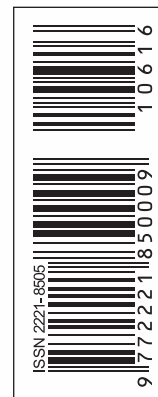


ВЕСТНИК АВТОБИЗНЕСА

#6 (12)-2016

АВТ МАСТЕР



www.a-master.kz



Photo ZF Services

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ • АМЕДЕ ГОРДИНИ • ОБЗОР НОВИНОК АВТОЗАПЧАСТЕЙ • СЕМИНАРЫ: ZF Services (II), MA-FRA, MS MOTORSERVICE, SACHS • PHAETON SEA CUP 2016 • СТАТИСТИКА ПРОДАЖ ДИЛЕРОВ



www.a-master.kz

Дмитрий Доронин

Интеллигентно и качественно:

- Шоумен на корпоративную вечеринку
- Ведущий на свадьбу и юбилей
- Конферансье на презентацию

Хороших ведущих много, но лучше сразу звоните Доронину :

+7 701 22 4444 8,

+7 777 242 53 52



СОВРЕМЕННЫЙ ВЕДУЩИЙ С ЧУВСТВОМ ЮМОРА

Журнал «Автомастер» 6(12)-2016

Собственник и издатель:

— ТОО «Нувэль Казахстан»

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

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

Главный редактор — Саблин Дмитрий

Связь с редакцией:

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

Тираж — 3000 экземпляров, 6 номеров в год.

Обозреватели и авторы номера:

Андрей Сафонов; Серик Туленов; Михаил Логинов.

Рекламный отдел:

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

Отдел распространения:

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

Бесплатная доставка осуществляется в пределах г. Алматы.

Отпечатано: Print House Gerona

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

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

Ответственность за использование фотоматериала в рекламных статьях несет рекламодатель.

Перепечатка материалов в печатной прессе разрешена со ссылкой "...по материалам журнала «Автомастер» (www.a-master.kz).

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

Nouvelle Kazakhstan ©2016

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



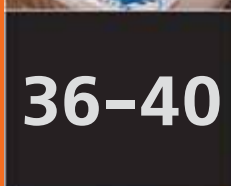
6-9



10-12



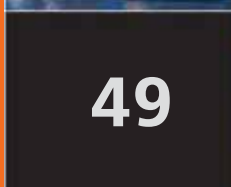
26-28



36-40



44-48



49

ЗАВОД FEVI

В среде автомехаников можно слышать мнение о том, что оригинальные запчасти имеют более высокое качество, нежели те, которые представлены на независимом рынке автомаркета. Утверждение спорное, и, возможно, у кого-то есть основания так думать. Но что следует считать оригиналом?

АМЕДЕ ГОРДИНИ

Вероятно, первым в истории профессиональным тюнером является Амеде Гордини. За свое умение без сверхзатрат извлекать высокую мощность из любой газнокосилки он был прозван Чародеем.

ЗНАНИЯ ИЗ ПЕРВЫХ РУК

В начале ноября в Алматы состоялся технический семинар группы компаний MS Motorservice International, реализующей продукцию под широко известными брендами Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components и BF.

СИЯНИЕ ЧИСТОГО ЗНАНИЯ

В обучающем семинаре, познавательном мастер-классе и ярком шоу одновременно в течение одного дня поучаствовало всем, кто присутствовал на встрече с генеральным директором компании MA-FRA Марко Маттиоли...

PHAEON SEA CUP 2016 – ПОД ПАРУСОМ ПОБЕДЫ

Как известно, если вы полюбили море, то разлюбить его не сможете уже никогда. В справедливости этого утверждения на личном опыте убедились участники парусной регаты Phaeon Sea Cup 2016, прошедшей в октябре в Турции.

ПРОДАЖИ ИДУТ В РОСТ

«КазАвтоПром» и Ассоциация казахстанских автопроизводителей констатируют, что второй месяц официальные продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей идут по нарастающей.

