

ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#1 (19)-2018

АВТ МАСТЕР



www.a-master.kz

ЭКЗОСКЕЛЕТ НА СЛУЖБЕ ПРОИЗВОДСТВА



НОВОСТИ
ЗАПЧАСТИ
ИНСТРУМЕНТ
ТЕХНОЛОГИИ
МАСТЕР-КЛАСС

PARTS-MALL

Поставщик автозапчастей
качества мирового уровня.
Лауреат премии «Золотой ключ»



- Специализированный бренд для корейских автомобилей
- Полный спектр запчастей

PMC



- Специализированный бренд для японских, корейских, европейских, американских автомобилей
- Фильтры | Тормозные колодки | Амортизаторы



- Уникальное сочетание доступности и качества
- Вкладыши | Клапаны двигателя | Поршневые кольца | Ступицы | Тормозные суппорта | Тормозные диски и барабаны | Поворотные кулаки | Топливные форсунки | Регуляторы | Шкивы | Коромысла



TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных



Награжден за Качество,
Высокие Технологии
и Надежность



PARTS-MALL PARTS-MALL
CORPORATION

www.parts-mall.com

Журнал «Автомастер» 1(19)–2018

Собственник и издатель:

– ТОО «Нувэль Казахстан»

Журнал зарегистрирован в Агентстве Республики Казахстан по связи и информации.

Свидетельство: №14625-Ж от 11.11.2014 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Сарсенбаева, 7.

Главный редактор – Саблин Дмитрий

Связь с редакцией:

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

Тираж – 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

Обозреватели и авторы номера:

Андрей Сафонов, Серик Туленов, Михаил Логинов.

Рекламный отдел:

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

Отдел распространения:

+7 727 271-54-33. Журнал распространяется на платной и бесплатной основе. Если Ваш бизнес связан с автомобилями или автосервисом и Вы заинтересованы в том, чтобы получать наш журнал бесплатно, пришлите заявку на e-mail: info@a-master.kz.

Бесплатная доставка осуществляется в пределах г. Алматы.

Отпечатано: Print House Gerona

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

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных статей, рекламных модулей и качество рекламируемых товаров/услуг. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. Ответственность за использование фотоматериала в рекламных статьях несет рекламодатель. Перепечатка материалов в печатной прессе разрешена со ссылкой "...по материалам журнала "Автомастер" (www.a-master.kz).

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

Nouvelle Kazakhstan ©2018

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



ТЕМЫ БУДУЩЕГО И ПРОБЛЕМЫ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ
Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ) 17 января провела в Алматы масштабную пресс-конференцию, на которой сообщила о предварительных итогах деятельности отечественного автопрома в минувшем году, о состоянии рынка и планах на 2018 год.



ОЧЕНЬ СКОРО МЫ УВИДИМ

В преддверии проведения в столичном выставочном комплексе «Корме» трехдневной III Международной выставки запасных частей и оборудования для автосервиса KIAE, организуемой при поддержке всемирно известного бренда Automechanika, наш корреспондент встретился с представителем выставочной компании «Астана-Экспо КС», руководителем проекта Олжасом Канапьяновым.



РОБЕР ОПРОН – ПРОФЕССИОНАЛ

В одном из интервью герой данной статьи так выразил свой подход к работе: «Дельфин, леопард, стриж – все они движутся со скоростью, подобающей их среде обитания, затрачивая минимум усилий. Вот хороший урок для стилиста». Возможно, Робер Опрон и не самый экстравагантный и известный французский автомобильный дизайнер, но, пожалуй, является самым профессиональным из них.



ЗАМЕНА РЕМНЯ ГРМ. ЭПИЗОД ВТОРОЙ.

В прошлом номере журнала мы рассказывали о замене ремня ГРМ на одном из типов двигателя, в нижеследующей статье данная тема будет продолжена с демонстрацией на другом типе мотора. Из нее читатель узнает, как операцию рекомендуют производить специалисты ContiTech PTG.

САЙТ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА КАЗАХСТАНА

Новости от производителей автозапчастей, инструмента и расходных материалов

Информация о проводимых акциях, презентациях, семинарах

В журнале публикуются открытые вакансии в сфере автобизнеса

Новости на рынке специализированного инструмента, оборудования и специальной одежды

Статистика продаж официальных дилеров

Мастер-класс для работников автосервиса

ЧИТАЙТЕ КАЖДЫЙ
НОМЕР ЖУРНАЛА
"АВТОМАСТЕР"
НА САЙТЕ
В PDF-ФОРМАТЕ

www.a-master.kz



FAN SHOP: ВСЁ ДЛЯ БЕНЗИНОГОЛОВЫХ

Компания Bilstein пополнила ассортимент своего фанатского онлайн-магазина некоторыми новыми специальными моделями, посвященными легендарным спортивным победам и наиболее ярким техническим новациям.

Автолюбителям и поклонникам автоспорта хорошо известно, что Bilstein есть чем гордиться. Это и 60-летняя история участия в соревнованиях, включая многочисленные победы на Ралли Монте-Карло, в «Формуле-1», в «24 часа Ле-Мана» и в гонке «Зеленый ад» в Нюрбургринге, и такие инновации, как газонаполненные амортизаторы, которые произвели революцию в мире гонок.



И в Bilstein Fan Shop эти яркие события воплотились в различных изделиях — от стильных нарядов до практичных аксессуаров. В магазине www.fanshop.bilstein.com можно приобрести предметы одежды, зонты, брелки, держатели номерных знаков, кофейные кружки, уменьшенную модель легендарного автомобиля Bilstein Mercedes или горячий календарь Bilstein Motorsport 2018.

А еще на сайте магазина можно увидеть короткие видеоролики с захватывающим сюжетом, например о том, как совсем недавно команда Bilstein штурмовала легендарный перевал Трансфегарасан в Румынии.

Недавно построенный в Малайзии завод светодиодов компании Osram начал выпускать первые партии продукции. По мнению руководства компании, ввод в эксплуатацию этого высокотехнологичного предприятия является очень своевременным, так как на сегодняшний день две трети бизнеса Osram приходятся именно на производство полупроводниковых оптических элементов.

Новый завод полного цикла выпускает в основном голубые светодиодные элементы, которые светят в фарах автомобилей чистым белым светом. А вскоре предприятие станет производить также продукцию для уличного, фасадного и домашнего освещения.

Производственная площадка Osram в Кулиме изначально проектировалась с возможностью модульного расширения. Это шестое предприятие компании, еще пять работают в Германии, США, Китае и малайзийском Пенанге.

Развивая производство в Малайзии, Osram параллельно модернизирует завод в Регенсбурге (Германия), где вскоре также стартуют выпуск светодиодов и лазерных диодов для автомобильного освещения и производство инфракрасных диодов для датчиков. Таким образом компания обеспечит потребности автомобильного рынка в освещении, причем практически любого цвета, а кроме того, будет поставлять поверхностные и объемные излучатели.



ЗАВОД НА ВЫРОСТ





С НАДЕЖДой НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Российская компания «Газпромнефть — смазочные материалы» подписала соглашение о научно-техническом сотрудничестве с компанией Kuwait Petroleum International (KPI).

В практической плоскости документ предусматривает совместное производство смазочных материалов. Имея три завода в Европе, KPI уже многие годы специализируется именно на разработке и изготовлении такой продукции.

Согласно договоренности российская компания получит доступ к высокотехнологичным производственным линиям KPI, а именно блендингового завода в бельгийском Антверпене.

Помимо непосредственно производственных вопросов «Газпромнефть-СМ» заинтересована в экспертном мнении партнера по поводу собственной продукции,



выпускаемой под брендами Gazpromneft и G-Energy.

Российская сторона ожидает от проекта развития производства своей продукции за рубежом, а также наращивания спроса и расширения географии сбыта в

Западной и Северной Европе.

Представитель кувейтской компании также выразил уверенность во взаимовыгодном сотрудничестве, которое, по его мнению, может приобрести долгосрочный характер.

G-ENERGY ПРИШЕЛ НА ЮГ

В Шымкенте открылась первая в Южно-Казахстанской области сервисная станция G-Energy, которая приступила к техническому обслуживанию легковых автомобилей и малотоннажных грузовиков.

Это событие стало очередным шагом в развитии международной программы российской компании «Газпромнефть — смазочные материалы». Новая СТО оборудована двумя постами, на которых можно заменить масло и технические жидкости или произвести мелкосрочный агрегатный и кузовной ремонт. Здесь же владельцы



транспортных средств могут приобрести расходные материалы и аксессуары, в подборе которых готовы помочь квалифицированные сотрудники станции, прошедшие специальный курс подготовки. Время обслуживания автомобилей их владельцы могут скоротать в комфортной зоне отдыха с журналами, телевизором и мобильным интернетом.



Кому, как не заядлому путешественнику, могли доверить испытание подшипников в компании SKF? Эта ответственная миссия была возложена на польского покорителя бездорожья Марцина Француза.

НЕПОСЕДА И ПОДШИПНИКИ



Марцин известен во всем мире благодаря своему непоседливому характеру, который провел его через множество испытаний. Этот спелеолог и скалолаз прошел с экспедициями по интереснейшим маршрутам у себя на родине, побывал в Татрах, Альпах, Мексике, Беларуси, Калининградской области и на озере Байкал (РФ), участвовал в ралли Zmoto Challenge.

В 2010 году путешественник принял на себя руководство Польской внедорожной лигой. А в 2016 году дошел до побережья Карского моря, побывал на острове Сахалин и на Камчатке, исколесив 32 750 км по России.

Понятное дело, что в таком протяженном и непредсказуемом пути автомобили Марцина были одним из основных инструментов и от их безотказности зависело многое. Именно поэтому компания SKF доверила Французу тестирование своей продукции, оснатив экспедиционные машины высококачественными шведскими подшипниками и выступив спонсором путешественника.

Весной 2018 года Марцин Француз планирует отправиться в еще одну непростую экспедицию по территории Беларуси и России, чтобы к лету добраться до знаменитого Памирского тракта и пройти на автомобилях по историческим маршрутам Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Туркменистана. В завершающей точке маршрута непоседа поднимется к кратеру газового гейзера Дарваз, который имеет еще одно жуткое наименование — Врата ада.



Другие материалы
в этой рубрике



ЦЕНТР ЭЛЕКТРОМОБИЛЬНОСТИ — В ШВЕЦИИ

В одном из крупнейших торговых центров Стокгольма компания Renault открыла шоу-рум Renault Electric Vehicle Experience Center, в которой собрала полную линейку электромобилей собственной марки.

Помимо осмотра экспозиции автомобилей посетители центра смогут больше узнать о достоинствах электротранспорта, об инфраструктурных решениях и системах зарядки электромобилей, а также ознакомиться с условиями приобретения машин, заказ на которые можно оформить в центре. Здесь же можно совершить и пробные заезды или получить консультации у квалифицированных технических специалистов.

В подборе подходящей модели и опций каждому из заинтересованных в этом потенциальных приобретателей поможет электронный конфигуратор.

Швеция не случайно стала страной, где впервые открылся такой центр, ведь именно здесь рынок электромобилей развивается завидными темпами. И эту тенденцию правительство намерено всемерно поддерживать и развивать.

МВД И FACEBOOK



Страница Комитета административной полиции МВД, два года назад открытая в социальной сети Facebook, за время своего существования помогла привлечь к ответственности свыше 7000 нарушителей правил дорожного движения.

Об этом недавно сообщил представитель комитета. Притом основную ценность ресурса он увидел в налаживании оперативной интерактивной связи с неравнодушными гражданами страны, которые осознают важность личного участия в установлении правопорядка на дороге.

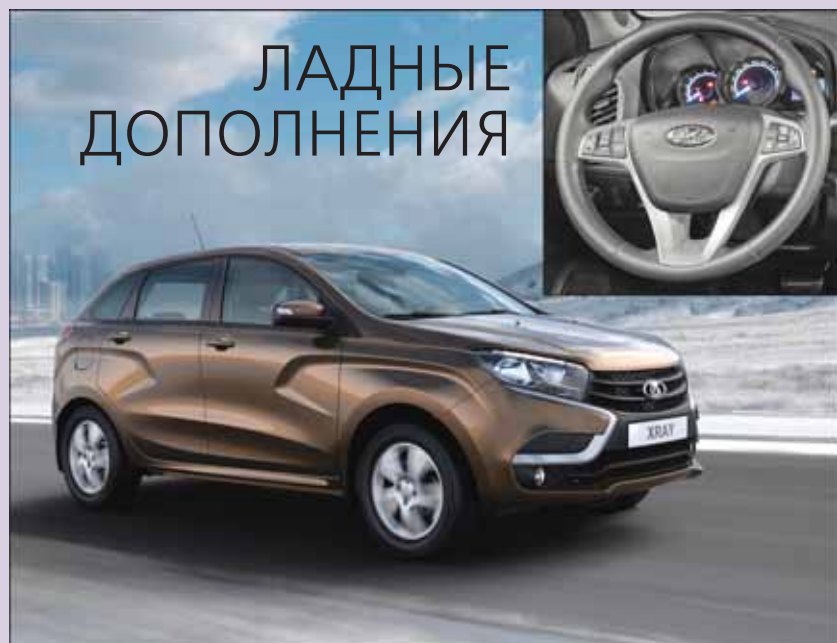
Кроме того, на странице КАП МВД можно найти полезную информацию, задать вопросы сотрудникам ведомства, получить комментарии и поделиться собственным мнением по актуальным проблемам, внести предложения по совершенствованию взаимодействия полиции с участниками дорожного движения.

В течение двух лет с помощью данного ресурса было введено в практику 250 предложений граждан и наказано более 40 провинившихся сотрудников полиции.

Автомобили Lada XRAY 2018 модельного года, уже поступившие в автосалоны, теперь имеют новые опции — круиз-контроль, расширенную подсветку в салоне и в проемах дверей, а также пластиковую облицовку багажного порога.

Круиз-контроль с ограничителем скорости имеется в комплектации Exclusive и Luxe с двигателем объемом 1,8 литра (122 л. с.), причем управление этим функционалом расположено на руле автомобиля.

Приобретатели Lada XRAY в версии Luxe теперь смогут включать освещение над вторым рядом сидений и лучше видеть места посадки и выхода благодаря подсветке передних дверей.





КРИСТАЛЬНЫЙ ДОМ СКАНДИНАВСКОГО БРЕНДА

Вечеринкой в скандинавском стиле отметил 16 февраля в Алматы свое возвращение на казахстанский рынок шведский бренд Volvo. Организатор мероприятия казахстанская компания Astana Motors пригласила на встречу журналистов профильных изданий и поклонников знаменитой автомобильной марки.



После пятилетнего отсутствия в Казахстане Volvo вновь открыл дилерский центр, который на сегодняшний день является единственным не только в стране, но и во всей Средней Азии. Стекланный «кристалл» на территории Villa Boutiques & Restaurants, в котором расположился Volvo Car Almaty, вполне соответствует нордическому духу и несет в своей архитектурной стилистике черты передового конструкционного модерна, что также не чуждо концепции шведских автомобилей.

В приветственном слове по поводу открытия центра президент Astana Group Нурлан Смагулов отметил, что Volvo является одиннадцатым брендом в портфеле Astana Motors и его новое появление на рынке нашей страны связано с желанием предоставить казахстанским автолюбителям всю полноту



выбора. Господин Смагулов тепло отозвался о Volvo 960, опыт владения которым был в его личной истории. Этот автомобиль стал его первой иномаркой, за руль которой он пересел с жигулей.

Наверняка этот опыт был непростым, если учитывать, как сложно было в начале 90-х обслуживать и ремонтировать Volvo в Казахстане. Позже ситуация так или иначе менялась, но до сих пор бренд с трудом приживался в стране во многом потому, что не была налажена сервисная поддержка. По заверению президента Astana Group, теперь эта ситуация в корне изменится, так как клиентам дилерского центра будут предложены не только автомобили и сопутствующие аксессуары, но и техническое

обслуживание машин, оригинальные запчасти и установка дополнительного оборудования. Все это будет поддерживаться программами сервиса, кредитования, страхования, trade-in и предоставлением подменного автомобиля.

Так как новый дилерский центр имеет довольно скромное помещение площадью всего в 340 квадратных метров, сервис, осуществляющий полное гарантийное и постпродажное обслуживание, будет работать в Алматы недалеко от «кристалла» Volvo — на пересечении проспекта Аль-Фараби с улицей Жарокова.

Однако согласно планам руководства Astana Group в здании этого дилерского центра Volvo будет находиться год-два. Строительство же нового

помещения начнется после того, как представительство бренда в Казахстане утвердится в успешной перспективе и целесообразности расширения.

Как бы то ни было, генеральный директор Volvo Car Russia Майкл Мальмстен в жизнеспособности проекта не сомневается. На презентации центра он так выразил свою позицию по этому вопросу:

— Не вижу ни одной причины, по которой Volvo не должен присутствовать на рынке Казахстана. У нас есть потрясающая продуктовая линейка современных комфортных автомобилей премиум-сегмента, и мы рассчитываем на долгосрочное продуктивное сотрудничество с нашим партнером — компанией Astana Motors.

В ходе мероприятия собравшиеся ознакомились с обновленной моделью кроссовера Volvo XC60, а также увидели кроссовер XC90 и седан бизнес-класса S90. Состоялся и короткий брифинг с вопросами от представителей СМИ. Журналисты, в частности, поинтересовались тем, где будут производиться автомобили, которые придут в Казахстан. Майкл Мальмстен ответил, что глобальные автопроизводители сегодня собирают машины из деталей, изготавливаемых по всему миру, и поэтому вряд ли имеет значение, где именно собран автомобиль.

