежно случится, но и девальвация, скорее всего, не выстроит паритетное соотношение тенге и рубля, а значит, нам и впредь будет работать непросто. Наша продукция не конкурентна не по качеству, она не конкурентна по цене. Хотелось бы видеть в международном сотрудничестве меньше политики и больше экономики».

Отвечая на вопрос из зала о подготовке специалистов, Ельдар Абдразаков высказал такое мнение: «Казахстанское школьное образование находится сегодня



Марат Шотбаев: «Компания «Фазтон» — это коллектив, который старается использовать все возможности. Мы сотрудничаем с техническими центрами, интернет-магазинами, с нашими партнерами и даже конкурентами. Главное, чтобы сотрудничество было долгосрочным и взаимовыгодным».

на вполне приемлемом уровне, но когда мы рассматриваем образование профессиональное, высшее, тут все выглядит гораздо хуже. Менеджеров среднего звена у нас вообще никак не готовят. Существует огромный разрыв между образовательными программами и реальными механизмами в бизнесе. Поэтому у нас в компании мы создали собственную академию, так как нам не интересны специалисты, знающие «все обо всем», но не способные работать конкретно с нашей информационной системой. Мы обратились к государству с инициативой «Национальные чемпионы», в рамках которой попросили оказать содействие в расширении образования десяти наиболее способным молодым казахстанским бизнес-руководителям».

Выступление главы компании

«Allur Auto», председателя Ассоциации казахстанского автомобильного бизнеса (АКАБ) Андрея Лаврентьева, открыло второй блок форума, в котором рассматривались вопросы развития казахстанского автопрома с точки зрения крупнейших отечественных автодилеров.

«Количество зарегистрированных в Казахстане автомобилей за первые четыре месяца 2015 года возросло на 38% по сравнению с прошлым годом, — сообщил господин Лаврентьев. — Произошло это на фоне снижения продаж в автосалонах, так как покупатели ушли к «серым» импортерам или стали пригонять машины из





России самостоятельно. Выбор потребителей остается за бюджетными моделями, рынок смещается в нижние ценовые категории. Говоря об этом, я хочу выразить сомнения в том, что кто-то ждет девальвации как положительного явления, ведь покупательская способность упадет еще ниже.

Представитель компании «Astana Motors» Антон Афонин отметил еще один показатель, характерный для этого года. Он заключается в том, что покупатели отказываются или «откладывают на потом» приобретение автомобильных аксессуаров, некоторых дополнительных опций и оборудования. То же самое касается и ремонта автомобиля: если он дорогостоящий, с ним тоже не спешат.

А вот Евгений Кузнецов, представляющий компанию «Caspian Motors», отвечая на вопрос об обслуживании автомобилей на дилерских СТО,

отразил положение в премиальном классе. Оказалось, что у господ, которые ездят на новых Land Rover и Jaguar, все хорошо. Они обслуживаются в дилерской сети: своевременно, дорого и с гарантиями.

Представитель компании «Aster auto» Аскар Бурушин отметил положительные подвижки в работе программы trade in, которые стали возможны после отмены двойного налогообложения. Однако при этом подчеркнул, что число машин, приобретенных по этой программе, ничтожно мало. Вообще продажи бывших в употреблении автомобилей практически остановились. Интересно, что критерием определения цен на вторичном рынке автомобилей для банков до сих пор является сайт «Колёса.kz», что, по единому мнению собравшихся, неправильно и показывает, как остро нуждается рынок в

официальном каталоге для trade in с четкой формулой расчета стоимости автомобиля.

Многие вопросы, рассматривавшиеся на форуме, были «на вырост», выглядели пожеланиями или, в лучшем случае, планами на неопределенное будущее. Так, например, звучали предложения о прозрачности истории обслуживания автомобилей в сети официальных дилерских центров, в то время как даже в Алматы и Астане до сих пор востребованы услуги «арык-сервисов», а процедура обязательной сертификации СТО отсутствует не только у нас в стране, но и в России или на Украине. На пространстве СНГ такая процедура есть пока только в Беларуси, да и Европа встала на этот путь сравнительно недавно — в начале 2000-х годов.

Далее Андрей Лаврентьев осветил наиболее острые проблемы отечественной автомобильной промышленности: «Основные вызовы казахстанскому автопрому — это вступление нашей страны в ВТО. Казахстану следовало бы определиться: либо мы производим, либо торгуем. Ведь, если мы декларируем желание идти по пути индустриализации, нам необходимо создать научную базу, рабочие места, подготовить инженеров и получить конкурентоспособный продукт, с которым можно выйти на международный рынок.