**САЙТ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
АВТОБИЗНЕСА КАЗАХСТАНА**

Новости от производителей автозапчастей, инструмента и расходных материалов

Информация о проводимых акциях, презентациях, семинарах

В журнале публикуются открытые вакансии в сфере автобизнеса

Новости на рынке специализированного инструмента, оборудования и специальной одежды

Статистика продаж официальных дилеров

Мастер-класс для работников автосервиса

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

www.a-master.kz

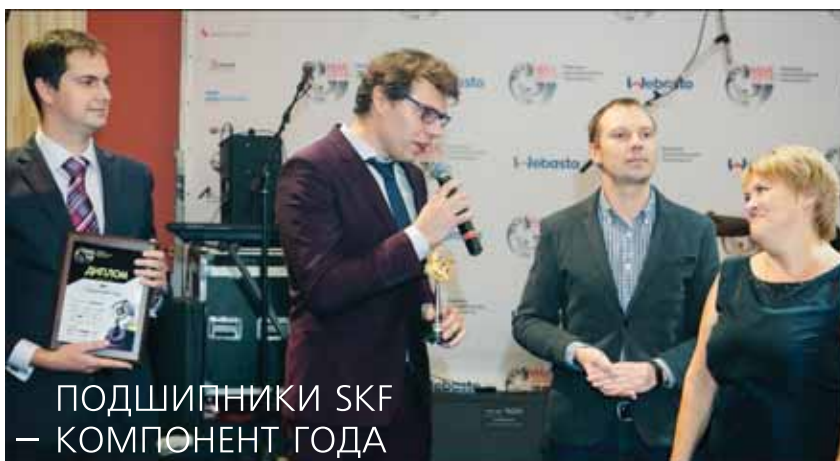


НОВОСТИ

Компания SKF получила премию «Мировые автомобильные компоненты» (МАК) в номинации «Подшипники года».

Победители в 15 номинациях были определены в ходе голосования, в котором приняли участие как эксперты, так и рядовые граждане — интернет-аудитория, знакомая с качеством той или иной группы автомобильных компонентов, и читатели журнала «Автокомпоненты».

Компетенции компании SKF в производстве подшипников высоки, а ассортимент охватывает 95% от всех выпускаемых в мире типоразмеров. Компания



ПОДШИПНИКИ SKF — КОМПОНЕНТ ГОДА

производит подшипники весом от 1 грамма до 55 тонн. Востребованность продукции

безапелляционно подтверждает ее качество, надежность и долговечность.

ДИОДНЫЙ СВЕТ ИЗ МЕКСИКИ



Подразделение компании Magneti Marelli, занимающееся автомобильным освещением, запустило производство нового светодиодного модуля на одной из своих крупнейших площадок — в Мексике, в городе Хуарес.

Решение о расширении производства пришло с пониманием роста потребностей рынка, который, по прогнозам компании, в секторе светодиодного головного света к 2020 году увеличится до 50%. Светодиодное освещение имеет срок службы, в среднем превышающий срок «жизни» транспортного

средства, обеспечивает преимущества с точки зрения безопасности и энергопотребления.

Производственная линия в Мексике выпускает фары, задние фонари, а также различные электронные модули с 1997 года, здесь работают свыше 3000 сотрудников. Завод позиционируется как стратегическая площадка для поставок на автосборочные предприятия США, выпускающие различные модели автомобилей под брендами BMW, Daimler, Ford, FCA, GM, Honda, Kia, Nissan и VW/Audi.

БРЕНД ЗАЩИЩЕН

Ряд писем с претензией по поводу реализации контрафактной продукции, выпущенной или продаваемой под товарным знаком HYUNDAI, направила нелегальным производителям и продавцам эта корейская компания.

С начала осени товарный знак HYUNDAI находится в таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности РК, а значит, дело от претензий может перейти к административной или даже уголовной ответственности.

Помимо

производства, ввоза и реализации продукции с защищенным товарным знаком HYUNDAI ограничения распространяются также на рекламу.

Компания Hyundai Motor Company совместно с Hyundai Auto Kazakhstan напомнили потребителям, что приобрести запасные части и аксессуары гарантированно надлежащего качества можно только в официальных дилерских центрах. Только в этом случае автовладелец вправе рассчитывать на точную совместимость деталей, их должный ресурс и гарантийные обязательства.





Другие материалы
в этой рубрике



Линейка свечей зажигания V-Line, разработанная компанией NGK Spark Plug, отметила 25-летие успешного пребывания на международном рынке. Созданная в 1991 году свеча на сегодня пересекла отметку в 300 миллионов штук.

Современный ассортимент моделей в этой линейке включает 45 типов свечей зажигания, причем 36 из них

разрабатывались как комплектующие для автосборочных предприятий. Линейка содержит свечи с драгоценными и редкоземельными металлами, многоэлектродные свечи и с V-образным вырезом в центральном электроде, а также свечи с полуповерхностным разрядом.