— Мы в Volvo считаем, что наши машины созданы в Швеции, там, где рождается философия бренда, несмотря на то, что заводы марки есть в Швеции, Бельгии, Китае и США, — подчеркнул генеральный директор Volvo Car Russia.

Был вопрос и о планах продаж. Нурлан Смагулов сообщил, что официальный дилер надеется реализовать за год от 60 до 100 автомобилей, что, по его мнению, является достаточно агрессивным планом для премиум-сегмента.

Вечер украсило виртуозное выступление под куполом центра дуэта гимнастов, сопровождавшееся живой музыкой. А согрел всех глинтвейном и коктейлями изумительно красивый ледовый бар Volvo.





Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ) 17 января провела в Алматы масштабную пресс-конференцию, на которой сообщила о предварительных итогах деятельности отечественного автопрома в минувшем году, о состоянии рынка и планах на 2018 год.

ТЕМЫ БУДУЩЕГО И ПРОБЛЕМЫ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

Главной особенностью 2017 года аналитики ассоциации назвали переломный момент в динамике продаж. После затяжного спада 2014–2016 годов в марте 2017 года была

зафиксирована стабилизация, а затем и выход из пике.

В итоге минувший год был ознаменован реализацией официальными дилерами 49 051 транспортного средства, в число

которых вошли не только легковые автомобили, но и коммерческая техника, а также автобусы.

Согласно данным АКАБ, каждое третье из реализованных транспортных средств было сделано в нашей стране. Во многом этому способствовала государственная льготная программа, позволившая кредитовать продажи автомобилей, сделанных в Казахстане, под 4% годовых или предоставлять в лизинг технику под 3%. В 2018 году программа также будет работать, на ее развитие уже выделено около 10 млрд тенге, и ее револьверный механизм на сегодня сформировал капитал, исчисляемый суммой в 35 млрд тенге.

За год с конвейеров шести казахстанских автосборочных предприятий сошло 19 086 машин различного класса и назначения.





Общая сумма выпущенной продукции оценивается в 139,5 млрд тенге, а налоговые поступления в бюджет вплотную приблизились к отметке 7 млрд тенге. В 2017 году основной задачей казахстанских автосборочных предприятий было наращивание доли локализации производства. Если в минувшем году она была доведена в производстве легковых автомобилей до 36%, то к концу 2019-го локализацию в этом сегменте планируется довести до 50%. В процессе строительства коммерческого транспорта локализация, по данным аналитиков АКАБ, уже сейчас составляет 53%.

Лидером в объеме автопроизводства является костанайский завод «СарыаркаАвтоПром», загрузивший мощности новыми брендами. В 2017 году здесь было запущено производство автомобилей Ravon и Chevrolet Niva. Этот шаг позволил предприятию получить 71,3 млрд тенге, что составляет 51% от общей доли казахстанского автопроизводства. Вслед за лидером выступил завод «Азия Авто», выпустивший продукции на 42,7 млрд тенге. Далее в тройке лидеров числится казахстанско-российское

предприятие «КАМАЗ-Инжиниринг», с конвейера которого сошло 820 грузовиков на сумму 13,6 млрд тенге.

Минувший год также ознаменовался началом официальных продаж в нашей стране электромобилей. Казахстанцы купили 4 BMW i3. Этот экологичный вид транспорта начали собирать на костанайском автосборочном предприятии, производя электромобили JAC iEV6e и iEV7. Параллельно с этим в ближайшее время в Астане и Алматы планируется установить по 50 зарядных станций E-line украинского производства, появятся они и на трассе Астана – Боровое. Уже к концу 2018 года по стране планируется довести число зарядных станций для электромобилей до 350. Средства на реализацию данного проекта в сумме 303,7 млн тенге выделит «Оператор РОП».

Генеральный директор Mercur Auto Канат Акишев сообщил собравшимся, что в 2018 году компания намерена пополнить свой ассортимент электромобилями нескольких брендов. Он назвал это намерение «с одной стороны, темой будущего, а с другой — проблемой сегодняшнего дня», имея в виду появление на рынке передового продукта при

отсутствии соответствующей инфраструктуры.

Как видели читатели в регулярно публиковавшихся в нашем журнале статистических сводках, в объемах продаж 2017 года лидерство принадлежало брендам Toyota и Lexus (9267 и 1175 автомобилей соответственно), на второй позиции обосновался бренд Lada (8733 ед.), замкнул тройку лидеров узбекский Ravon (4621 ед.).

Продажи автомобилей премиум-класса успешнее всего в 2017 году были у BMW, бренд удвоил показатель по сравнению с 2016 годом, доведя его до 508 единиц. На втором месте оказался Lexus с показателем в 1164 единицы, а третье место занял Mercedes-Benz, продавший 280 автомобилей.

Присутствовавший на пресс-конференции президент компании «Тойота Моторс Казахстан» Кит Симмонс в ходе своего краткого выступления позволил сделать прогноз, согласно которому в 2018 казахстанский автомобильный рынок ожидает рост, который приведет к прибавлению продаж на 5–10 тыс. единиц по сравнению с годом минувшим.

Свой прогноз озвучила и вице-президент АКАБ Анар Макашева.





По ее мнению, рост продаж новых автомобилей через официальные источники вырастет на 15–20% и будет в основном обеспечен реализацией продукции казахстанской сборки при поддержке налоговыми льготами для отечественных производителей.

Помимо насыщения автомобилями собственного рынка Казахстан в 2017 году экспортировал 1480 машин в ближнее и дальнее зарубежье, получив от этого доход, исчисляемый в 5,8 млрд тенге. Как отметил в своем выступлении исполнительный директор КМК «Астана Моторс» Антон Афонин, по сравнению в 2016 годом число экспортированных автомобилей выросло в 4 раза. В числе покупаемых за границами Казахстана Lada 4x4, кроссоверы JAC S3, грузовики Hyundai HD78 и HD 35. Эти машины отгружаются в Беларусь, Китай, Кыргызстан, Россию и Таджикистан. Основным и наиболее емким рынком среди этих стран для Казахстана является Россия, однако, по справедливому замечанию исполнительного директора «Астана Моторс», наш северный сосед готов приобретать только ту продукцию, которую не

производит сам. Это означает, что на сегодня линейки моделей JAC и Hyundai являются «козырями в кармане» Казахстана.

Помимо всего прочего 2017 год стал первым полным годом работы программы выкупа у казахстанцев старых автомобилей взамен на денежные суммы или скидочные сертификаты. Как сообщила на пресс-конференции руководитель отдела реализации проектов ВЭТС ТОО «Оператор РОП» Рыскуль Есдаулетова, оператор принял за год около 40 тыс. машин, разместив автохлам на 17 накопительных пунктах по всей стране. С них вышедшие из обращения машины отправляются на переработку. Как заверила представитель ТОО «Оператор РОП», этот процесс проходит поэтапно — с сепарированием различных твердых и текучих материалов в соответствии с требованиями экологической безопасности.

Рыскуль Есдаулетова напомнила, что скидочный сертификат, поученный в обмен на сдаваемый автомобиль, действителен в течение одного года и его можно дважды переоформить на другое лицо.

Интересно, что «Оператор РОП» с начала действия программы (конец 2016 г.) выдал около 8 тыс. сертификатов. Из них были «отоварены» менее половины — лишь 3 тыс. То есть наши соотечественники, как бы ни были скромны суммы компенсации, предпочитают брать наличными. И даже с ними, скорее всего, в автосалоны за новыми автомобилями не бегут.

Присутствовавшие на встрече журналисты задали представителям казахстанского автобизнеса ряд вопросов, при этом отнеся традиционную обтекаемую дипломатичную форму ответов.

При всей бесполезности подобных встреч, я думаю, на ум многим представителям СМИ неоднократно приходила расхожая поговорка о том, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Многие из коллег, неоднократно побывавшие на различных зарубежных заводах, производящих автомобили и комплектующие, до сих пор не могут похвастать тем, что видели производство отечественных автомобилей. И уж тем более переработку машин, вышедших из употребления. А хотелось бы!

DRIVE THE LEGEND.

Phaeton DC

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

PHAEON
ultimate automotive solutions

Tanauto Kazakhstan

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

TANAUTO KAZAKHSTAN

НУЖНО КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА? ВЫБИРАЙ BILSTEIN!

РЕКЛАМА



BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески

Неподражаемый, непревзойденное качество от оригинального производителя. Серийный продукт для максимального комфорта – «BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески» – разработан специально для конвейеров автопроизводителей. Революционная конструкция объединяет стабильность демпфирования с возможностью регулировки клиренса в одном продукте. «BILSTEIN B4 Модуль пневмоподвески» - для активной и пассивной систем подвески и идеальной замены оригинальным деталям при ремонте. Ощущение комфорта как с конвейера.



bilstein.com

KIAE-2018

Казахстан, г. Астана, выставочный комплекс "Корме", 3-5 апреля 2018 г.



Олжас Канапьянов,
руководитель
выставки KIAE

ОЧЕНЬ СКОРО МЫ УВИДИМ

В преддверии проведения в столичном выставочном комплексе «Корме» трехдневной III Международной выставки запасных частей и оборудования для автосервиса KIAE, организуемой при поддержке всемирно известного бренда Automechanika, наш корреспондент встретился с представителем выставочной компании «Астана-Экспо КС», руководителем проекта Олжасом Канапьяновым.

Корр.: Олжас, расскажите, как в Казахстан пришел всемирно известный немецкий бренд?

— На сегодняшний день бренд Automechanika — один из крупнейших выставочных брендов в мире, мероприятия которого проходят в 15 странах и пользуются огромной популярностью у профессионалов автобизнеса. Стратегия развития бренда подразумевает постоянный поиск новых рынков, в том числе и в Центрально-Азиатском регионе. И в данном случае выбор Казахстана обусловлен несомненным экономическим лидерством страны в регионе.

Начальной целью «Автомеханики» в Казахстане было содействие в построении цивилизованного рынка в постпродажном обслуживании автомобилей. Мы хотели привлечь к выставке те компании, как местные, так и международные, которые находятся в поиске деловых

партнеров, новых ниш и рынков сбыта продукции и желают воспользоваться возможностью качественного продвижения своих продуктов.

Несмотря на самый сложный для автобизнеса год, премьерная выставка, проведенная нами в 2016 году, понравилась ее участникам и гостям. Об этом говорят отзывы, полученные нами по ее завершении, и результаты, достигнутые нашими участниками.

Мы, как организаторы, хорошо понимаем, что само событие и та информация, которая на нем будет получена, контакты, которые состоятся, должны быть адресными, четко ориентированными. Выставка предназначена прежде всего для профессионалов автоиндустрии, поэтому в ее рамках проводятся семинары, мастер-классы для специалистов автосервисов, а также круглые столы и форумы для руководителей предприятий автобизнеса и дилеров.

Экспозиция, подготовленная нами для профессионалов, имеет большое значение еще и в контексте смещения роли автолюбителя в сферу исключительно пользовательскую. То есть владельцы машин уже практически не ремонтируют их самостоятельно. Хотя двери экспозиции три дня — с 3 по 5 апреля — будут открыты для всех желающих.

Корр.: Почему была выбрана Астана?

— Это было совместное решение партнеров, так как именно столицу Казахстана мы видим в качестве мегаполиса с перспективой активного развития в течение 5—10 ближайших лет. Эта локация интересна еще и с точки зрения логистики — сюда проще приехать из любой точки страны, чем, например, в Алматы. Активно подключаются к работе центральные и северные регионы Казахстана.

Корр.: Из чего будет складываться деловая часть мероприятия?

— Деловая платформа выставки 2018 года предусматривает проведение III Казахстанского международного автомобильного форума (KIAF), который состоится в день открытия выставки — 3 апреля. На нем будут обсуждаться стратегические вопросы состояния и развития автомобильной индустрии в Казахстане и Центральной Азии, проблематика локализации производства автокомпонентов. Кроме того, в этом году еще шире, чем в прежние годы, на форуме будет развернута тема коммерческого автотранспорта. Мы рассмотрим актуальные мировые тренды и новинки, инфраструктурные решения, обсудим, насколько они применимы в Казахстане.

Отдельным, я бы сказал ключевым, блоком форума будет тема пассажирского автотранспорта. Собеседники обсудят современные требования, предъявляемые к автобусным паркам, частным перевозчикам, передовые инструменты телематики, управления и мониторинга транспортных потоков и многое другое. Принимая во внимание то, насколько это живая тема, мы хотели бы затронуть и аспекты развития городской транспортной инфраструктуры, так как считаем



транспорт и все сопутствующие ему инженерные сооружения частями единой системы. Развивать одно без другого просто невозможно.

Будет немало статистических и аналитических данных, полезных для крупных игроков рынка и представителей государственных органов.

В рамках выставки этого года состоится круглый стол «Автосервис», где мы попытаемся наиболее полно рассмотреть всю проблематику в этой сфере, через которую проходят большие финансовые потоки и где неизменно актуален вопрос качества. Участникам круглого стола и гостям выставки, думается, будет небезынтересно узнать и о том, что уже сейчас делают наиболее прогрессивные отечественные компании, такие, например, как «Формула 7», «Газпром нефть — Казахстан», представители которых расскажут об опыте подготовки персонала, о мобильном автосервисе, методах работы с поставщиками и о многом другом. И если для конечного потребителя вникнуть во все нюансы обслуживания и ремонта автомобиля достаточно сложно, то для профессионалов ориентироваться в них жизненно необходимо. Надеемся им в этом помочь.

В рамках выставки состоится презентация нового бренда — «Академия KIAE». Это практическая платформа для профессионалов, которая объединит различные семинары и презентации, проходящие в течение всех трех дней работы выставки с утра до вечера. Там можно будет узнать о новинках рынка запчастей, подробно ознакомиться с устройством, принципами работы и правилами обслуживания различных узлов автомобиля.

Корр.: Модель какой страны на сегодняшний день служит ориентиром для развития отечественного автосервиса?

— Это в первую очередь российская модель. Конечно, положение в Российской Федерации выглядит с нашей точки зрения чуть более опережающим, а ситуация с автосервисом в Германии — вообще эталонной. Но это дает понимание того, что в ближайшем будущем и у нас неизбежно получит широкое распространение сетевой



автосервис официальных дилеров, которые будут напрямую взаимодействовать с производителями запчастей, материалов и оборудования. Это даст снижение цен на услуги, отлаженные поставки и более высокое качество обслуживания, то есть то, что принято называть цивилизованным бизнесом.

Корр.: Участников из каких стран вы пригласили на выставку?

— Будут компании из России, Германии, Арабских Эмиратов, Польши и многие другие.

Традиционно будет представлена объединенная экспозиция из КНР. На различных деловых площадках выставки можно будет услышать выступления гостей из Германии и России, которые расскажут об опыте бизнеса в их странах, о некоторых маркетинговых приемах привлечения и

удержания клиентов.

Корр.: Кто представит на выставке нашу страну?

— Это крупнейшие отечественные компании: Phaeton DC, «СОБЕК-Сервис», Kulan Oil, Karcher и другие.

Корр.: Есть надежда, что будет рассмотрен и такой важный вопрос, как отсеечение некачественной, несертифицированной продукции на границах нашей страны?

— Да, это актуальный, горячий вопрос. Ведь, по данным нашего источника, в доле завозимых в Казахстан запчастей до 70% составляет контрафакт. Борьба с поставками некачественной и поддельной продукции как раз и являлась первоначальной целью появления бренда «Автомеханика». Однако при высоких ожиданиях и надежде





на взаимопонимание с властями предрешающими тут мы скорее полагаемся на саморегулирующиеся механизмы рынка. В пользу этого говорит тот факт, что сами сотрудники СТО в последнее время все внимательнее относятся к тем материалам, с которыми им приходится работать. Способствует просвещению и развитие информационных технологий — человека, который много знает, сложнее обмануть. Надеюсь, что и наша выставка способствует положительным изменениям на рынке.

Корр.: Каким образом вы привлекаете на выставку так называемых ключевых посетителей, присутствие которых наиболее важно для экспонентов?

— Как показывает мировая практика, на сегодняшний день качественный состав посетителей является ключевым фактором развития любого выставочного

проекта. Наша работа в первую очередь заключается в создании деловой среды, способствующей развитию бизнеса наших участников. Изучая потребности посетителей, мы постоянно ищем эффективные пути коммуникаций и для этого используем различные инструменты маркетинга. Например, у нас работает специальная байерская программа, в рамках которой мы оплачиваем проживание этих лиц в период проведения выставки и создаем для них наиболее благоприятную рабочую обстановку: они имеют право пройти ускоренную процедуру регистрации, посетить любое мероприятие деловой программы, бесплатно пообедать в комфортной обстановке непосредственно в выставочном павильоне, воспользоваться Wi-Fi, распечатать необходимые документы и так далее.

Корр.: В этом году, как и в

предыдущем, посетители снова смогут увидеть экспозицию STECA. В чем был ваш замысел?

— STECA — это единственная в Центральной Азии специализированная выставка коммерческого транспорта. Ее появление стало естественным результатом развития рынка, которому требуется своя специализированная платформа в связи с интенсивным развитием отрасли в данном регионе.