Второй вызов — пробел в договоре по ЕС. В пункте технического регламента не было пункта регулирования оборота автомобилей секонд-хенд внутри Таможенного союза. Видимо, все полагались на собственные экологические стандарты. На сегодня этот пробел ликвидирован.

Третий вызов — политика Таможенного союза в области параллельного импорта.

Что касается автомобильных компонентов, то все прекрасно понимают, что они нам необходимы. И сегодня есть четкая позиция правительства, которое гарантирует возврат 30% инвестиций, вложенных в эту отрасль. Понятно, что не хватает объемов внутри страны, но мы могли бы применить успешный китайский опыт, где производят запчасти для двух-трех наиболее популярных марок.





Другие материалы
в этой рубрике

Часто задают вопрос о дискриминации серого импорта автомобилей. Я поддерживаю заградительные меры, даже несмотря на то, что сам имею фирму, ввозящую в Казахстан автомобили тех марок, которые у нас не производятся. Если государство намерено развивать отечественный автопром, этого нужно целенаправленно добиваться. Станем давить — придет Mitsubishi и построит здесь завод. Иначе мы будем вынуждены собираться в разных составах, вновь и вновь сокрушаясь, что упустили свой исторический шанс».

Затем представители крупнейших мировых поставщиков автозапчастей рассмотрели блок вопросов о влиянии ЕАЭС на цену и качество товаров, на каналы поставок. Они также обратили внимание на качественное и количественное изменение автопарка в нашей стране.

Йенс Грейсслер, региональный представитель компании Elring Klinger, озвучил такие данные: «В Казахстане плотность автопарка составляет примерно 270 машин на тысячу человек. В

Германии это число вдвое больше и более половины сервиса представлено дилерскими станциями обслуживания, а инвестиции в автомобиль составляют около 700 евро в год, в Польше — около 300 евро. В Великобритании автосервис представлен в основном независимыми частными станциями обслуживания. Но общеевропейская тенденция заключается в расширении сети дилерских СТО. Независимые же станции идут по пути специализации в какой-либо узкой сфере. В Европе поставками автозапчастей занимаются в основном очень крупные холдинги с миллиардными капиталоборотами и широчайшим ассортиментом продукции».

Большое оживление в зале вызвал ответ Дмитрия Зимина, представляющего бренд Mahle, на вопрос о том, как российские дистрибьюторы после падения курса рубля умудряются держать прошлогодние цены. «Спасибо за вопрос. Я не знаю, как это происходит», — признался Дмитрий.

Таким образом, форум

получил загадку, ответ на которую не дал ни один из выступавших далее.

Интересно было узнать о том, почему на Украине сервисные каналы продаж автозапчастей достигли такого высокого уровня: через автосервисы там реализуется около 60 — 65% от общего оборота запасных частей. В России 70% запчастей реализуется на рынке и только 30% через автосервис. В Казахстане это соотношение выглядит как 80:20.

Роман Романук, украинский представитель компании INR, так ответил на вопрос: «Успех стал возможен благодаря опыту польских компаний, также сказался фактор конкуренции между некрупными оптовыми поставщиками. Я замечу, впрочем, что единых общеприменимых рецептов тут быть не может, ведь в Казахстане плотность населения — 6 человек на квадратный километр, в России — 9, в Турции — 97, в Китае — 145, а в Германии — около 230. Мне кажется, что для Казахстана одним из решающих факторов является вопрос выстраивания логистики. В

Реклама



МЕТКО. ВЗРЫВНО. ОГЛУШИТЕЛЬНО.

У нас нет причин скромничать. 40 лет опыта поставок на конвейер и на свободный рынок, высочайшие требования к качеству, упаковка с защитой от подделок — всё, что мы делаем, мы делаем лучше всех! Поршни и поршневые кольца, вкладыши и поршни в сборе — все наши продукты идеальны. В яблочко! Убедитесь сами на www.npr-europe.com



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



Украине для вновь открывающихся СТО предусматривается базовый ежедневный норматив в 3-4 доставки запчастей от дистрибьютора. Притом что узлы, механизмы и агрегаты современного автомобиля становятся все сложнее, на ведущие роли выходит и постпродажное обслуживание, техническое сопровождение обслуживаемой машины».