ЗАПЧАСТИ - ПОЧТОЙ

Руководители АО «АЗИЯ АВТО» и АО «Казпочта» подписали соглашение о том, что почти 30 000 деталей для автомобилей усть-каменогорской сборки наши соотечественники смогут получать по почте, оформляя заказы через электронную торговую площадку postmarket.kz.

Объем заказов запчастей только в официальных дилерских центрах «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО» на сегодня оценивается ежегодно числом в 700 000 единиц. Оплачивать заказы казахстанцы смогут наличными или онлайн, платежной картой, а получить - в ближайших почтовых отделениях.

По мнению президента АО «АЗИЯ АВТО» Ерика Сагымбаева, введение такой прогрессивной формы приобретения особенно оценят те две трети автовладельцев, которые проживают в сельской местности.

Реклама



QUALITY SINCE 1954

**Мы от всей души желаем Вам
здоровья и успехов в 2017 году!
Мы благодарим Вас за оказанное
доверие к нашей торговой марке
SWAG!**

SWAG is a bilstein group brand

www.swag.de



ПОД ЁЛОЧКОЙ - ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

В декабре председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алфёров на пресс-конференции в Алматы ознакомил собравшихся с предварительными итогами года в сфере автопроизводства и реализации автотранспорта.

По данным докладчика за 11 месяцев 2016 года отечественными автопроизводителями было выпущено 10125 автомобилей на сумму 61,5 млрд тенге, из этого числа — легковых 8157 единиц, грузовых 1431 единица, автобусов — 174 единицы. В сравнении с показателями прошлого года результаты говорят о снижении по легковым машинам на 24,5%, автобусам — на 10,8% и о росте в производстве грузовиков на 8%.

Реализация легковых автомобилей официальными дилерами выглядит еще более скромно. Так если за 11 месяцев 2015 года было продано 88,4 тыс., то за тот же период уходящего года удалось реализовать только 38,8 тыс. Налицо спад более чем в половину — на 56%. На этом фоне социально-экономический вклад отрасли в ВВП страны за 11 месяцев 2016 г. составил 61,5 млрд тенге, налоговые поступления от производства и

реализации автомобилей - 17,4 млрд тенге.

Понятно, что в силу принятых финансово-административных мер на лидерские позиции в продажах вышла продукция местной сборки. Предприятие «АЗИЯ АВТО» отгрузило дилерам 5859 автомобилей, отхватив 56,5% рынка сбыта отечественного легкового транспорта. «СарыаркаАвтоПром» отпустил в продажу 3063 ед. его доля - 29,5%. Третьим с большим количественным отрывом стал «Агромаш Холдинг» с 479 ед. и 4,6%.

Наиболее популярными марками легковых автомобилей казахстанской сборки Олег Алфёров назвал Lada (2507 ед.), Kia (2021) и Hyundai (1719). В разрезе этих брендов лидировали Lada 4x4 (1693 ед.), Kia Sportage (664 ед.) и Hyundai Elantra (899 ед.).

Председатель правления «КазАвтоПром» отнес на счет успехов 2016 года открытие в январе второго транша льготного кредитования; запуск производства трех моделей LADA в июне; выпуск пробной партии электромобилей JAC в июле; пересмотр условий по льготному автокредитованию в октябре, когда был отменен первоначальный взнос и была поднята до 15 млн тенге максимальная ценовая планка кредита; октябрьское вступление Казахстана в Международную ассоциацию автопроизводителей; старт программы утилизации в ноябре и декабрьский запуск производства седана Vesta, кроссовера XRay, универсала Largus и лифтбека Granta на заводе «АЗИЯ АВТО».

Кстати говоря, на последнее из обозначенной выше череды событий, в КазАвтоПроме возлагают особые надежды. Как ожидается, именно расширение линейки моделей массового спроса позволит казахстанским автопредприятиям оживить отрасль.

В Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) надежды на оздоровление отрасли связывают также с поэтапным снижением импортных пошлин в рамках тарифов ВТО и сертификатами, полученными потенциальными покупателями при сдаче старого автомобиля на утилизацию. Кроме того, в ассоциации уверены, что цены этого года на автомобили останутся теми же и в году грядущем.