Парк коммерческого транспорта в нашей стране выглядит намного хуже, чем легкового. Он гораздо старше, устарел морально, технологически и физически. Он требует обновления, которое неизбежно состоится в ближайшие 5–7 лет.

Помимо этого следует иметь в виду, что наша страна намерена развивать свой транспортно-логистический потенциал. Оставаться в стороне от этого процесса мы бы не хотели, поэтому в контекст основной выставки вложили еще одну экспозицию. Еще один побуждающий мотив заключался в том, что многие автозапчастные компании производят продукцию не только для легковых автомобилей, но и для коммерческого транспорта. С производителями масел и других технических жидкостей все еще более очевидно.

Отзывы о нашем премьерном опыте в этом направлении доказали востребованность данного мероприятия, и данное направление мы будем развивать. В этом году посетителей выставки ждет более разнообразная экспозиция и захватывающие премьеры!

Кстати говоря, в этом году в экспозицию STECA вошла специальная и дорожно-строительная техника.

Корр.: Насколько проще организовать и провести третью выставку по сравнению с первой?

— Для нас выставка — итог напряженной работы целого года. Это, безусловно, праздник и возможность встречи с друзьями и партнерами. Готовя первую выставку, мы волновались. Сейчас это волнение... нет, не прошло, оно вместе с ответственностью еще больше возросло.

Корр.: Благодарю вас за беседу и желаю плодотворной работы и успехов всем участникам предстоящего мероприятия.





ЧТО УМЕЕТ КИСЛОРОДНЫЙ ДАТЧИК



Чем отличаются дискретные кислородные датчики, которые постепенно уходят в прошлое, от современных новейших устройств — линейных датчиков? В чем их принципиальное функциональное различие и преимущество вторых по отношению к первым?

Дискретный датчик, как правило, предназначен для оповещения водителя о содержании кислорода в топливной смеси. Линейные же датчики помимо информирования еще и непосредственно влияют на работу двигателя.

Современные линейные датчики точнее анализируют состав отработавших газов и в зависимости от полученных результатов корректируют параметры топливной смеси через систему управления двигателем (EMS). Это делает работу двигателя более продуктивной и, конечно же, снижает долю вредных веществ в выхлопе. Таким образом, очевидно, что в борьбе за экологичность, которой сейчас озадачены многие автопроизводители, кислородные датчики находятся на передовой позиции, они играют здесь ключевую роль.

Однако вместе с уточнением настроек линейных датчиков диапазон концентрации газов, в котором они эффективно работают, стал уже. Поэтому в тех случаях, когда концентрация кислорода или углеводородов значительно выше или ниже рабочих параметров датчика, трехкомпонентный

каталитический нейтрализатор может получить критичное повреждение и выйти из строя, а это значит, что выхлопные газы будут выбрасываться без какой-либо очистки. В каких же ситуациях возникает наиболее рискованное положение? Переобогащение топливной смеси происходит при резком ускорении автомобиля, а обедняется она, когда машина движется накатом. И для того чтобы защитить нейтрализатор, в этих случаях в действие вступает электронный блок управления двигателем.

Еще один рискованный эпизод связан с неравномерным износом цилиндров. Появление такого дисбаланса тоже обнаруживается современными точными и быстродействующими кислородными датчиками, которые фиксируют малейшие импульсные изменения в составе отработавших газов. Далее блок управления ищет «отстающий» цилиндр, поочередно оставляя каждый из них без искры, то есть провоцируя пропуск зажигания. Затем электроника компенсирует потери и отправляет отчет в бортовую диагностическую систему, которая в свою очередь трансформирует сигналы в код неисправности.

Помимо вышеперечисленных



функций инженеры возложили на кислородные датчики миссию контроля процесса рециркуляции отработавших газов и состояния сажевого фильтра в дизельных двигателях. Данные мониторинга этих показателей от кислородных датчиков коррелируют с показаниями датчиков давления и температуры. Обобщенные показатели служат не только для предотвращения поломок и сбоев, но и для их профилактики, например для регенерации сажевого фильтра.

Из сказанного выше легко понять, как важен кислородный датчик в современном автомобиле. Кстати говоря, автопроизводители не только совершенствуют конструкцию и функционал этих устройств, но и наращивают их число в автомобиле. В некоторых моделях мы можем встретить уже не один, а несколько кислородных датчиков.



Присутствию казахстанской компании «Автотрейд» на отечественном рынке в наступившем году исполняется 20 лет. Отличный повод узнать о том, как она живет и развивается. Это попытался выяснить наш корреспондент в беседе с ее коммерческим директором Петром Логиновым.

«АВТОТРЕЙД»

БАЛАНС НА ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЕ

Работа компании начиналась в 1998 году с продажи автостекол и радиаторов. По этим позициям на сегодня «Автотрейд» закрывает потребности отечественного рынка, успешно продавая новинки, в том числе атермальные стекла (антиблик). В 2000-х годах ассортимент пополнился деталями трансмиссии и тормозной системы, кузовными деталями и оптикой, а также ШРУСами, а с 2015 года в нем появились детали двигателя и подвески.

Сейчас в ассортименте компании есть все, что касается подвески и двигателей автомобилей японского производства начиная с 90-х годов выпуска. Общий набор позиций насчитывает более 70 000 наименований.

Корр.: Каковы перспективы компании?

— Мы понемногу начинаем развивать направление по Mercedes, Volkswagen и BMW.

Корр.: Как компания «Автотрейд» представлена в Алматы и республике?

— Прежде всего «Автотрейд» стоит воспринимать как федеральную торговую сеть Российской Федерации, где компания имеет более 20 филиалов. В Алматы мы имеем три установочных центра автостекол: на улице Толе би, 302, на проспекте Сейфуллина, 202, и на проспекте Суюнбая, 66. Также есть магазины по продаже автозапчастей на Толе би, 304, Сейфуллина, 202, в ТК «КарСити»: 4-й ярус, 11-й бутик; 3-й ярус, 21-й бутик.



Есть в структуре нашей организации и сеть розничных магазинов. Ежедневно наши магазины посещают более 300 покупателей. Сеть будет расти — уже в текущем году она пополнится в Алматы двумя магазинами и несколькими установочными центрами. В магазинах у нас работает доставка (мы развозим заказы по городу), которая позволяет получить требующуюся деталь или материалы в течение двух-трех часов.

У нас неплохо проработана логистика по Алматы, и мы готовимся к распространению сети по Казахстану. Некоторые шаги в этом направлении уже сделаны, запущена бесплатная доставка в Астану и Караганду, куда 2 раза в неделю отправляются машины с грузом. По направлению Шымкент, Тараз, Талдыкорган продукция уходит 3 раза в неделю.

Корр.: С кем вам приходится конкурировать на рынке?

— В Казахстане нет компаний, ассортимент которых выглядел бы так же, как наш. Большинство выбирает узкую направленность — по тормозным системам, по деталям рулевого управления, по радиаторам. Мы же представляем сразу несколько направлений и множество брендов. Поэтому не могу сказать, что кого-то мы рассматриваем в качестве конкурента. Зато у «Автотрейда» есть партнеры, одним из сильнейших является компания Phaeton DC.

Корр.: 20 лет — достаточно большой срок. Может быть, вы вкратце расскажете, как казахстанский рынок запчастей менялся в течение этого времени? Как менялась компания?

— Да, конечно. Перемены эти были связаны как с насыщением рынка, так и с изменением сознания потребителей. Если 20 лет назад автолюбители часто шли на компромисс, были готовы подбирать и «подгонять» детали вместо отсутствовавших, то сейчас заниматься этим уже никому не приходит в голову. Вообще, сами автолюбители все реже покупают запчасти на замену. Этим сейчас чаще занимаются специалисты сервисных и ремонтных предприятий. Все подбирается по каталогам, по кросс-номерам. Благодаря появлению на СТО точного диагностического оборудования определение характера неисправностей стало вестись корректнее и быстрее. Несомненно с показателями 20-летней давности развилась логистика, ускорилась доставка запчастей. Да и стоимость автозапчастей стала в десятки раз ниже, так как крупные дистрибьюторы, напрямую работающие с поставщиками, посодействовали развитию цивилизованного ценообразования.



И еще изменились к лучшему условия обслуживания. У нас, например, для клиентов появились комфортные комнаты с Wi-Fi. О беспроводном интернете мы ведь 20 лет назад и не слышали...

Корр.: Да, время приводит за собой новые технологии. Вот и запчасти, комплектующие автомобилей становятся все технологичнее. Вместе с этим наверняка требуется рост квалификации сотрудников, с ними работающих? Автостекла, например, сейчас имеют частичный или полный обогрев, они особым способом подготавливаются для взаимодействия с проекционным оборудованием. Как вы актуализируете знания?

— В Алматы наша компания имеет самую развитую сеть по установке стекол. Мастера также осуществляют ремонт сколов и трещин, производят тонирование автостекол. Штат сотрудников, занимающихся монтажом и ремонтом, в компании установился давно, уже лет 5—7. Он достаточно стабильный, поэтому наши специалисты знают и умеют многое. Клиенты получают 5-летнюю гарантию на выполненные работы.

Но обучение мы, конечно, осуществляем. Персонал знакомится с новыми марками и моделями. Бренд-менеджеры компании изучают новинки непосредственно на заводах, а затем доносят полученную информацию до руководителей монтажных коллективов, а те в свою очередь передают мастерам по установке.

Корр.: Что в деятельности компании является наиболее сложным?

— Пожалуй, обратить на себя внимание клиента, привлечь его. Но для этого у нас есть все наиболее важные аргументы: наличие автозапчастей, сервис и адекватные цены. Вообще, сложно балансировать на тонкой грани, пытаясь ухватить золотую середину между ценой и качеством. Это приходит с опытом, который у нас тоже есть.

Корр.: Оплатить товар и услуги компании можно разными способами?

— Да, по наличному и безналичному расчету, картами, через интернет-эквайринг.

Корр.: Какие запчасти предпочитают приобретать казахстанцы сейчас — оригинальные или дубликатные?

— Наибольшим спросом, конечно, пользуется та продукция, которая поставляется производителями на конвейеры автосборочных предприятий. В ассортименте нашей компании она есть. Продукция под брендами NSK, Denso, Koyo, Taiho, Riken, Aisan, NOK, Mitsuboshi, D.I.D, BorgWarner, Toyo, Akebono является наиболее популярной. Мы сознаем, что в некоторой части берем на себя ответственность за безопасность наших клиентов, а кроме того, дорожим своей репутацией, предоставляя гарантию. Поэтому мы не торгуем самым дешевым и наименее качественным товаром.

Корр.: Каковы возможности интернет-магазина компании?

— Он позволяет видеть наличие той или иной запчасти на складе, рассмотреть ее фото и получить по ней техническую информацию. После чего можно сделать заказ с доставкой.



Корр.: Давайте напомним читателям журнала и о собственном бренде компании, о продукции SAT.

— Охотно. Под этим брендом нами выпускаются радиаторы, детали подвески и двигателя, кузовные детали, оптика, тормозные колодки и фильтры и многое другое. Компания изготавливает некоторые позиции запчастей SAT на собственных заводах, а часть продукции заказывает сторонним предприятиям.

Это бренд, который появился в 2000 году и уже занял достойное место на рынке автозапчастей, ему доверяют. Одним из важных достоинств SAT является наличие эксклюзивных позиций, которые можно приобрести только у нас. Продукция этого бренда занимает сейчас долю около 80% в объеме продаж нашей компании.

Я не стану заниматься рекламированием бренда, но позволю себе передать отзыв одного из наших постоянных клиентов, который сам является квалифицированным автомастером и увлекается охотой и рыбалкой. Так вот он говорит, что, приобретя оригинальную деталь подвески, он эксплуатировал ее на протяжении 10 000 км. Потом он купил в «Автотрейде» такую же деталь и, используя ее, прошел на своем джипе 7000 км. Стоимость деталей сильно различалась, а ресурс, как видите, отличался несущественно.

Корр.: В числе клиентов компании есть и крупные корпоративные?

— Да, это СТО, транспортные компании и автопарки с числом транспортных средств от 10 до 400.

Корр.: Связана ли деятельность компании с людьми, увлеченными автоспортом, тюнингом?

— Да, с нами сотрудничает ряд автоклубов и тюнинг-ателье.

Корр.: Присутствуете ли вы на профильных выставках?

— Если мы говорим о выставках в нашей стране, то сейчас — нет. Очень уж сократился их формат по сравнению с 2005—2006 годами, а значит, сократилась и их продуктивность, отдача. Не считаем такое участие целесообразным.

Компания участвует в выставках, проходящих в Москве, бренд-менеджеры посещают выставки Китая, Тайваня, ОАЭ, Японии и других стран.

Корр.: Как сказались обновление автопарка страны на вашей работе?

— Оно обернулось довольно неожиданным эффектом. Попробовав в деле новейшие модели «Хюндай», «Киа», «Лада» или услышав отзывы о них, многие автолюбители посчитали нужным, выгодным и правильным пересесть на предыдущие версии этих машин. Они предпочитают их качественно отремонтировать и эксплуатировать дальше, чем приобретать новое. Поэтому в сегменте автомобилей 1995—2005 годов цены держатся стабильно и даже слегка растут.

Корр.: Благодарю вас за беседу и желаю успехов в деятельности и развитии компании!

ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ



Робер Опрон

Simca Fulgur 1958 г. в.



РОБЕР ОПРОН — ПРОФЕССИОНАЛ

В одном из интервью герой данной статьи так выразил свой подход к работе: «Дельфин, леопард, стриж — все они движутся со скоростью, подобающей их среде обитания, затрачивая минимум усилий. Вот хороший урок для стилиста». Эта фраза как нельзя лучше объясняет, как из-под карандаша одного человека могут выходить и дерзкие купе туристического класса, и незатейливые семейные компакты, и развозные фургоны. Возможно, Робер Опрон и не самый экстравагантный и известный французский автомобильный дизайнер, но, пожалуй, является самым профессиональным из них.

Робер родился 22 февраля 1932 года в Амьене. Детство провел в африканских колониях. Затем, обнаружив склонность к рисованию, учился в знаменитой парижской Академии художеств,

которую окончил в 52-м по специальности «архитектор». Первые два года после завершения обучения работал дизайнером упаковок в компании, производящей сладости. В 54-м

поступил на вновь образованное предприятие Nord-Aviation, где проектировал приборные панели самолетов. Это не слишком увлекательное занятие только укрепляло давнее желание работать в автомобильной отрасли, поэтому, когда Опрона пригласила компания Simca, он, не задумываясь, согласился.

Впрочем, и здесь молодому специалисту поначалу доверяли только разработку мелких деталей. Ситуация изменилась к лучшему, когда в конце 58-го года к фирме Simca обратился журнал, печатающий комиксы о Тинтине, с просьбой нарисовать автомобиль 80-х. Никто из ведущих дизайнеров отвлекаться на это задание не стал, и оно досталось Опрону. Нарисованный им Fulgur («молния» по-латыни) представлял собой довольно типичный для тех лет «космолет», однако и журналу, и руководству Simca он понравился, и на основе рисунка даже создали





единичный макет, позже показанный на Женевском салоне. Так Робер Опрон получил некоторую известность, и ему стали поручать что-то крупнее колесного колпака. В частности, он сделал на основе стареющей модели Chambord президентский кабриолет. Также Опрону приписывают первые наброски будущей модели Simca 1100 — одного из основоположников гольф-класса.

Казалось, карьера молодого дизайнера пошла в гору, но тут судьба сделала поворот. В 61-м Simca начинает борьбу за урезание издержек и на три четверти сокращает отдел стиля. Опрон оказался в числе уволенных и, чтобы не оставаться без работы, принял первое же достойное предложение — возглавил дизайнерскую службу компании Arthur Martin, производившей мебель для ванн, комнат и сантехнику. Простора для творчества эта работа давала немного, но ценный опыт руководства Робер Опрон там приобрел.

Через год состоялась встреча Опрона с Фламинио Бертони — тогдашним главным дизайнером «Ситроена». Тот был заинтересован в найме Опрона, но решил проверить кандидата на прочность. Посмотрев принесенные Робером рисунки, Бертони швырнул их на землю, заявив, что это полная чушь. Опрон собрал листы и тактично выразил несогласие с позицией мэтра. Через три недели он получил приглашение на работу.

К несчастью, это был едва ли не единственный случай, когда Робер Опрон проявил твердость. Его проект однообъемного субкомпакта G-mini, который мог бы заменить неслучайный Citroen 2CV, новые хозяева не одобрили, и вместо этого Опрону пришлось в течение нескольких лет заниматься рестайлингом уже порядком устаревших и не всегда симпатичных ему моделей «Ситроена». Подобные ситуации возникали в карьере Робера Опрона и позднее, и он, ставя интересы компании выше собственных, всегда уступал.

Из работ этого периода внимания заслуживает только «фейслифтинг» флагманского DS. Опрон объединил парные фары «раскосым» обтекателем, придав машине совсем уж инопланетный вид. Впрочем, подобное решение уже применялось на Panhard 24 четырьмя годами ранее, а марка «Панар» принадлежала «Ситроену».

Более самостоятельные работы последовали в 1970 году. Citroen



Citroen DS21 1967 г. в.



Citroen GS 1970 г. в.



Citroen CX 2000 1974 г. в.



Alpine A310 1977 г. в.