Совершенно вразрез с настойчивыми заявлениями о том, что отремонтировать современный автомобиль может даже не всякий мастер, прозвучали аргументы представителя компании «Bilstein group» Максима Гришакова, который рассказал о получающей все большее распространение в Германии практике обслуживания и мелкого ремонта машины самим автолюбителем. Это стало возможным благодаря, в числе прочего, и развитию сети Интернет, присутствию в ней все большего количества специальной информации. Напомним, это происходит в Европе, где сегодня существует более 400 сервисных концепций, из них 25 наиболее успешных привлекли порядка 100000 независимых станций.

Рассматривались на форуме методы борьбы с контрафактной продукцией, проблема отмены к 2020 году Европейской экономической комиссией запрета на параллельный импорт. Немало внимания собравшиеся уделили образовательному аспекту в автомобильном сервисе, рассмотрели новые методы продвижения продуктов и оборудования. Так, Иенс Грейсслер назвал тему

образования центральной. Он призвал задуматься над ситуацией, когда механик, устанавливающий на автомобиль трехдолларовый фильтр, заведомо знает, что работает с контрафактной продукцией, но осознанно идет на это. «Когда мы проводим семинары по нашим продуктам, мы стараемся воздействовать и на ментальность, — сказал господин Грейсслер. — Мы пытаемся донести мысль о том, что, если вы неправильно работаете с высокотехнологичным продуктом, у вас непременно возникнут проблемы».

В четвертом блоке форума обсуждались тенденции и перспективы автомобильного сервиса в Казахстане. В разговоре приняли участие Николай Жанабергенов из Астаны, представляющий СТО «Auto Land», Алексей Перепелкин из «Bosch auto service Uralsk» (Уральск), Владимир Молчанов, представитель СТО «Master start», и многие другие.

«Новые технические решения, реализованные в конструкции современных автомобилей, требуют от работников сервиса все большего внимания и компетенций, — отметил в своем выступлении Евгений Оспанов, представивший сеть СТО «Mega Motors». — Устройства, обеспечивающие особый комфорт в автомобиле, подняли цену обслуживания, увеличилась стоимость запасных частей. Но даже в этих условиях наша сеть растет. Происходит это благодаря внимательному отношению к клиенту и за счет скрупулезного изучения спроса на ремонт и обслуживание различных марок автомобилей».

Айдар Козыбахов, сотрудник ТОО «Виразж», вновь обратил внимание присутствующих на тему подготовки специалистов — одну из наиболее острых и актуальных. «Я не раз был членом дипломных комиссий казахстанских профессионально-технических училищ и вузов, выпускающих специалистов для автосервиса, — сказал господин Козыбахов, — и могу поделиться своими впечатлениями от ужасного положения, когда в XXI веке учащиеся и студенты обучают на схемах и моделях ГАЗов и ЗИЛов, на которых ездили их дедушки. После такого обучения выпускника приходится переучивать, принимать специалиста с дипломом о высшем образовании на должность помощника механика».

Владимир Оболонкин, возглавляющий СТО «Turbo-diesel KZ», продолжил тему: «Мы работаем в очень узком специализированном сегменте. Так вот, чтобы получить знания об обслуживании и ремонте турбодизельных систем, мне пришлось ехать в Англию. Еще я проходил подготовку в Италии, России и Беларуси. У нас таких знаний не дает никто».

В завершающей части форума его участникам была представлена сервисная концепция, которую разработала и вскоре предложит своим партнерам компания Phaeton DC. В этом проекте смогут принять участие СТО и центры технического обслуживания, которые готовы к дальнейшему успешному самостоятельному развитию под громким брендом «Phaeton Service». ■

ДИЗАЙН

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

ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ

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

ПЕЧАТНЫЕ СМИ

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

(офсетная печать)

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПОЛИГРАФИИ

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

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



ИЗГОТОВЛЕНИЕ

Стикеров, наклеек, баннеров, вывесок на основе ПВХ.



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

КОМПЬЮТЕРНАЯ ВЫШИВКА

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



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

ЗАШИВАЕШСЯ НА РАБОТЕ?

ДОВЕРЬ НАМ СВОИ ЗАБОТЫ!

ТОО «Нувэль Казахстан»: РК, г. Алматы, ул. Попова 19, оф. 304.
Тел.: +7 7271 296 98 09, тел./факс: +7 7271 260 85 27, e-mail: info@nouvelle.kz



Wir im Allgäu.



Реклама

Динамометры
Подъемники различных конструкций
Тестовое оборудование, газоанализаторы
Оборудование для тестирования подвески автомобиля

www.maha.de

www.maha.ru

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ОБОРУДОВАНИЕ**