ДИЗАЙН

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

ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ

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

ПЕЧАТНЫЕ СМИ

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

(офсетная печать)

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПОЛИГРАФИИ

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

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



ИЗГОТОВЛЕНИЕ

Стикеров, наклеек, баннеров, вывесок на основе ПВХ.



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

КОМПЬЮТЕРНАЯ ВЫШИВКА

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



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

ДОВЕРЬ НАМ СВОИ ЗАБОТЫ!





Завод febi

ОЕМ-КАЧЕСТВО ЗАПЧАСТЕЙ НА НЕЗАВИСИМОМ РЫНКЕ АВТОМАРКЕТА

В среде автомехаников можно слышать мнение о том, что оригинальные запчасти имеют более высокое качество, нежели те, которые представлены на независимом рынке автомаркета. Утверждение спорное, и, возможно, у кого-то есть основания так думать. Но что следует считать оригиналом в эпоху глобализации?

Конечно, большинство автолюбителей ответят на этот вопрос так: те запчасти, которые устанавливаются на автомобиль в момент сборки, считаются оригинальными. Либо те, которые выпускает сам производитель. Но специалисты из сферы автобизнеса наверняка понимают, что это заблуждение: автопроизводители не занимаются производством запчастей, это сторонний и более технологичный бизнес. А если говорить о поставщиках запчастей на автосборочные предприятия, то и здесь не все однозначно — конечный узел или агрегат, поставляемый на конвейер, может собираться из компонентов, произведенных сторонними компаниями, имена которых не значатся в маркировке конечной детали. С одним из таких поставщиков, весьма популярным на независимом рынке запчастей, мы познакомились, побывав на современном заводе по металлообработке в г. Эннепепаль (Германия).



Учебный центр завода



Старейшее предприятие Германии febi имеет богатейшую историю и, по сути, является градообразующим. Сегодня здесь трудится порядка 1750 специалистов, часть которых задействована на производстве, часть — в логистическом центре.

Всего, на собственном производстве, ежегодно производится до 200 000 различных запчастей для легковой и коммерческой техники. Есть в этом объеме и запчасти для промышленных нужд, и комплектующие для

специфической техники, например валы для офисных шредеров, сертифицированные к применению спецслужбами различных государств.

Производственные площади завода занимают около 10 тыс. квадратных метров. Сегодня ведется активное строительство новых цехов, которые увеличат площадь еще на 10 тыс. квадратных метров. Завод продолжает инвестировать и в обновление оборудования, модернизируя производство современными станками

металлообработки с компьютерным управлением.

Наша экскурсия по заводу началась с той его части, которую принято считать исторической. В этом здании располагаются производственные цеха и учебный центр завода. Как и ранее, сегодня на заводе febi действует система обучения, аналогичная той, по которой готовят специалистов профессиональные технические училища (ПТУ). Следуя давним традициям, каждый новый сотрудник, где бы в дальнейшем он ни был задействован, кроме теоретических знаний получает практические навыки. Здесь его учат работать с металлами, пользоваться инструментами — начиная с примитивных и заканчивая сложными станками. Таким образом сотрудник понимает эволюцию в этой области, изучает историю ремесла. Кроме всего прочего на базе учебного центра работает лаборатория по изготовлению опытных образцов и оснастки для производственных нужд.

Сегодня на заводе по металлообработке уже не встретишь простого работягу в промасленном халате, колдующего с напильником над деталью, зажатой в тисы. На смену ему пришли роботы,



РЕПОРТАЖ

РЕПОРТАЖ



выполняющие сложную и ответственную работу лучше человека. На заводе febi в Эннепетале таких роботизированных станков подавляющее большинство. Такой станок представляет собой большой механизм, смахивающий внешним видом на жилой модуль или трейлер. Внутри него находится подвижная часть, на которую крепится заготовка, и механизм, который работает с оснасткой. Роботизированные станки последнего поколения позволяют

производить несколько операций обработки одновременно. То есть оператор крепит заготовку и дальнейшая работа происходит в автоматическом режиме — станок самостоятельно фрезерует, нарезает при необходимости внутренние и внешние шлицы, резьбы различного шага и направления, проводит множество других операций, меняя при этом оснастку автоматически. На выходе оператор получает готовую деталь, которая в дальнейшем поступает на следующий этап

обработки, где ее подвергают закаливанию и полировке. Наиболее важным с точки зрения безопасности деталям присваивается электронный паспорт, в котором хранится различная техническая информация, в том числе данные оператора станка, изготовившего деталь.