GS открыл эру сознательного увлечения автомобильной Европой проблемами аэродинамики. Двухобъемный седан имел крайне низкий для тех лет коэффициент лобового сопротивления, равный 0,36. Это позволило автомобилю среднего класса обходиться моторами объемом не более 1200 «кубиков». Эксперты признали GS автомобилем года, как будто не обратив внимания на то, что машина в изрядной степени базировалась на концепте ателье Pininfarina, сделанном для корпорации British Leyland для освежения стареющего хита Morris 1100. Англичане считали такие формы чересчур смелыми, а вот Citroen, Alfa Romeo и Lancia, развившие идею в собственные модели нового поколения, — нет.

А вот другая новинка 70-го года — туристическое купе Citroen SM

— была без оговорок шедевром Опрона. На дорогом автомобиле он смог полностью раскрыть свой талант скульптора, тщательно «вылепив» сложные боковины и рельефную «корму». Не машина — дворец на колесах. Впервые в серийном автомобилестроении применялась схема строенных головных фар, для обтекаемости закрытых общим колпаком. Не меньше впечатлял огромный стеклянный «пузырь» багажной двери.

С этого момента линейка «Ситроена», прежде состоявшая из совершенно не похожих друг на друга машин, приобрела ряд объединяющих черт: аэродинамичный двухобъемный (или близкий к нему) силуэт, предельно короткий задний свес, полузакрытые задние колесные арки. Все эти особенности были

ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ



Renault Fuego GTS 1980 г. в.



Alpine GTA 1985 г. в.



Renault 25 1985 г. в.



Renault 25 1985 г. в.



Alfa Romeo SZ 1989 г. в.

присущи «Ситроенам» еще сравнительно недавно. В этой же манере была сделана и модель CX, заменившая DS в 74-м. Будучи куда более сдержанной, чем SM, машина бизнес-класса тоже получила несколько уникальных элементов дизайна. Например, барабанные индикаторы приборной панели или вогнутое заднее стекло, благодаря грамотным расчетам всегда остающееся чистым.

Затеяв целую серию дорогостоящих проектов, «Ситроен» в условиях топливного кризиса обанкротился и по настоянию французского правительства был

куплен компанией Peugeot. Те давно сотрудничали с «Пининфаринной», и высокооплачиваемый дизайнер, да еще и славный авангардными машинами, был консервативной фирме не нужен. Зато он был нужен Renault, чьи дизайнеры в 70-е несколько раз не попали в ожидания рынка. Опрон начал с рестайлинга спорткупе Alpine A310, затем нарисовал пару коммерческих фургонов Traffic и Master, а также купе Fuego.

Насколько скучным был седан Renault 18, на основе которого строили Fuego, настолько же яркой получилась спортивная версия.

Длинный нос и огромный стеклянный люк багажной двери навевали устойчивые ассоциации с уже слегка подзабытым Citroen SM. Шедевр Опрона продолжал работать на своего создателя.

После Fuego пришла очередь компактного седана Renault 9. Машина настолько не походила на все созданное Опрон до этого, что поверить в его авторство можно, только вспомнив вынесенную в начало статьи фразу про живность в подходящей среде обитания. Маркетинговые исследования, проведенные «Рено», показали, что буржуа ждут пусть и маленький, но классический седан. Ну, они его и получили. Реабилитировался маэстро с моделью Renault 11 — хетчбэком на базе «девятки». Ее багажная дверь снова была сделана панорамной, и это выглядело свежо и органично.

Совершенно по-ситроеновски смотрелся и новый флагман Renault 25 — хетчбэк с длинным носом, коротким задним свесом и... снова панорамным остеклением багажной двери. А уж спортивное купе Alpine GTA так и вовсе можно принять за реинкарнацию Citroen SM с поправкой на моду 80-х.

И в этот момент наивысшего триумфа Робер Опрон опять был уволен. Новое руководство Renault искало виноватого в провале на рынке США и не нашло никого более подходящего, чем покладистый Опрон.

Однако сидеть без дела ему долго не пришлось. Гигантский Fiat хотел привести в порядок свой Центр стиля, и разгрести эти авгиевы конюшни доверили Роберу Опрону. В Италии он практически ничего не рисовал, занимаясь административными вопросами. В частности, интеграцией дизайнерского отдела компании Alfa Romeo, присоединенной «Фиатом» в 86-м. Из серийных машин этого периода рука Опрона касалась лишь Alfa Romeo SZ, разработанной им в сотрудничестве с ателье Zagato. Впрочем, машина и выглядит как типичное творение Zagato. От Опрона там разве что строенные головные фары — еще одна «цитата» из неисчерпаемого Citroen SM.

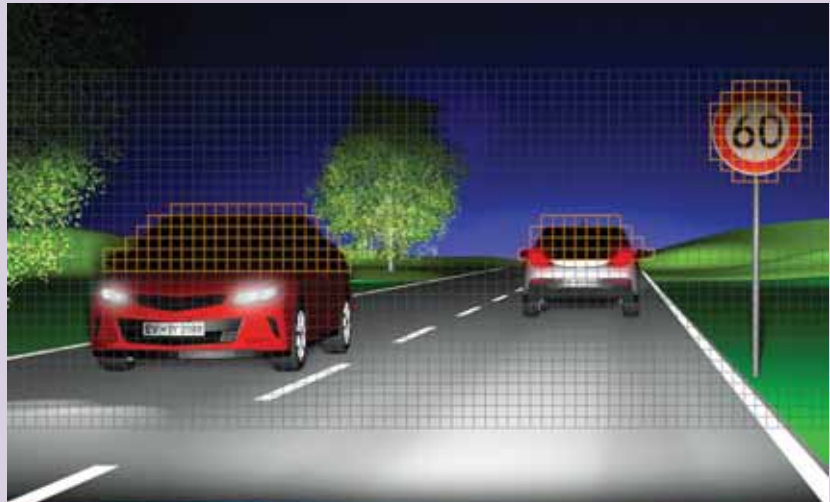
В 1990 году Опрону окончательно надоела роль топ-менеджера, и он покинул Fiat, открыв собственное бюро. С крупными автомобильными компаниями и крупногабаритными машинами он больше дела не имел, лишь помогал фирме Ligier в проектировании городских микроавтомобилей. Окончательно от дел Робер Опрон отошел в 2001 году.



Интересно, что в данном контексте посетители экспозиции смогли ознакомиться с прикладным значением не только видимых лучей, но и скрытых от человеческого глаза. Часть технологий была представлена посетителям выставки в форме виртуального путешествия. Чтобы увидеть три занимательных сюжета — «Фара будущего», «Технология автономного вождения Osram» и «Умные интерьеры», — гости экспозиции пользовались VR-очками HTC Vive VR, в которых, кстати, тоже применяется технология Osram LED.

Компания продемонстрировала передовые технологии распознавания усталости и стресса по биометрическим данным; оптимизации салонного освещения в зависимости от самочувствия водителя; адаптивную фару с лазерным источником света DMD, в которой можно управлять каждым из миллиона пикселей и даже превратить ее в видеопроектор.

Дополнительное красочное освещение системы ZEVO Hybrid с возможностью пульсации привлекло внимание любителей тюнинга. А лазерный LiDAR, разработанный специалистами



ЗРИМАЯ ПОЛЬЗА ОТ ЛУЧЕЙ — ВИДИМЫХ И СКРЫТЫХ

На выставке электронных новинок в Лас-Вегасе компания Osram представила свой взгляд на перспективы развития автомобильного освещения и познакомила с передовыми разработками в этой области.

компании Osram, уже используется в проектировании беспилотных автомобилей. Устройство позволяет машинам «видеть» друг друга и отслеживать изменения в окружающей обстановке.

На выставке компания показала, как применяемые в автомобильной промышленности видимые и незримые лучи можно использовать и в медицине и фармацевтике. ■

Не успела Hyundai Sonata седьмого поколения как следует вжиться в рынок, как мюнхенская компания Webasto, занимающаяся производством инновационных комплектующих для автомобилей, уже предложила для модели эффектную и технологичную панорамную крышу с люком.

Это полезное приспособление входит в комплектацию Business, что делает Sonata еще более удобной и элегантной машиной, а кроме того, повышает ее котировки на вторичном рынке, ведь автомобили с подобными системами покупают гораздо охотнее.

Крыша, сконструированная из двух прозрачных панелей, одна из которых статична, а вторая подвижна, предотвращает перегрев салона. Изолирует она также и избыток света, так как наделена

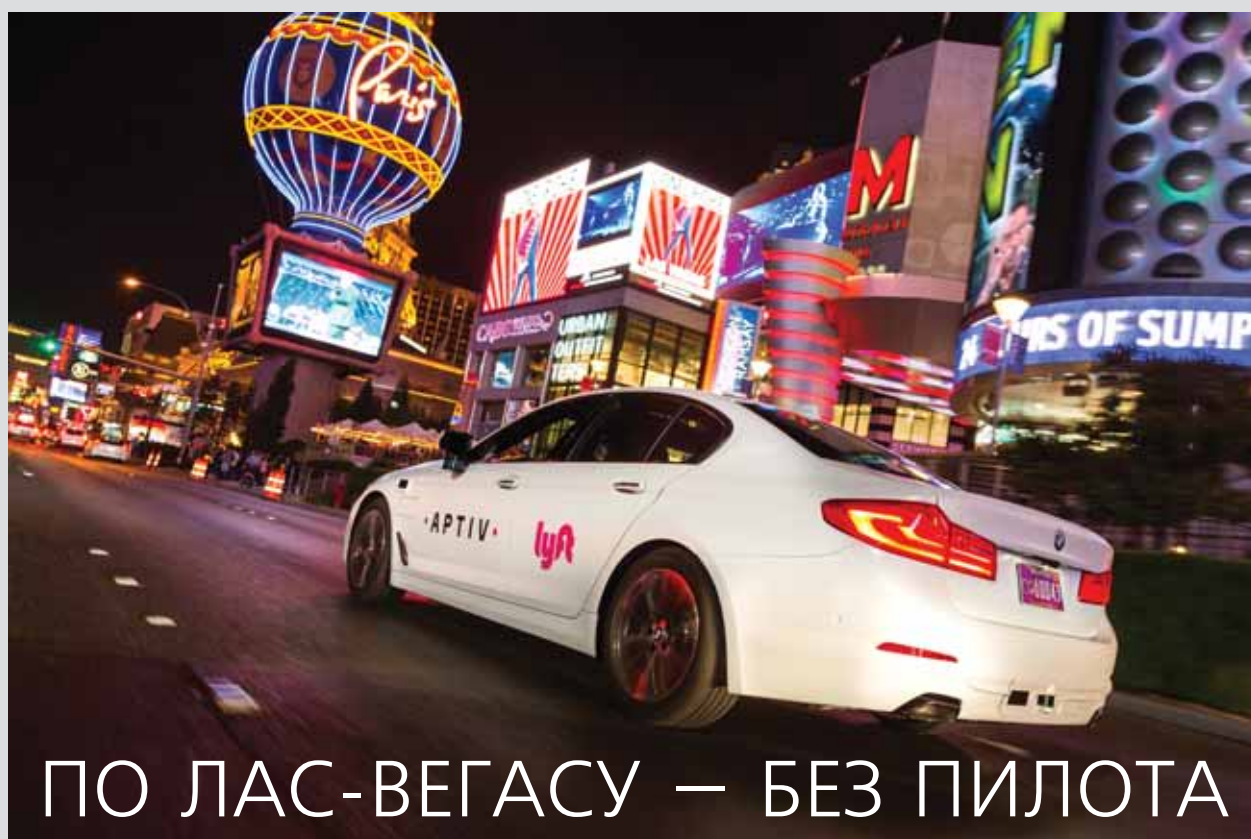


КТО КРЫШУЕТ «СОНАТУ»?

специальной затемняющей шторкой на электроприводе. Шум тоже не проникнет в салон благодаря наличию в конструкции выдвижного воздушного дефлектора,

отсекающего аэродинамические потоки.

Крыша от Webasto прекрасно гармонирует с общим дизайном Hyundai Sonata и отвечает всем требованиям безопасности. ■



ПО ЛАС-ВЕГАСУ – БЕЗ ПИЛОТА

Посетители выставки Consumer Electronics Show (CES), проходившей в начале года в Лас-Вегасе, в течение четырех дней могли покататься по столице развлечений в беспилотном автомобиле, управляемом интеллектуальной системой автоматизированного вождения Aptiv-Lyft.

Этот мобильный сервис, осуществлявший доставку пассажиров более чем в 20 конечных пунктов по всему городу, основан на разработках двух международных компаний – Aptiv и Lyft.

Технологическая платформа Aptiv, обеспечившая возможность демонстрационных поездок, по мнению ее разработчиков, является самой передовой. Как, впрочем, и диспетчерская технология Lyft. В целом система интегрируется в любое транспортное средство, так как лишена громоздких навесных конструкций, а ее функционал позволяет адекватно решать такие нетривиальные задачи, как прохождение мест слияния шоссе, маневрирование с участием пешеходов и велосипедистов или удержание курса в тоннеле.

Справедливости ради стоит сказать о том, что подстраховку системы все же осуществлял водитель, сидевший на переднем пассажирском сиденье автомобиля.

В Бостоне компания Aptiv совместно с Lyft уже запустила программу автономного вождения, а к 2019 году ожидается серийное производство оборудования. ■





Другие материалы
в этой рубрике

ЭРГОНОМИКА НА СЛУЖБЕ ПРОИЗВОДСТВА

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ

В Германии впервые интегрировали работу сотрудников с экзоскелетами в действие сборочной линии.

До этого с такими приспособлениями, позволяющими поднимать и перемещать тяжелые предметы, работали только на стационарных постах, не предусматривавших взаимодействие с конвейером.

Футуристичные устройства, делающие рабочих завода похожими на знаменитого киногероя — Железного человека, обеспечивают значительную разгрузку плечам и спине, перенося часть массы поднимаемого предмета на бедра.

Опыт работы с экзоскелетом для европейцев важен еще и потому, что, по подсчетам специалистов, уже к 2020 году четверть сотрудников различных производств будут в возрасте 60 лет и старше. А ведь и сейчас скелетно-мышечные дисфункции сотрудников являются довольно распространенным явлением, составляя 61% от общего числа расстройств.

Девять экзоскелетов, изготовленных из титана и углеродного волокна, помогают рабочим автосборочного предприятия не только в монтаже тяжелых конструкций, но и в тех ситуациях, когда работать приходится в неудобной позе, многократно повторяя одну и ту же операцию.

Конструкторы и дизайнеры вспомогательного оборудования, занимаясь его разработкой и совершенствованием, трудились в тесном контакте более чем с сотней рабочих. Этот процесс продолжается, чтобы экзоскелеты и другие эргономичные новации становились еще удобнее и продуктивнее.



ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ

Американская производственная компания Tenneco поставляет элементы подвески, построенные в Европе и Индии по технологии Multi-Tuned Valve (MTV), для нового поколения Suzuki Swift, а также для компактного седана Dzire.

Автомобили оснащаются передними стойками и задними амортизаторами Tenneco. Высокоточная клапанная технология MTV была спроектирована с целью обеспечения тонких настроек различных режимов движения автомобиля и наилучшего баланса в производительности и комфорте.

Специалисты Tenneco разрабатывают широкий спектр пассивных, адаптивных и полуактивных амортизаторов для удовлетворения потребностей OE-клиентов в разных сегментах международного рынка.

Помимо широких возможностей настройки продукция компании обеспечивает шумоподавление и отличается более высокой долговечностью по сравнению с образцами традиционной конструкции. ■

С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ТОЧНЫХ НАСТРОЕК



ПРЕДНАТЯЖИТЕЛЬ С ПИРОТЕХНИКОЙ

Компания ZF предложила преднатяжитель ремня SPR8 (Snake Pretensioner Retractor) для Jeep Wrangler. Устройство, изготовленное по данной технологии, дебютировало в 2002 году на Mercedes S-Class и теперь получает все большее распространение.

Конструкция преднатяжителя SPR8 отличается от предшествующих версий сочетанием активной и пассивной безопасности, так как учитывает нагрузку на ремень в каждом конкретном случае. Помимо этого модель имеет малый вес, так как при ее изготовлении вместо ряда металлических деталей используется пластик.

Технология базируется на электрореверсе с датчиками, но дополнена еще и герметичным пиротехническим газогенератором, создающим в системе необходимое рабочее давление, которое воздействует на шестерню, передающую крутящий момент на катушку ремня. Весь процесс происходит за несколько миллисекунд.

Член правления ZF Питер Лейк, представляя новинку, сообщил о широкомасштабном внедрении этого продукта по всему миру. Также представители компании заметили, что конструкционно простой, легкий и компактный преднатяжитель и далее будет дорабатываться и совершенствоваться. ■





О том, чтобы скорее забылся страшный сон, в котором современный автомобиль вдруг выходит из-под контроля водителя, позаботятся технические специалисты компаний Panasonic и Trend Micro. Они приступили к разработке защиты от несанкционированного доступа из интернета к электронным блокам.