Сырье на производство поступает в основном от германских производителей. Форма заготовок зависит от геометрии конечной детали. Например, для шестерен и валов металл поставляется на завод в виде стержней, а для объемных деталей — в виде формованного литья. Так экономятся время и значительные средства при последующей обработке.

Все сырье проходит строжайший контроль качества. На этапе производства технические параметры материала также находятся под пристальным наблюдением мастера. Впрочем, по утверждению сотрудников завода, брак в сырье обнаруживается крайне редко, ведь основными поставщиками завода являются локальные литейные предприятия, дорожающие своей репутацией.

Что касается общего контроля качества продукции, то прежде





чем готовая деталь попадет в руки клиента, ее проверят на этапе производства, сверив параметры металла и размеры детали с эталоном, и проконтролируют перед упаковкой. Причем на последнем этапе либо детали проходят выборочный контроль (например, одна из ста), либо в лаборатории тестируется каждая запчасть, как в случае с наиболее ответственными узлами, от которых зависит работоспособность двигателя автомобиля или безопасность водителя и пассажиров.

Как говорилось выше, продукция завода не отгружается напрямую производителям автомобилей, но встретить ее можно в качестве комплектующих у OEM-поставщиков, сотрудничающих с автосборочными предприятиями легковой и коммерческой техники. Правда, зачастую эти запчасти не несут никакой фирменной маркировки завода — таковы условия контрактов febi с OEM-поставщиками. Впрочем, по словам представителей завода, стать OEM-поставщиком в компании особенно и не стремятся, а видят свое развитие в повышении компетенции в высокотехнологичных секторах. К примеру, завод давно и успешно выпускает запчасти для силовых установок и приводов электромобилей. Последний подобный заказ обрабатывался на заводе как раз в нашем присутствии, это были запчасти для ступичного электромотора Porsche 918.

Кроме выпуска запчастей для



серийных автомобилей, суперкаров и коммерческой техники, завод участвует в различных совместных инновационных проектах. Примером может послужить специальный развозной компактный грузовик на электротяге, разработанный сторонним исследовательским центром в г. Ахен (Германия) по заказу DHL. В этом проекте febi выступил в роли поставщика ступичных узлов и деталей рулевого механизма. После создания опытных образцов компания DHL запустила проект в мелкосерийное производство.

Отдельное место на заводе занимает современная лаборатория. Здесь имеется сложное тестовое оборудование, позволяющее производить точные замеры габаритов произведенной детали, проводить 3D-сканирование, сравнивать

полученные образцы с техническим заданием. Эти данные актуализируются со станками на производстве, что позволяет избежать отклонения от заданных параметров.

Что же касается многокомпонентных сложных узлов и деталей, то в рамках глобального партнерства завод работает в кооперации с другими предприятиями Германии, покупая у них различные комплектующие. Конечная деталь несет на себе логотип febi, а значит, завод отвечает за ее работоспособность. Понятное дело, что при этом febi предъявляет к поставщикам повышенные требования. Качество подобных комплектующих контролируется лабораторией завода и сторонними организациями. А конечная деталь в обязательном порядке проходит штучную проверку. К примеру, масляные насосы, как наиболее важные детали системы смазки двигателя, проверяются под давлением, в различных режимах работы — в них закачивается то же масло, которое заливается непосредственно в двигатель автомобиля на этапе сборки.

Наша прогулка по заводу закончилась в цехе упаковки готовой продукции, где после проверки детали укладываются в фирменную упаковку и отправляются на хранение в логистический центр, расположенный близ завода. О его работе мы расскажем в одной из следующих статей.





АМЕДЕ ГОРДИНИ: дедушка автомобильного тюнинга

Желание улучшить свою машину, адаптировать ее под собственные пристрастия, посещало уже самых первых автовладельцев. И многие выдающиеся конструкторы как раз начинали с «прокачки» своего первого авто. Но вот чтобы улучшать машины для других, да еще и на регулярной основе, сделав это своим бизнесом, до такого додумались далеко не сразу. Вероятно, первым в истории профессиональным тюнером является Амеде Гордини. За свое умение без сверхзатрат извлекать высокую мощность из любой газонокосилки он был прозван Чародеем.