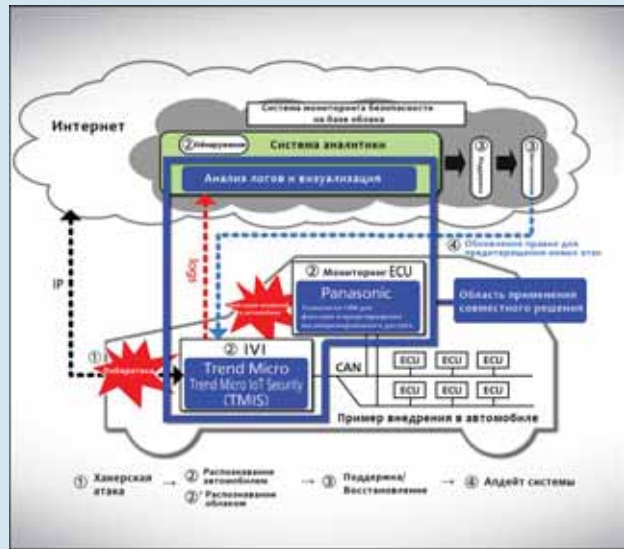
Как известно, таких подключенных систем в современном транспортном средстве уже сейчас немало, и тенденция к увеличению их количества лишь нарастает с уверенными шагами автомобильной промышленности к автономным машинам.

Электроника на сегодняшний день может контролировать скорость автомобиля, его положение на дороге и выбор маршрута. В этом контексте кибератаки выглядят действительно устрашающе.

Как ожидается, решение, совместно разработанное Panasonic и Trend Micro по технологии Control Area Network (CAN), сможет посредством мониторинга из облачного сервиса обнаруживать и нейтрализовать атаки злоумышленников. Кроме того, такие попытки будут анализироваться специалистами, чтобы совершенствовать защиту. Сдачу готового продукта компании-разработчики обещают не раньше 2021 года.

Однако при общем положительном характере идеи воспринимать ее стоит с немалым вниманием к понятию «несанкционированный доступ», которое оставляет право вмешательства за теми, у кого такие санкции могут появиться. ■

ВОПРОС ЛИШЬ В САНКЦИЯХ



VOLVO С ТРЕМЯ ЦИЛИНДРАМИ

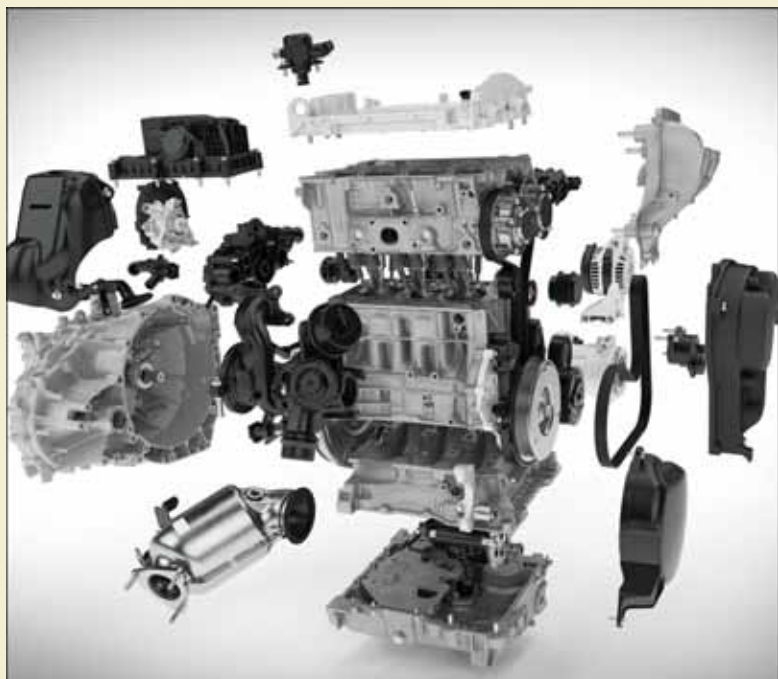
С новым мотором будет взаимодействовать шестиступенчатая механическая трансмиссия. Однако в следующем году инженеры обещают «привязать» к трехцилиндровому двигателю восьмиступенчатый автомат.

Для XC40 также предусмотрены бензиновые и дизельные моторы D3 и T4. Помимо этого конструкторы активно трудятся над гибридным агрегатом и электрической версией автомобиля.

А еще покупатели XC40 получат большую вариативность в выборе отделки интерьера и некоторые выразительные детали во внешней стилистике. Такие, например, как колесные диски диаметром от 18 до 20 дюймов, хромированная фальшрадиаторная решетка, спойлеры и молдинги, сдвоенные выхлопные трубы и дополнительные цвета окраски кузова.

Цены на автомобили XC40 с новым трехцилиндровым двигателем стартуют с отметки 27 905 фунтов стерлингов. Первые машины ожидаются в продаже к лету. ■

В новом компактном внедорожнике XC40 будет работать первый трехцилиндровый двигатель. Этот 1,5-литровый бензиновый мотор с прямым впрыском построен инженерами Volvo по той же модульной схеме, что и 4-цилиндровые двигатели Volvo-E.



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ



Компания Federal-Mogul представила новые тормозные диски, предназначенные для коммерческого транспорта, оборудованного наиболее мощными двигателями.

Новинка, вышедшая в свет под маркой Abex, отличается особой устойчивостью к коррозии.

Производитель позиционирует свой продукт как премиальный. Благодаря технологии защитного покрытия E-Shield диски легко снимаются после длительной эксплуатации, они имеют гладкую поверхность и дизайн, предусматривающий максимальную производительность и надежность.

Помимо прочего тормозные диски Abex оснащены высокоточным балансиром, предотвращающим пульсацию педали и не допускающим тормозного шума.

СТОЙКИЕ СТОЙКИ



Компания Sidem — европейский разработчик и производитель компонентов подвески и рулевого управления — расширила ассортимент новой линейкой креплений и стоек, предназначенной для рынка вторичного обслуживания автомобилей.

Линейка обновления включает в себя 196 новых позиций, в том числе стойки, подшипники и комплекты. Этим решением компания стремилась избавить сотрудников СТО от лишних хлопот по поиску высококачественных деталей, эквивалентных оригинальным. Производитель заявляет, что его продукция гарантирует наилучшее решение в изоляции вибраций, защите от ударов и уменьшении шума.

ПОКУПАТЬ НЕ НУЖНО

В дополнение к обычному ремню привода газораспределительного механизма некоторым двигателям требуется еще один приводной ремень, который управляет распредвалом. До сих пор это вынуждало авторемонтные мастерские приобретать несколько компонентов для каждого ремонта или замены. Теперь же клиенты могут получать наборы Continental PRO, в которых есть оба необходимых ремня.

Все элементы комплектов были специально адаптированы к требованиям заказчика. Наборы в одной упаковке содержат все зубчатые ремни, необходимые для соответствующего

двигателя. Есть также комплекты, содержащие водяной насос. Пятилетняя гарантия производителя распространяется на новинку, как и на все наборы, ранее запущенные в производство.

Более 30 различных версий комплектов уже поступили в продажу. Их типичной идентификацией для клиентов являются буквы «PRO» после цифрового кода изделия, например: ST939K6PRO. Применение и содержание комплектов можно уточнить в актуальном каталоге. Производитель намерен расширять ассортимент комплектов.





НОВАЯ ЛИНЕЙКА ПОРШНЕВЫХ КОЛЕЦ



Компания MANHE недавно представила свою новую линейку Performance для поршневых колец.

В это специализированное приложение именитый производитель включил кольца с улучшенными характеристиками, предназначенные как для серийных, так и для гоночных автомобилей.

Основным материалом для большинства компрессионных колец является сталь SAE9254. Кроме того, их высокая производительность и долговечность обеспечиваются двумя видами специального покрытия — HVOF и PVD.

В проектировании продукта компании помогло тесное сотрудничество с лучшими гонщиками и производителями двигателей.

ГАЗПРОМНЕФТЬ ДЛЯ БЕЛАЗ

Компания «Газпромнефть — смазочные материалы» сообщила о разработке нового продукта. Им стало специализированное масло для систем гидромеханической передачи, которой оборудуется специальная и тяжелая карьерная техника ОАО «БелАЗ».

Новинка, именуемая BELAZ G-Profi MDB Plus, производится предприятиями «Газпромнефть — СМ» на основе собственных синтетических базовых масел. Продукт увеличивает производительность фрикционов автоматической коробки переключения передач. Это было доказано в ходе стендовых испытаний, которые подтвердили повышение коэффициента трения на фрикционных дисках, что, в свою очередь, снизило время их включения при снижении износа. Это позволило более стабильно передавать крутящий момент с использованием гидромеханической передачи.

Однако стендовые испытания еще продолжаются, так как разработчики стремятся не только глубже исследовать рабочие свойства самого масла, но и определить дополнительные настройки гидромеханики, не упустив тончайшие нюансы в устройстве различных узлов и агрегатов, взаимодействующих с новинкой.



АВТОТРЕЙД
АВТОЗАПЧАСТИ И АВТОСТЕКЛА

НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ
АНТИБЛИКОВЫХ СТЕКОЛ

АВТОСТЕКЛА
ПРОДАЖА · УСТАНОВКА
АВТОЗАПЧАСТИ
НОВИНКИ

НА УСТАНОВКУ
ГАРАНТИЯ
5
ЛЕТ

- ФИЛЬТРЫ
- ВКЛАДЫШИ
- КОЛЬЦА ПОРШНЕВЫЕ
- ФОРСУНКИ
- ПОДШИПНИКИ
- ЦЕПИ ГРМ
- ЦЕПИ РАЗДАТКИ
- КРЕСТОВИНЫ
- КОЛОДКИ
- БЕНЗОНАСОСЫ, СВЕЧИ

20 ЛЕТ
НА РЫНКЕ
АВТОЗАПЧАСТЕЙ

АВТОСТЕКЛА: ТОЛЕ БИ, 302;
 СУЮНБАЯ, 66А; СЕЙФУЛЛИНА, 202
 ☎ +7-777-807-87-73, +7-727-232-13-17
 WWW.AUTOSTEKLO.KZ, AUTOTRADE_KZ
 АВТОЗАПЧАСТИ: ТОЛЕ БИ 304; СЕЙФУЛЛИНА 202;
 ТК КАРСИТИ, 3 ЯРУС, 21 БУТИК; 4 ЯРУС, 11 БУТИК
 ☎ +7-777-341-44-44, +7-727-232-13-16
 WWW.SHLAD.AUTOTRADE.SU, AUTOTRADE_KZ

ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОН

Компания Federal-Mogul Motorparts дополнила портфель продуктов, производимых под брендом Champion, исчерпывающей линейкой батарей.

Диапазон содержит 180 наименований, включающих аккумуляторы для грузовых и легковых автомобилей, гольф-каров, лодок и катеров, а также для садовой техники.

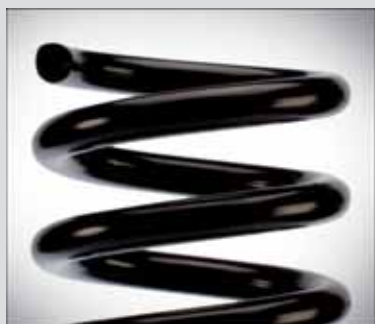
В конструкции новых аккумуляторов Champion применена инновационная сетка

и минимизирована коррозия, что позволило обеспечить стабильное функционирование батарей в течение всего срока службы.

Помимо аккумуляторов под брендом Champion выпускаются стеклоочистители, масляные, воздушные и салонные фильтры, фары ближнего света и светодиодные лампы, а также свечи зажигания.



ИНФОРМАЦИЯ ПРИДЕТ САМА



При установке пружин и рессор в подвеску некоторых моделей автомобилей механику сложно обойтись без технической информации.

Ее, конечно, можно скачать со специализированного сайта, но компания Lesjofors недавно предложила еще более удобное и простое решение. Теперь производитель размещает на упаковке с запчастью QR-код, напрямую отсылающий к продукту в бюллетене. При сканировании кода информация на русском языке в формате PDF загружается в гаджет.

ЗАЖИГАЙ С ПЛАТИНОЙ!

Линейку свечей зажигания G-Power с платиновым электродом представила недавно компания NGK. Она включает 13 артикулов со стандартными типоразмерами и разработана специально для постпродажного обслуживания легковых автомобилей.

Продукция изготавливается в Японии, а ее основными преимуществами производители считают надежность воспламенения и увеличенный ресурс.

Конструкция свечей G-Power в качестве центрального элемента содержит тонкий электрод, диаметр которого равен 0,8 мм. Однако, несмотря на столь скромный размер, он чрезвычайно износостойчив, и двигатель, оборудованный «платиновыми» свечами, способен преодолеть около 60 000 километров. Причем, как было замечено в ходе многократных испытаний, свечи G-Power способны снизить нагрузку на катушку зажигания. Они демонстрируют устойчивую работу в режиме низкотемпературного пуска, обеспечивают стабильный холостой ход и экономичный расход топлива.





Другие материалы
в этой рубрике

НОВЫЙ КАТАЛОГ

Компания TMD Friction дополнила свой онлайн-каталог Textar Brake book подробными иллюстрациями, фотографиями и чертежами комплектующих тормозной системы коммерческих автомобилей.

Задача эта для специалистов была непростой, если учесть, что в отличие от выполнения такой же работы для легковых автомобилей здесь им потребовалось учесть различные спецификации для каждого типа грузовиков и разнообразные условия их эксплуатации.

Ввиду немалой функциональной вариабельности тормозов чертежи сопровождаются довольно подробным описанием тормозных колодок и дисков Textar. Аннотации содержат информацию о весе деталей, их толщине и другие габаритные характеристики. Все это поможет заказчикам при выборе.

Иллюстративный материал охватывает свыше 65% от всего ассортимента для коммерческих автомобилей. Помимо этого была доработана и навигация каталога. Так, например в директории «Помощь» появилось руководство пользователя, которое облегчает поиск по артикулу или марке автомобиля. Функционал каталога пополнился опцией для мобильных устройств, с помощью которой теперь можно считывать штрихкод. На сайте также можно найти видеoinструкции по установке большинства деталей, узнать об их особенностях и правилах обслуживания.



Реклама



WINKKOD

Оптимальное качество по справедливой цене!



PHAETON
ultimate automotive solutions

Официальный дистрибьютор компания Phaeton DC
Call Center 5500

WWW.PHAETON.KZ
SHOP.PHAETON.KZ

ЗАПЧАСТИ

Суть же проблематики заключается в следующем. Как выяснили европейские исследователи, двигатель легкового автомобиля в среднем 22,6% времени тратит на работу холостую. При этом он, по сути, просто сжигает топливо. Чтобы сократить расход горючего и, соответственно, вредные выбросы в атмосферу, инженеры предусмотрели снижение частоты вращения двигателя. Но на низких оборотах возникает низкая концентрация топливовоздушной смеси у свечей зажигания и происходит падение скорости потока газов в камере сгорания. Воспламенение, таким образом, затрудняется, возникают пропуски зажигания. Незначительное их количество не сказывается негативно на плавной и равномерной работе мотора. И даже облегчает его пуск, что особенно заметно в автомобилях, оснащенных системой «старт-стоп», да и электронные блоки управления современных транспортных средств умеют компенсировать пропуски, увеличивая обороты на холостом ходу. Однако в турбированных двигателях, в двигателях малого объема или в моторах мотоциклов добиться равномерного холостого хода все еще довольно трудно.

Выход в данной ситуации видится в использовании высокопроизводительных свечей. И вот тут-то исследователи прибегли к испытаниям, чтобы установить, насколько технологичность свечей способна

ЗАЖИГАНИЕ БЕЗ ПРОПУСКОВ

Автомобильный институт университета HAN в городе Арнем (Нидерланды) изучил проблематику работы двигателя на холостых оборотах, установив, что одну из ключевых ролей в этом процессе играет свеча зажигания. Не обошлось и без испытаний с использованием самого передового оборудования.



нивелировать проблему.

Ученые провели тест, сравнив свечи зажигания Denso с продукцией иных производителей, устанавливая свечи в двигатель Opel с рабочим объемом 1,4 литра и подсчитывая среднее количество пропусков зажигания на холостом ходу.

Никелевые свечи зажигания

показали результат 17,7%, свечи Denso KJ20PR-L11 — 12,5%. А наименьшее количество пропусков оказалось у никелевых свечей Nickel TT K20TT — всего 0,5%. Иридиевые же свечи Iridium Power IK20L и Iridium TT IK20TT на испытательном стенде продемонстрировали полное отсутствие пропусков.

ВСЕХ НАКРЫЛИ ЗОНДАМИ

Один из ведущих поставщиков комплектующих для систем зажигания компания NGK Spark Plug сообщила о полном покрытии европейского автопарка своими кислородными датчиками.

Такой итог представители компании констатировали после выхода на рынок 22 новых позиций лямбда-зондов. Причем ассортимент пополнился сразу в двух группах — зондов бинарного (циркониевого) и широкополосного типов. Эти новинки адресованы бензиновым двигателям VW Group, Fiat Group, Mitsubishi, Opel и Subaru.

Таким образом, общее число кислородных датчиков, выпускаемых компанией под брендом NTK, достигло 986 наименований. Вся информация о продукции уже вошла в каталог TecDoc и доступна для заказов.



ЕСТЬ НОВИНКИ!



Компания Denso расширила ассортимент компонентов, которые будут поставляться для обслуживания и ремонта систем терморегулирования.

Более двадцати наименований — 18 расширительных клапанов, 3 датчика давления и 2 картриджа осушителя — предназначены для автомобилей Audi, Fiat, Ford и Jeep. Новинки уже можно найти в каталоге компании и в системе TecDoc.



Минувшая зима снова показала, как много проблем испытывают водители и владельцы грузового транспорта в холодное время года. Для автомобилей — будь это малотоннажные машины доставки или большегрузы магистральных линий — зима несет с собой повышенные нагрузки, которые нередко оборачиваются простоями и потерей прибыли.