Вообще-то при рождении будущий Чародей получил имя Амедео, так как родился он 23 июня 1899 года в Италии, в городе Баццано близ Болоньи. Соответственно, и в его фамилии ударение падало тогда на второй слог. С самых ранних лет Амедео стремился разобрать какой-нибудь механизм, особенно привлекали его самодвижущиеся экипажи. В 11 лет Гордини сказочно повезло — он познакомился с Альфьери Мазерати, одним из основателей знаменитой ныне компании. Тогда Альфьери еще трудился на фирме Isotta-Fraschini, куда вскоре устроил и своего юного приятеля.

Достигнув призывного возраста, Амедео Гордини попал на фронт Первой мировой, но, к счастью, уцелел.



Демобилизовавшись, он вернулся к профессии механика и открыл мастерскую по ремонту и отладке двигателей Hispano-Suiza, в изобилии оставшихся от списанных военных самолетов.

Больших перспектив для себя молодой человек в Италии не видел. А вот Париж казался ему местом, где улицы вымощены золотом, и нужно только нагнуться, чтобы его собрать. Набравшись решимости и скопив некоторую сумму, Гордини отправился в столицу Франции, надеясь на помощь итальянской диаспоры. В активном поиске нужных знакомств он не заметил, как истратил все деньги. Пришлось наниматься на работу. Квалифицированного механика охотно взяли в мастерскую, чьей специализацией был ремонт итальянских машин. Чуть позже Гордини открывает в Париже собственный гараж.

А в 1928 году состоялась судьбоносная встреча. Махараджа индийского княжества Карупталы, не до конца довольный своим новым спортивным «Фиатом», отдает его для доработки не кому-нибудь, а Гордини. Плюс оставляет ему же на хранение свой Bugatti Type 37. Так Гордини получает первый опыт серьезной перенастройки машины массового выпуска и едва ли не лучший гоночный автомобиль современности для изучения. Позднее именно на «Фиатах» Гордини заработает свою репутацию. Во Франции ему не будет равных в работе с впускным и выпускным трактом, регулировке карбюраторов и подборе передаточных чисел.



В 1929 году Гордини получает французское гражданство и соответствующим образом меняет имя. Теперь он не Амедео, а Амеде, и ударение в фамилии съезжает на последний слог. Примерно в это же время он знакомится с Анри Теодором Пигоцци — еще одним выходцем из Италии, который занялся импортом машин Fiat. Теперь покупатели «Фиатов» у Пигоцци могли заказать тюнинг от Гордини не выходя из магазина.

Через пять лет Пигоцци созрел для того, чтобы выпускать автомобили самостоятельно. Он приобрел лицензию у Fiat и открыл компанию под названием SIMCA. Денег становится больше, и Гордини задумывается о гоночной команде с собственными болидами. Первый из них, SIMCA-Gordini Type 5, появился в 1937 году. Крохотный 568-кубовый автомобиль тем не менее выиграл Гран-при Марселя.

«Пятерке» унаследовали более мощные машины, но вскоре грянула Вторая мировая война, и о гонках пришлось надолго забыть.

В сентябре 1945 года Амеде Гордини стал первым человеком, выигравшим гонку в послевоенной истории. Он взял приз Робера Бенуа в Булонском лесу. Победа окрылила Гордини, и он стал все дальше отходить от работы с дорожными автомобилями, погружаясь в мир гонок. Пигоцци же, наоборот, стремился закрепить за SIMCA статус массового автопроизводителя и все меньше финансировал гонки. Мастерства Гордини и подобранной им команды инженеров хватило на несколько лет. С относительным успехом Gordini, с 52-го как самостоятельная компания, участвовала и в «Формуле-1». В 53-м Гордини, почти единолично составлявший тогда гоночную славу Франции, был награжден орденом Почетного легиона. В те годы в стране не было более популярного человека, связанного с автомобилями. Гордини даже стал персонажем комиксов. Но при всем этом финансирование со стороны SIMCA продолжало сокращаться, и в 1957 году стало ясно, что дни команды сочтены.

Амеде Гордини тяжело переживал крушение и даже перенес инфаркт. На этом активная жизнь Чародея могла завершиться, но случилось еще одно чудо: в 1958 году он получил приглашение от компании Renault для конверсии в раллийные машины серийных автомобилей.



ПЕРСОНАЛИИ

ПЕРСОНАЛИИ



SIMCA-Gordini Type 5 1937 г. в.



SIMCA-Gordini 15S coupe 1950 г. в.