Чтобы такие ситуации случались как можно реже, компания Bosch напомнила о необходимости сезонного техобслуживания, а решать возникшие проблемы порекомендовала с помощью только качественных запчастей и расходных материалов.

Как известно, в ассортименте самой компании есть немало компонентов для коммерческих автомобилей, причем список позиций постоянно расширяется.

Так, например, Bosch предлагает недавно разработанную для повышенных нагрузок линейку аккумуляторов TE EFB. Эти необслуживаемые батареи с удвоенным ресурсом демонстрируют повышенную устойчивость к вибрациям и могут устанавливаться близко к задней оси.

Еще одна полезная новинка — зарядное устройство Bosch C7, которое предназначается как для 12-вольтовых, так и для 24-вольтовых сетей.

Обязательной замене в ходе сезонного обслуживания подлежат топливные фильтры



грузовиков, так как зимой им приходится не только задерживать грязь, но и удалять из топлива воду. Поменять необходимо также картриджи пневмосистемы и салонный фильтр.

Конечно же, не стоит забывать об обновлении стеклоочистителей, ведь от их состояния во многом зависит обзорность. Полосы и разводы на стекле просто недопустимы! В борьбе с ними специалисты Bosch советуют использовать бескаркасные щетки Aerotwin или прочные Twin с металлическим каркасом. Достоинством первых является плотное прилегание к изгибам

стекла, отсутствие шума и продолжительный период полноценной эксплуатации.

Ну и освещению машины нужно уделить внимание, тем более что по этой части Bosch предлагает владельцам грузовиков две линейки — галогенные лампы Trucklight и Trucklight Maxlife. Это конструкционно прочные энергоэффективные продукты, которым не страшны вибрации.

Пройдя сезонное обслуживание с заменой качественными деталями и материалами, вы будете уверенно встречать любую погоду, не переживая о потере времени и денег.

ТЕПЕРЬ И НА РУССКОМ...

Дочерний бренд компании Osram обзавелся собственным русскоязычным сайтом. Теперь продукция Neolux, заслужившая популярность в среднем ценовом сегменте, имеет полноценную информационную поддержку.

На сайте www.neolux-lighting.com/ru можно найти каталог, содержащий перечень ламп головного, вспомогательного и сигнального освещения. Здесь же автолюбители и профессионалы могут получить консультацию специалистов и ознакомиться с новостями компании Neolux.



ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

УДОБНАЯ ЗАМЕНА ВМЕСТО ТРУДОЕМКОГО РЕМОНТА

На рынке постгарантийного обслуживания и ремонта автомобилей впервые появился оригинальный блок гидравлического управления (НСУ) для ремонта антиблокировочных тормозных систем. Устройство, которое является основным компонентом контроллера МК60, производится компанией Continental. В ассортименте на сегодняшний день присутствуют блоки для автомобилей Volkswagen Group, BMW, Ford, Mazda и Volvo.

Специалисты говорят, что если вы видите на приборной доске включившуюся сигнальную лампу ABS, то это может свидетельствовать именно о сбое давления в НСУ. Совсем недавно в подобной ситуации выход был в замене электронного блока управления (ECU) и НСУ либо в трудоемком ремонте датчика тормозного давления. Теперь же задача сервисменов значительно упрощена — с появлением новинки Continental мастера могут просто заменить НСУ без смены ECU.

В ремкомплекте с НСУ, уже заполненном тормозной жидкостью, присутствуют также колпаки, винты и подробная инструкция по монтажу детали. Видео с установкой можно посмотреть на сайте www.ate.de/mk60.



Американская компания Aeromotive выпустила новый высокопроизводительный топливный насос Phantom

Returnless EFI, который устраняет проблемы с горячим топливом и блокирует пары, вызванные кавитацией. При этом новинка

способна стабильно работать даже с низким уровнем топлива в баке или в экстремальных условиях вождения.

ОТСУТСТВИЕ ТОПЛИВА НЕ КРИТИЧНО



Phantom Returnless EFI имеет встроенный байпасный клапан линейного давления, исключающий необходимость во внешнем регуляторе и обратной линии от двигателя. Насос адаптируется к любому топливному баку и содержит специальную пористую перегородку, которая исключает "голодание" насоса в том случае, если бак пуст.

Устройство имеет вентиляционные отверстия и поддон, уплотнительную прокладку, фильтр и крепление на С-образном кольце. Комплект совместим с бензином и этанолом.



ТЕПЕРЬ — ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ

Стремясь помочь механикам в монтаже и во избежание ошибок, компания SKF дополнила ремкомплект водяной помпы SKF VKPA 84621, установленной на некоторых моделях Ford и Jaguar, несколькими новыми компонентами.

В частности, в комплекте появились металлическая прокладка, уплотнительные кольца и крепежные винты. Вместе с дополнениями к ремкомплекту специалисты компании SKF разработали и рекомендации по установке помпы. Инженеры заострили внимание сервисменов на состоянии шлицевого соединения, которое непосредственно связано с вибрацией двигателя, а также рекомендовали тщательно осматривать демпфер коленвала и двухмассовый маховик.

Специалисты напомнили о необходимости правильного нанесения смазки на шлицевое соединение привода водяной помпы и об установке уплотнительного кольца между термостатом и корпусом помпы.

Расширенный ремкомплект предназначен для Ford Mondeo III и Transit с двигателями 2.0/2.2 TDDI-TDCI, а также для Jaguar X-type 2.0/2.2 D.



PARTS-MALL Co.

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

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

ЗНАКОМСТВО С БРЕНДАМИ PMC

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

PARTS-MALL (PMC)

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



CAR-DEX

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



EX-TRIM

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



VICHURA

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



DASHI

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

ЧТО ВЫ ЕЩЕ НЕ ЗНАЕТЕ О БРЕНДЕ BLUE PRINT?

Недавно редакция встретилась с директором по развитию бренда Blue Print Миком Бёрком. Беседа получилась короткой, но весьма емкой и интересной.

— Какие основные преимущества бренда Blue Print в последнее время вы можете назвать? Что, по вашему мнению, отличает Blue Print от остальных брендов на независимом рынке автозапчастей?

— С 1994 года Blue Print придерживается пяти основных принципов, которые, на наш взгляд, отвечают и в какой-то степени превосходят ожидания наших заказчиков и партнеров. Так, точность проявляется в перманентном мониторинге рынка производителей оригинальных запасных частей, а идентификация позволяет корректно соотносить детали Blue Print с оригиналом в нашем электронном каталоге. Как я только что отметил, мы тщательно отслеживаем появление на рынке оригинальных позиций и, гарантируя качество запасных частей Blue Print, с уверенностью утверждаем, что они на 100% им соответствуют. Испытания на соответствие техническим условиям и стандартам оригинального производителя только подтверждают данный факт. Эти принципы применяются ко всему ассортименту Blue Print. И важно отметить, что мы предлагаем не просто запасные части, а комплексные решения для азиатских, американских и британских легковых автомобилей, что и отличает нас от остальных брендов. Конечно, соотношение цены и качества и широта ассортимента, его доступность на рынке также играют немаловажную роль.

— Какие испытания вы проводите для контроля качества и какое оборудование при этом используете?

— В bilstein group строго соблюдают контроль качества. И связано это не только с тем, что изначально компания является производственной, но и с тем, что, только соблюдая соответствие оригинальным деталям, мы можем гарантировать покупателю качественную деталь. Процесс контроля качества запасной части начинается с ее детального анализа в специально оборудованной лаборатории. Она находится в головном офисе компании в г. Эннепеталь (Германия). Каждая деталь, поставляемая bilstein group, проходит тщательный контроль, который состоит минимум из шести этапов. Это целый технологический процесс, основным этапом которого является процедура проверки входящей или новой продукции. Прежде чем новая деталь попадет в ассортимент, а затем и в продажу, она проходит выборочную проверку и тесты на измерение геометрии, испытание материала и тест на прочность с разрушением и без разрушения опытного образца.

— Какой дополнительный сервис вы предоставляете заказчикам? Тренинги, семинары, доступ к технической документации, поддержка продаж, маркетинговые акции?

— Мне приятно слышать, что вы уже хорошо разбираетесь в услугах, которые мы предоставляем



Мик Бёрк - директор по развитию бренда Blue Print

сегодня. Я считаю, что очень важно осуществлять поддержку продаж, предоставляя именно технические данные — бюллетени с основными преимуществами деталей, инструкции по монтажу, информационные листовки о наиболее часто встречающихся неисправностях, и проводить технические тренинги для сотрудников СТО. Данная информация представлена в нашем электронном каталоге иконкой напротив артикула. Вы всегда можете просмотреть PDF-версию или связаться с нашими техническими консультантами как по почте (info.Russia@bilsteingroup.com), так и по телефону. Также мы очень активно развиваем канал Blue Print TV. Мы считаем, что наглядное пособие для автомехаников — это еще один инструмент, позволяющий делиться нашей технической компетенцией, ведь обмен опытом между участниками рынка является залогом общего успеха. Я упомянул технические тренинги и хочу добавить, что в настоящее время для стран СНГ адаптирован тренинг по датчикам и в ближайшее время появится тренинг по фильтрам.

— Недавно в сети ходила новость о том, что электронный каталог Partsfinder заменил Blue Print Live. Прокомментируйте, пожалуйста, это событие. Какие основные преимущества новой поисковой системы для пользователей вы можете назвать?

— Онлайн-каталог Blue Print Live был запущен в 2005 году. Технологии не стоят на месте, и любая, даже самая совершенная, система должна, выражаясь современным языком, проходить апгрейд. Именно таким усовершенствованным, более современным онлайн-каталогом и является Partsfinder. Каталог объединяет три бренда bilstein group — 45 000 запасных частей! Основным преимуществом системы является возможность поиска по ключевому слову, по описанию запчасти или автомобиля. Каталог, как и прежде, доступен на 20 иностранных языках и не требует предварительной регистрации пользователей. Я рекомендую вам попробовать Partsfinder в работе: www.partsfinder.bilsteingroup.com.



РЕКЛАМА



Right First Time.

- Более 23 000 артикулов в ассортименте
- Более 160 продуктовых групп
- Вся продукция соответствует качеству оригинальных изделий



Фильтры | Тормозная система | Сцепление | Рулевое управление и подвеска | Система управления двигателем | Трансмиссия | Детали ГРМ | Система охлаждения | Электроника | Детали кузова | Специнструмент | Технические решения

Точность | Идентификация | Качество | Ассортимент | Каталогизация



Поршневые кольца являются ключевым компонентом деталей цилиндропоршневой группы. Они выполняют ряд задач, обеспечивающих эффективность работы двигателя внутреннего сгорания:

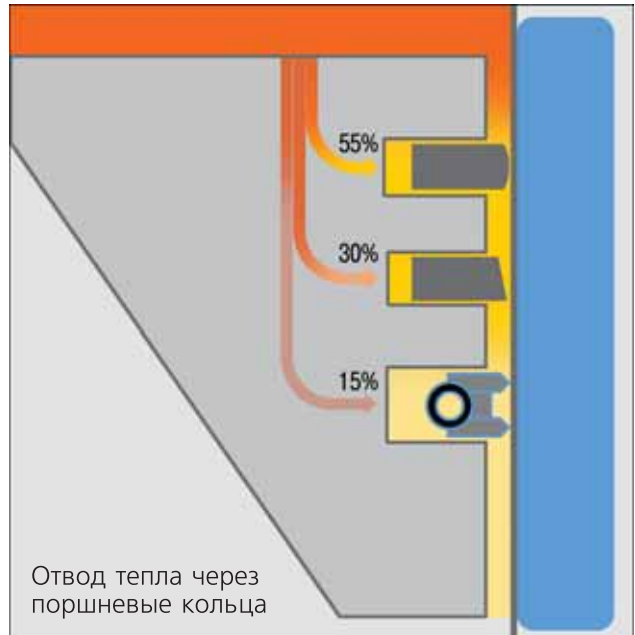
- сохранение давления в камере сгорания и компенсация нарушений геометрии стенок цилиндра вследствие износа;

- отвод тепла от поршня к стенкам цилиндра и далее к охлаждающей жидкости. Поскольку большинство двигателей на сегодняшний день оснащены неохлаждаемыми поршнями, данная задача является одной из главных, так как именно через поршневые кольца от поршня отводится более 60% тепла;

- распределение и снятие моторного масла со стенок цилиндра. Именно данная функция позволяет превратить механическое трение в гидравлическое, тем самым увеличивая срок эксплуатации деталей.

Тенденции к уменьшению размеров и веса деталей отразились и на поршневых кольцах. Забота об экологии привела к уменьшению высоты жарового пояса поршня (расстояние между верхней поршневой канавкой и днищем поршня). Дело в том, что часть горючей смеси, находящейся между жаровым поясом и стенкой цилиндра, полностью не сгорает, тем самым увеличивая содержание вредных веществ в выхлопных газах. Таким образом, поршневые кольца приблизились к камере сгорания, принимая на себя более высокие термические нагрузки. В то же время существенно уменьшилась и высота самих колец. Если в более старых двигателях высота компрессионных колец достигала 3 мм, то на сегодняшний день в некоторых серийных двигателях уже используются кольца высотой 0,8 мм (например, двигатели Toyota Prius).

Данные изменения установили новые требования к материалам, которые применяются при



изготовлении поршневых колец. Сталь, пришедшая на смену наиболее популярному ранее материалу — чугуну, обеспечила целый ряд преимуществ:

- улучшенное уплотнение. Благодаря более высокой прочности на изгибание удалось уменьшить радиальную ширину колец, сделав их более эластичными для идеального прилегания к стенке цилиндра;

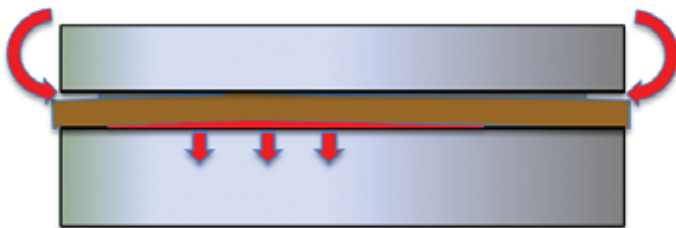
- снижение трения за счет уменьшения высоты кольца и площади контакта, что позволяет значительно уменьшить потери мощности двигателя, а также увеличить ресурс деталей цилиндропоршневой группы;

- уменьшение ударных нагрузок на стенки поршневых канавок при знакопеременных нагрузках благодаря уменьшению веса поршневых колец.

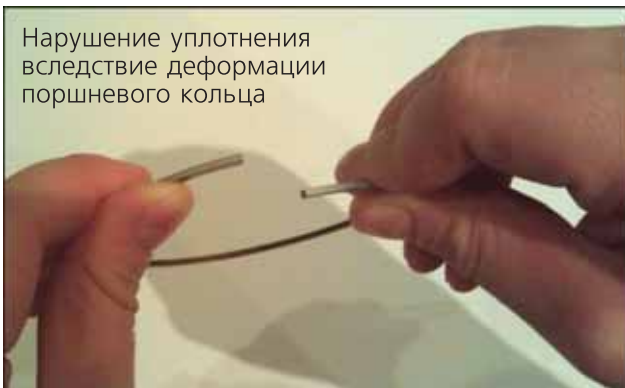
Разновидности покрытий поршневых колец, их функции и характеристики мы рассмотрим в следующих статьях.

Как показывает практика, даже самые современные технологии не могут устоять перед «опытным мастером». При монтаже стальных колец ни в коем случае нельзя проводить «тест на изгибание». Стальное кольцо не разрушится (как это могло произойти с чугунным кольцом), но в случае искривления, которое визуально можно и не определить, функция уплотнения не будет обеспечена.

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



Нарушение уплотнения вследствие деформации поршневого кольца



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



Globally reliable



ИНСТРУМЕНТАРИЙ

ТЕСТЕР НАДДДУВА

Британская инженерная компания Turbo Technics из Нортгемптона недавно представила компактный программирующийся инструмент ATP-100, используемый механиками в процессе ремонта турбокомпрессоров.

По сути, это автономно работающий тестер турбонаддува с 5-дюймовым полноцветным сенсорным экраном, который можно подключить практически к любому типу турбоагнетателей. Инструмент содержит систему перепрограммирования для приводов Garrett Hella REA или Siemens VDO, что позволяет осуществлять сброс настроек, регулировать положение воздушного потока или устанавливать необходимые настройки по классификационному номеру нагнетателя.

Для обеспечения исчерпывающей адаптивности устройство ATP-100 снабжено несколькими электрокабелями. Стоимость его в Англии составляет 2200 фунтов стерлингов.



Это надежное технологичное устройство отличается от предшествующих моделей еще более прочной конструкцией и имеет длительный срок эксплуатации. Помимо этого новый подъемник для работы с транспортными средствами грузоподъемностью 4,5 или 5,5 тонны имеет электро-механическую тормозную систему, которая вскоре будет устанавливаться на Marower второй серии, предназначенный для подъема машин грузоподъемностью 3,0–3,5 тонны. Данная тормозная система находится в активном состоянии даже в режиме остановки подъемника, обеспечивая безопасность механиков и делая привод еще более эффективным.



Серия двухстоечных подъемников Marower II ML2C (E), производимых компанией МАНА, после годичного тестирования получила одобрение таких именитых автопроизводителей, как Mercedes-Benz, VW и BMW.



ТРЕВОГА В СИСТЕМЕ

ОХЛАЖДЕНИЯ



В числе основных признаков, говорящих о проблеме, которая ведет не только к перегреву мотора, но и нередко к разрушению ремня привода ГРМ, они назвали утечку охлаждающей жидкости, перепады температуры в показаниях датчика и специфичный шум, исходящий из моторного отсека.

Утечка в системе охлаждения часто возникает из водяного насоса через уплотнения и прокладки — там, где насос прилегает к блоку двигателя. И если насос работает с помощью привода вспомогательных агрегатов, место протекания обнаруживается достаточно просто. Но если в этом процессе задействован ремень ГРМ, то задача усложняется наличием его защитного кожуха, который в ходе проверки потребует снять.

Помимо этого следует иметь в виду, что конструкция многих насосов предусматривает наличие сливного отверстия, и вытекание охлаждающей жидкости через него говорит о разрушении уплотнения. Однако если небольшое увлажнение наблюдается вокруг

Специалисты компании SKF обратили внимание сервисменов и автолюбителей на очевидную и скрытую симптоматику, свидетельствующую о неисправности системы охлаждения двигателя.

дренажного отверстия, это можно считать нормой.

Особенно нежелательно попадание охлаждающей жидкости в масло. Такие случаи были, например, в ходе эксплуатации микроавтобуса Volkswagen T5 с двигателем 2.5 TDI. Дело в том, что там насос работает от зубчатой передачи.

Резкий рост рабочей температуры двигателя или же ее перепады могут возникать ввиду повреждения лопастей крыльчатки водяного насоса или из-за ее проворачивания на валу привода. Однако прежде чем разбирать насос, стоит убедиться в исправности радиатора, температурного датчика и термостата.

Эксперты SKF рекомендовали менять водяные насосы в ходе замены ремня ГРМ. И вот почему:

дело в том, что выход из строя подшипника насоса может спровоцировать неравномерное вращение и, как следствие, резкий шум. Проверка исправности подшипника производится проворачиванием вала насоса вручную. Для этого мастеру потребуются демонтировать привод, сняв клиновой ремень или ремень ГРМ. При неповрежденном подшипнике вал будет вращаться без люфта, бесшумно и равномерно.

Специалисты также напомнили, что не следует использовать для замены некачественные детали и расходники, а промывку всей системы охлаждения двигателя следует производить при замене насоса обязательно.

**ПРОФЕССИОНАЛАМ
АВТОСЕРВИСА**



МОНТАЖ ГАЗОВЫХ АМОРТИЗАТОРОВ BILSTEIN B4 И BILSTEIN B6 ДЛЯ LAND ROVER DISCOVERY III

Для автомобилей Land Rover Discovery III компания BILSTEIN предлагает амортизаторы серии BILSTEIN B4 как замену оригинальному оборудованию, а также BILSTEIN B6 для улучшения характеристик стандартной подвески. Для передней оси в данных сериях также представлены пневмомодули в сборе.



BILSTEIN B4

19-218625 — передняя ось
45-218644 — передняя ось (модуль пневмоподвески)
19-218632 — задняя ось

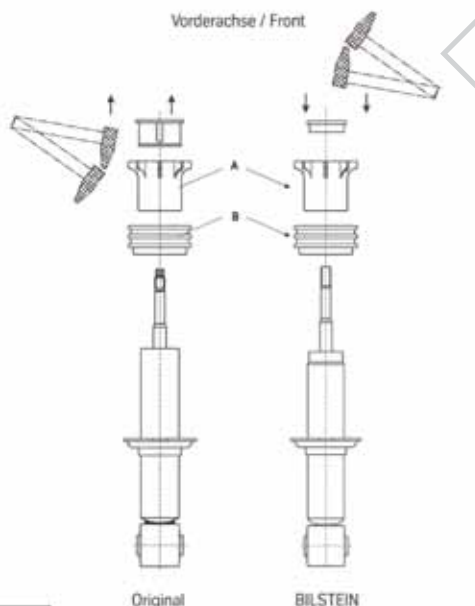
BILSTEIN B6

24-136709 — передняя ось
44-218669 — передняя ось (модуль пневмоподвески)
24-136716 — передняя ось

При подборе запасных частей и выполнении ремонтных работ необходимо учитывать наличие дополнительных систем, таких как пневматическая подвеска и система адаптации к дорожным условиям Terrain Response.

При необходимости допускается использование старой пневмопружины при монтаже нового амортизатора. В то же время всегда необходимо

использовать новый пакет уплотнений, который представлен в ассортименте BILSTEIN B1 под артикулом 11-247180 (OE-номер: RAE 500010).



Компоненты А и В должны быть демонтированы с оригинального амортизатора для их дальнейшего монтажа на амортизаторе BILSTEIN.

Замена амортизатора выполняется следующим образом:



Открутите и удалите гайку фиксации штока амортизатора.



Демонтируйте верхний упорный диск.



Удалите заклепку со стойки амортизатора.



Демонтируйте пневмопружину с амортизатора. Проверьте правильность расположения уплотняющих колец.



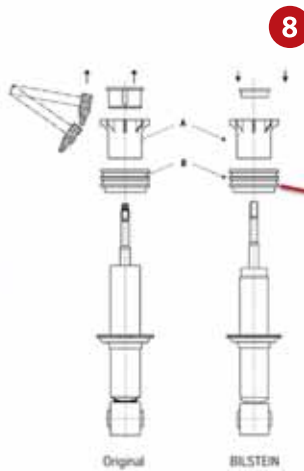
Демонтируйте отбойник амортизатора, а также металлический колпак (упор для отбойника).



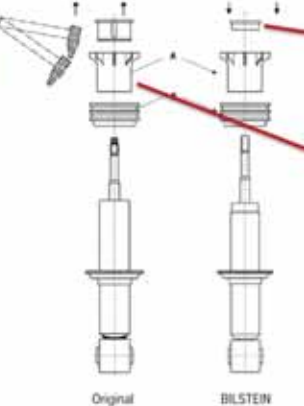
Демонтируйте оставшиеся уплотняющие кольца.



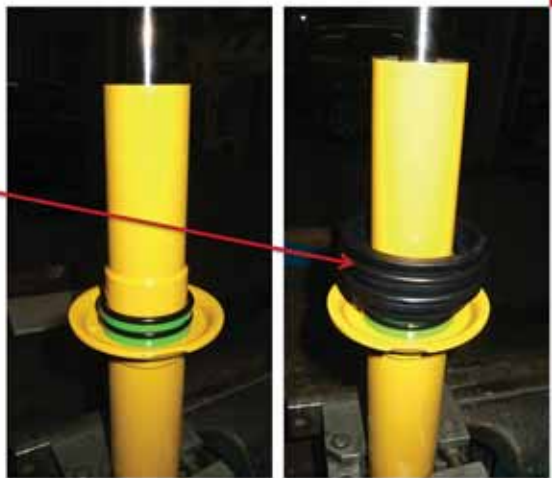
Необходимо очистить поверхность пневмопружины и удостовериться в отсутствии повреждений.



Разместите новый пакет уплотнений на корпусе амортизатора. Используйте новые уплотняющие кольца для монтажа компонента В.



Установите металлический колпак после монтажа компонента А.



Расположите пневмопружину на амортизаторе и установите оставшиеся уплотняющие кольца на штоке амортизатора. Установите верхний упорный диск.



Установите гайку.



Прикрутите пневмопружину к амортизатору. Создайте давление в пневмопружине и зафиксируйте заклепку.

Полную подборку видео-инструкций по ремонту пневмоподвесок смотрите на канале BILSTEINde платформы YouTube.



www.youtube.com/user/bilsteinde

для быстрого перехода сканируйте QR-код

Подбирать амортизаторы и пневмомодули рекомендуется по оригинальному онлайн-каталогу производителя на www.bilstein.com, а заказывать — у официальных дистрибьюторов BILSTEIN.



В прошлом номере журнала мы рассказывали о замене ремня ГРМ на одном из типов двигателя, в нижеследующей статье данная тема будет продолжена с демонстрацией на другом типе мотора. Из нее читатель узнает, как операцию рекомендуют производить специалисты ContiTech Power Transmission Group.

ЗАМЕНА РЕМНЯ ГРМ ЭПИЗОД ВТОРОЙ

Для обеспечения бесперебойной работы двигателя и во избежание распространенных ошибок специалисты предоставили пошаговые инструкции и объяснение правильного порядка проведения процедуры замены.

Прежде всего вспомним о том, что автопроизводители рекомендуют менять ремень ГРМ через каждые 120 000 км, кроме того, необходимо проверять натяжение и состояние ремня каждые 30 000 км.

Мультирежимный клиновой ремень следует менять одновременно с ремнем привода газораспределительного механизма. Поэтому механику важно воспринимать мультирежимный ремень частью более широко пакета замены, чтобы избежать последующих сбоев с ненужными расходами.

Рабочее время замены составляет около 4 часов. Для осуществления процедуры замены требуются следующие специальные инструменты: шестигранная головка, стопорный штифт топливного насоса, инструмент блокировки распределительного вала.

В ходе подготовительной работы необходимо определить тип двигателя автомобиля, используя код. Имейте в виду, что выполнять проверки и регулировки можно только тогда, когда двигатель остыл.

Далее нужно отсоединить аккумулятор. Затем следует провернуть двигатель в направлении вращения на звездочку коленчатого вала. Избегайте попадания на ремень моторного масла или охлаждающей жидкости. Соблюдайте все моменты затяжки, указанные изготовителем транспортного средства.

Демонтаж производите в следующей очередности: поддон моторного отсека, крышка двигателя, вентилятор, верхний левый и правый зубчатые ремни, крышка клинового ремня, крепежная муфта, воздухопровод турбонагнетателя и охладителя наддувочного воздуха, резервуар расширения охлаждающей жидкости и поликлиновидный ремень.



СНЯТИЕ РЕМНЯ ГРМ С БЕНЗОНАСОСА ПРОИЗВОДИТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ ПОРЯДКЕ:



1. Отсечки клапанов устанавливаются на отметке TDC (Top Dead Center - верхняя мертвая точка). Затем коленчатый вал проворачивается до тех пор, пока не появится небольшое отверстие в демпфере вибрации топливного насоса. В него необходимо

вставить стопорный штифт (фото 1, 2).

2. Снимается крышка маслоналивной горловины. Если правильно установлена TDC, то вы должны увидеть характерную отметку на распределительном валу (фото 3, 4).



3. В блок цилиндров справа непосредственно перед фланцевым соединением коробки передач

над масляным поддоном закручивается стопорный инструмент (рис. 5 и 6).

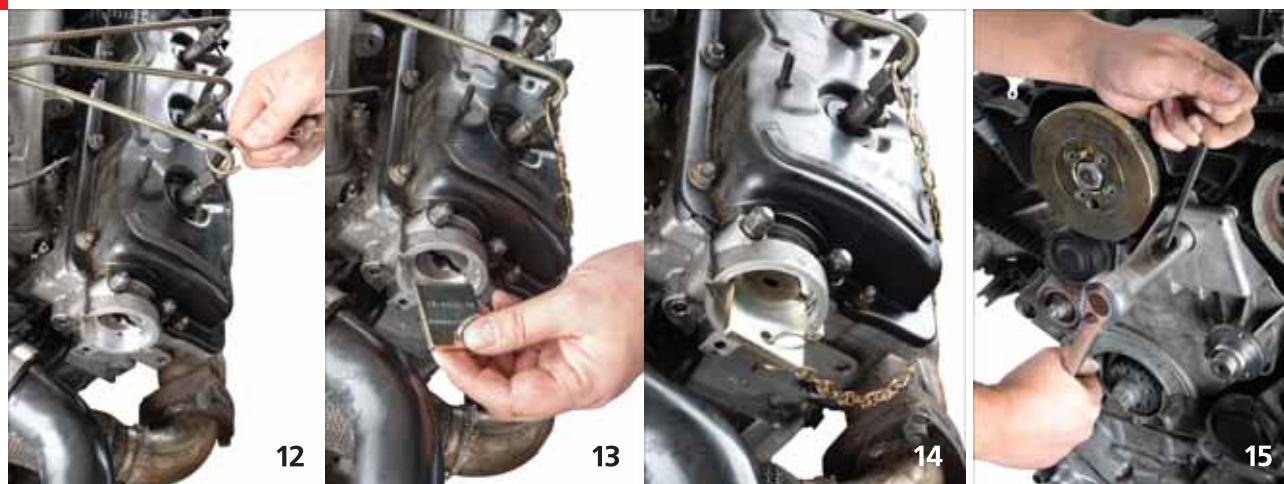


4. С головки блока цилиндров слева снимается вакуумный насос. Для этого выкручиваются болты и насос поворачивается против часовой стрелки. При этом заранее необходимо обозначить маркером или краской соответствующее положение деталей (фото 7, 8, 9).

5. С помощью отвертки осторожно снимается крышка распределительного вала с правой стороны (фото 10, 11). При этом можно не заботиться о повреждении уплотнения, так как его в любом случае необходимо будет заменить (ремкомплект ремня ГРМ ее содержит).

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



6. Вставьте фиксатор с обеих сторон головки цилиндров. Для того, чтобы фиксатор не потерялся, удобно использовать цепи с крючками (фото 12, 13, 14). Нельзя использовать инструмент блокировки в качестве опоры и нагружать его!

7. Отсоедините демпфер вибрации от звездочки

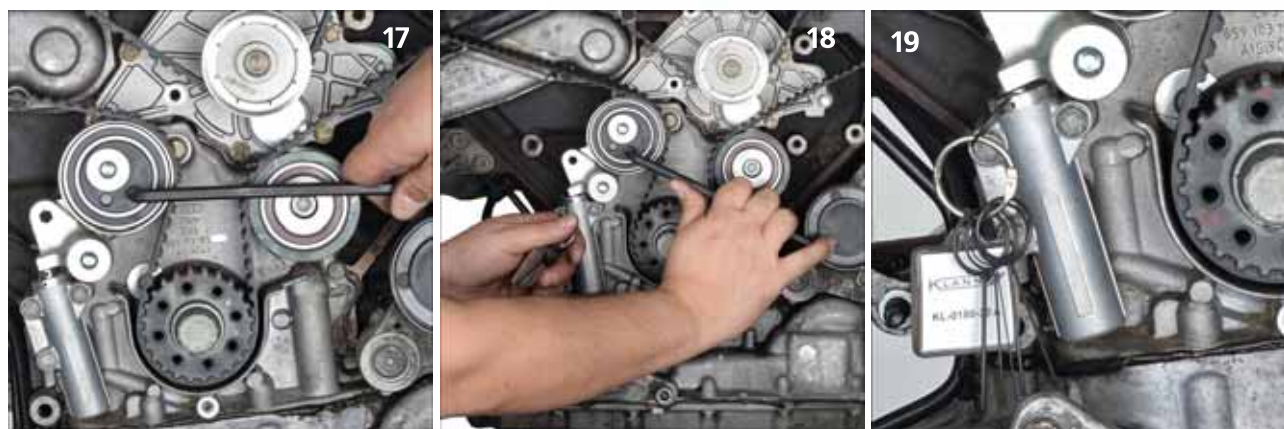
топливного насоса. Ни при каких обстоятельствах не ослабляйте центральную гайку топливного насоса, в противном случае его положение сместится! Если же вам пришлось откручивать гайку, или потребовалось отрегулировать положение насоса — никогда не затягивайте ее гайковертом — используйте

только динамометрический ключ, соблюдая рекомендованный производителем момент затяжки.

8. Используя шестигранную головку, ослабьте гайку натяжения шкива впрыска топливного насоса (фото 15). Затем снимите ремень газораспределительного механизма с топливного насоса.

СНЯТИЕ РЕМНЯ С РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ВАЛА ПРОИЗВОДИТСЯ ТАК:

1. Отвинтите восемь болтов демпфера вибрации коленчатого вала и снимите демпфер вибрации.
2. Снимите нижний защитный кожух ремня ГРМ.
3. Снимите шкив ремня вентилятора.
4. Отвинтите шесть болтов крышки ГРМ и снимите ее.
5. Ослабьте три болта на ведущей звездочке топливного насоса и снимите ее.
6. Снимите приводную звездочку.
7. Ослабьте оба центральных болта распределительного вала слева и справа (фото 16).

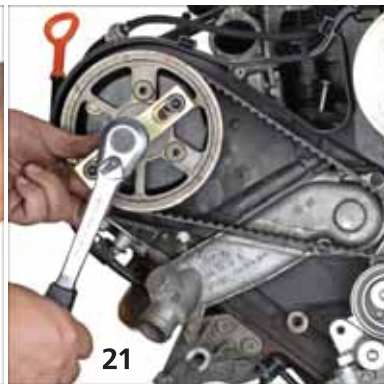


9. Ослабьте натяжной ролик приводного ремня, производя вращение по часовой стрелке с помощью шестигранного ключа на 8 мм, пока ролик не будет задвинут так, что запорный инструмент можно будет вставить в гидравлический демпфер (фото

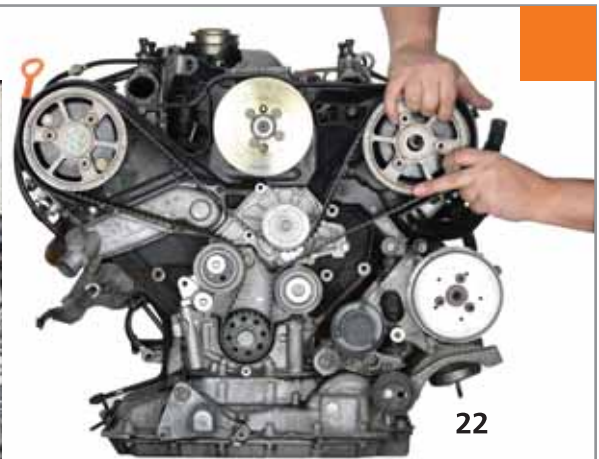
17, 18, 19). Гидравлический демпфер смазывается маслом и может быть задвинут плавным усилием. Он может работать только через натяжной ролик. Независимое отжатие струбиной или плоскогубцами может повредить гидравлический демпфер.



20



21



22

10. Извлеките крепление шкивов распределительных валов из конуса распредвала с помощью съемника (фото 20, 21).

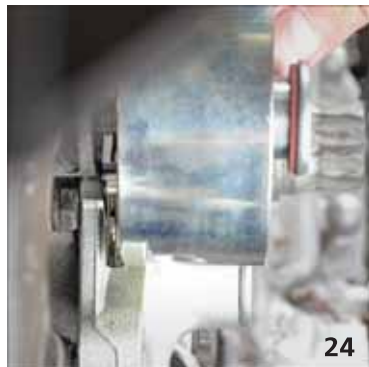
11. Далее снимается левый шкив распределительного вала (фото 22).

12. Снимается ремень ГРМ.

УСТАНОВКА РЕМНЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ВАЛА ПРОИЗВОДИТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ ПОРЯДКЕ:



23



24



25

1. Сравните новые компоненты из комплекта ремня ГРМ со снятыми деталями. На натяжном шкиве

ремня ГРМ проверьте, положение направляющей реверса (фото 23, 24, 25).

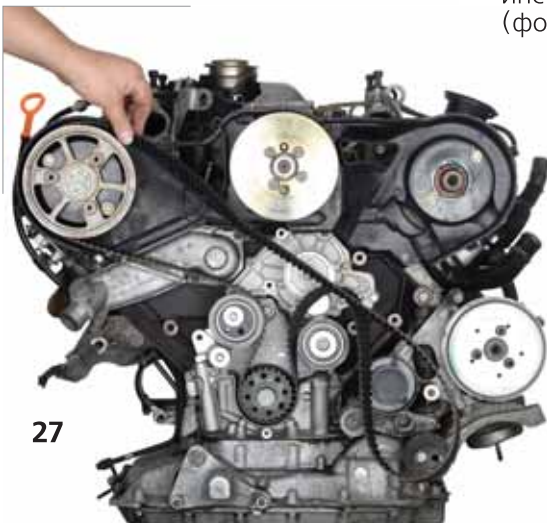


26

2. Установите ремень привода газораспределительного механизма над левым шкивом коленчатого вала, а затем поместите ремень на правый шкив распределительного вала, на натяжной ролик, на насос охлаждающей жидкости и, наконец, наденьте его на левый шкив распределительного вала. Обратите внимание на то, как эта операция отражена на фото 26, 27, 28. Следите за тем, чтобы во время установки ремень ГРМ не был перекручен.

3. Затяните оба болта распределительного вала.

4. Затягивайте натяжной шкив приводного ремня с помощью 8-миллиметрового шестигранного ключа, пока фиксирующий инструмент легко не снимется с гидравлического демпфера (фото 18).



27



28

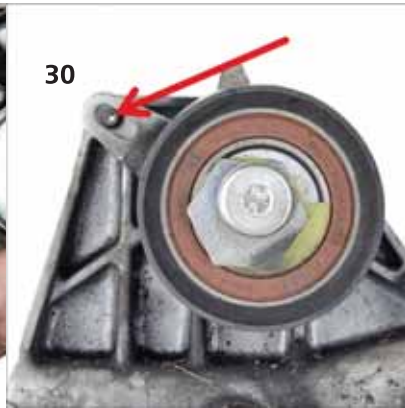
МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



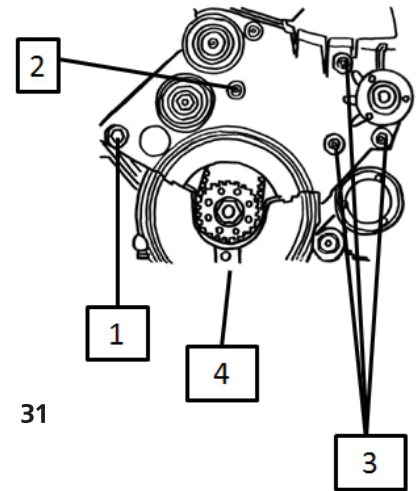
29

5. Ремень затягивают, применяя крутящий момент 15 Нм против часовой стрелки (фото 29). Это предписание распространяется и на гидравлический демпфер.
6. Затяните шкивы распределительных валов до 75 Нм.



30

7. Установите новый натяжной ролик ремня газораспределительного механизма топливного насоса и убедитесь, что не забыли затянуть крепление на центральной крышке (фото 30).
8. Установите центральную крышку ГРМ (рис.31), соблюдая



31

следующие моменты затяжки: (1) 45 Нм; (2) 10 Нм; (3) 22 Нм; (4) 10 Нм.
9. Установите нижний защитный кожух ремня, демпфер вибрации коленчатого вала (22 Нм) и шкив ремня вентилятора.

1. Установите ведущую звездочку топливного насоса на звездочку распределительного вала в центре прорезей так, чтобы она могла свободно двигаться.
2. Установите ремень ГРМ на топливный насос.
3. Натяжение ремня производится шестигранным ключом через стопор (фото 32) против часовой стрелки пока метки (указатели) не будут выровнены (фото 33). Затяните гайку крепления натяжного ролика с усилием 36 Нм.
4. Затяните три болта ведущего шкива топливного



32

УСТАНОВКУ РЕМНЯ ПРИВОДА БЕНЗОНАСОСА РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРОИЗВОДИТЬ ТАК:

- насоса на звездочке распределительного вала до 22 Нм.
5. Снимите инструмент фиксации коленчатого вала, стопорный штифт с топливного насоса и запорный инструмент с распределительного вала.
6. Поверните коленчатый вал на два оборота в направлении вращения двигателя и установите метки снова, как в пунктах 1-6 «снятия ремня газораспределительного механизма топливного насоса».



33

7. Проверьте регулировку натяжения ремня газораспределительного механизма топливного насоса. Маркировки (указатели) должны быть выровнены (фото 33).
8. Установите вал гасителя колебаний топливного насоса (22 Нм).
9. Установите крышку на головку блока цилиндров справа. Установите вакуумный насос (10 Нм).
10. Ввинтите резьбовую пробку в блок цилиндров (35 Нм).
11. Проверьте затяжку болтов.
12. Запишите изменение оригинального ремня на наклейке и приклейте ее в моторном отсеке. В заключение проведенной замены рекомендуется выполнить на автомобиле тестовый заезд.



МЕНЯЯ СТАРТЕР, НУЖНО ЗНАТЬ...

О предотвращении перегрузок в работе стартера и соблюдении правил обслуживания электрооборудования при его замене напомнили автомастерам специалисты компании Mahle.

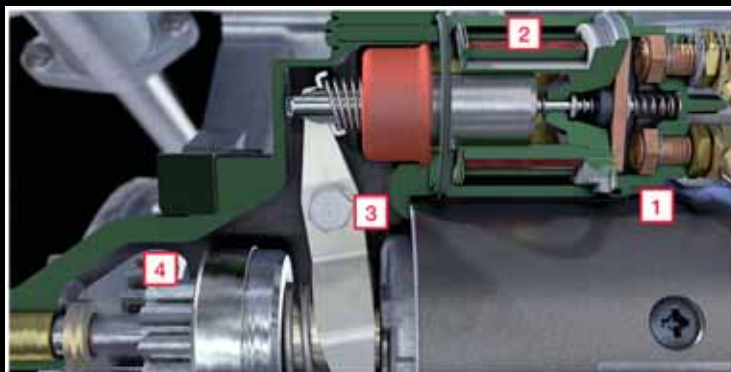
Несмотря на разнообразие размеров и мощности стартеров, а также вне учета их конструктивных особенностей, принцип работы един: после подачи напряжения на реле оно толкает бендикс в венец маховика. Вместе с тем контактная пластина замыкает цепь, и стартер передает вращение двигателю. При отключении напряжения процесс идет в обратном порядке: контактная пластина размыкает цепь, бендикс выходит из сцепления с маховиком.

Как правило, описанный выше немудреный цикл длится несколько секунд до момента запуска двигателя. Но если стартер вынуждают работать долго и безостановочно, то его обмотка превращается в нагревательную спираль, устройство работает в режиме сверхнагрузки. Свидетельством того, что стартер подвергался воздействию перегрева, служит бумага, которой на заводе обматывается электромагнитное реле.

Как правило, производитель стартера предусматривает его непрерывную работу в течение не более чем 30 секунд, после чего ему необходимо остыть, перерыв требуется на 1,5–2 минуты. Цикл «запуск – остановка» рекомендуется повторять не более трех раз, затем требуется продолжительная пауза. Мастер должен поставить об этом в известность автовладельца, эксплуатирующего транспортное средство.

Также следует знать, что недопустимо использование стартера не по назначению, например для удаления воздуха из системы впрыска после замены топливного фильтра.

При замене стартера мастер должен иметь в виду, что если после установки стартера и попытки запустить двигатель слышны щелчки, но двигатель не заводится, то это говорит о неправильном подключении стартера. Распространенной ошибкой, в частности, является принятие плоского штекера мониторинга двигателя (клемма 45) за штекер пускового реле стартера (клемма 50). В этом случае ток идет лишь на электродвигатель, минуя втягивающее реле, в результате бендикс не входит в зубчатый венец маховика, стартер вращается вхолостую, а мотор не запускается. Помимо этого из-за чрезмерной нагрузки могут расплавиться и перегореть проводка замка зажигания и другие электродетали. Поэтому, чтобы избежать путаницы, при демонтаже стартера специалисты рекомендуют промаркировать соответствующие друг другу подключения.



Стартер в разрезе с контактной пластиной (1), электромагнитным реле (2), втягивающим рычагом (3) и бендиксом с обгонной муфтой (4).



1. Электромагнитное реле нового стартера – бумага-индикатор.
2. Четко видимое изменение цвета бумаги-индикатора.
3. Полный выход агрегата из строя – электромагнитное реле после сильного перегрева с обугленной бумагой-индикатором и расплавленной изоляцией.



4. Клемма 45 (слева) и клемма 50 (справа)



5. Кабель, подключенный к клемме 50, соответствующей электромагнитному реле.

6. Кабель подключен лишь к клемме 45: ток подается только на электродвигатель.

ЯНВАРСКИЕ МАШИНЫ И АВТОБУС

В первый месяц года автопроизводители выпустили 2105 легковых и грузовых машин, в том числе две специальные машины и один автобус. Последний, видимо, был собран предприятием «чисто для себя».

При этом активнее всего двигалось строительство грузовиков: если в январе 2017 года их было построено всего 4, то в январе 2018-го в 13 раз больше, то есть 52. Нарастание в сфере сборки легковых машин не так впечатляюще — рост в 3,7 раза, или в абсолютном выражении 2041 штука.

Сбыт продукции отечественного автопрома тоже рос в сравнении с прошлогодними показателями. В январе 2018 года продано 1340 машин, это превосходит данные января 2017-го на 77,7% (754 ед.). Эти показатели позволили казахстанскому

Согласно статданным «КазАвтоПром», в январе 2018 года в нашей стране было собрано в 3,6 раза больше транспортных средств, чем в том же месяце года минувшего.

автопрому получить 41,2%-ную долю на отечественном рынке, тогда как в прошлом году в сопоставимом периоде она составляла лишь 30,5%.

Лидировало в продажах АО «АЗИЯ АВТО», которое реализовало в январе 915 автомобилей. Значительно меньше удалось продать ТОО «СарыаркаАвтоПром» — 327 машин, с еще большим отставанием тройку лидеров замыкает ТОО «СемаЗ» с результатом в 56 единиц.

Как и прежде, предпочтение в покупке автомобилей отечественной сборки казахстанцы отдали в январе бренду Lada (763 ед.).

Вторым по популярности стал KIA (128 ед.), третьим — узбекский Ravon (96 ед.).

По программе льготного кредитования в январе было реализовано 99 автомобилей, причем только каждый седьмой из них был собран в нашей стране. Председатель правления «КазАвтоПром» Олег Алфёров объяснил этот невысокий результат тем, что очередной транш финансовых средств государственной программы льготного кредитования только поступил в банки, и выразил надежду, что показатели февраля будут более впечатляющими.

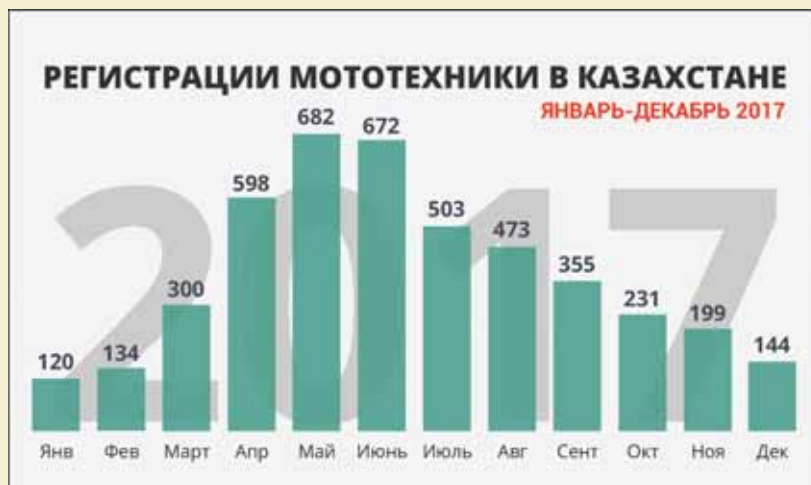
Впрочем, показатели здесь в сравнении с автомобильным транспортом в 30 раз ниже — на первичный учет встал 1501 мотоцикл, что на 41 единицу выше результата 2016 года. А всего в 2017 году было зарегистрировано 4411 мотоагрегатов. Это на 422 единицы больше (на 10,6%), чем в предыдущем году.

Лидирует в показателях продаж новой техники российско-казахстанский бренд Racer, занимающий в общем объеме около 50%. Хитом этой марки можно назвать мотоцикл RC250, владельцами которого в 2017 году стали 204 казахстанца. Вслед за лидером выступает популярная модель Honda CBR600, этих мотоциклов продали в количестве 97 единиц. На третьем месте расположился харизматичный старожил рынка — классический «Урал», их продано 96 штук.

Вторичный рынок закрепил тенденцию в перепродаже мототехники японских марок. В 2017 году МВД зарегистрировало 800 мотоциклов Honda, 738 Yamaha, 436 Suzuki и 291 Kawasaki. Подавляющее число этой техники имеет 10-летний и

В МОТО ЛИДИРУЕТ RACER

Специалисты Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) подвели итоги 2017 года в сегменте мототехники. Было подсчитано количество проданных и зарегистрированных в нашей стране мотоциклов. Выяснилось, что в этой сфере, как и на автомобильном рынке, наметилось некоторое оживление.



больше срок эксплуатации (2296 ед.). Количество более свежих мотоциклов, «возрастом» 3–10 лет, составляет 1017 единиц,

однако новых в сравнении со «средневозрастными» было реализовано даже больше — 1091 штука.



“ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС”

СТАРТОВАЛ ПРИЕМ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ!

www.best.com.kz



О ПРОВЕДЕНИИ ТРАДИЦИОННОГО ЕЖЕГОДНОГО РЕСПУБЛИКАНСКОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС»

2018

Казахстанские журналы Pitstop и «Автомастер» приглашают представителей отечественного автосервиса и автобизнеса к участию в традиционном ежегодном республиканском конкурсе «Лучший автосервис». Конкурс выявит победителей в двух категориях: «Лучший автосервис» и «Лучший поставщик».

Номинации категории «Лучший автосервис»:

- «СТО»
- «ПУНКТ ЗАМЕНЫ МАСЛА»
- «ШИННЫЙ СЕРВИС»
- «СЕРВИС АВТОДИЛЕРА»
- «АВТОМОЙКА»
- «АВТОТЮНИНГ»
- «АВТОМАГАЗИН»

(к участию допускаются площадки электронной торговли)

Категория «Лучший поставщик»:

- «СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ»
- «АВТОХИМИЯ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»
- «МАСЛА И СПЕЦЖИДКОСТИ»
- «ЭЛЕКТРОКОМПОНЕНТЫ И ЗАПЧАСТИ»
- «КОМПОНЕНТЫ ПОДВЕСКИ»
- «ШИНЫ И ДИСКИ»
- «КАЗАХСТАНСКИЙ БРЕНД»

Победители конкурса определяются голосованием «Народный выбор» на сайте с 20.08.2018 по 20.09.2018, эксперты же конкурса будут высказывать свое предпочтение в анкетах. Итоги голосования планируется подвести до 1 октября, после чего в торжественной обстановке состоится награждение победителей с вручением им памятной символики конкурса.

С условиями проведения конкурса можно ознакомиться на сайте: www.best.com.kz

Генеральный
партнер
конкурса:

bilsteingroup[®]