Gordini Type 24S 1953 г. в.



Renault 8 Gordini 1300 1967 г. в.



Renault 12 Gordini 1970 г. в.



Renault 12 Gordini 1970 г. в.



Renault Twingo Gordini 2012 г. в.

Тогда эти две категории еще различались не настолько сильно, как теперь. Такие задачи, как усиление КПП и подбор правильного ряда, а также настройка карбюратора, не вызывали больших затруднений у мастера. И вот скромный Renault Dauphine выигрывает ралли Монте-Карло.

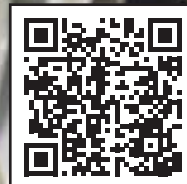
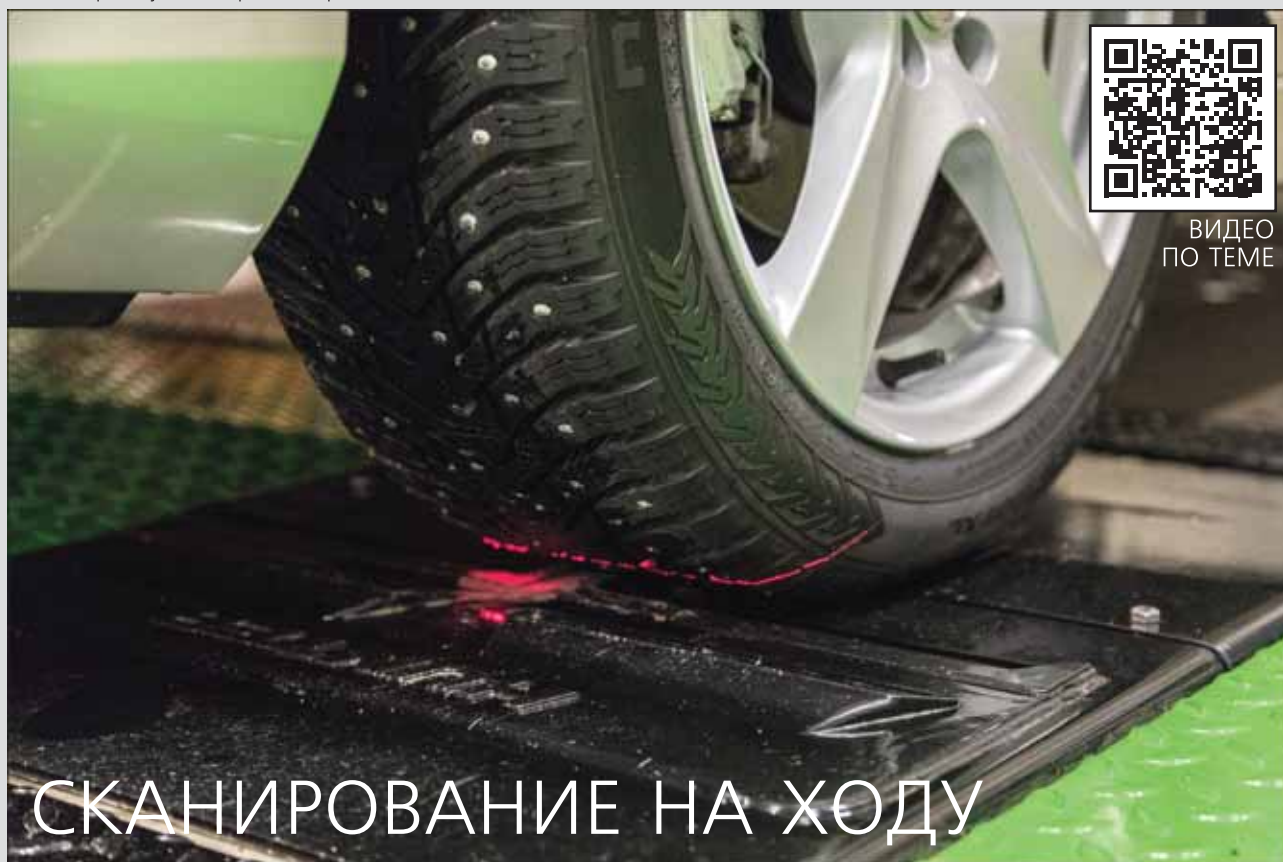
В последующие годы модификации Gordini были у моделей Renault 8, 12 и 17. Они, как правило, окрашивались в особый оттенок синего цвета с белыми полосами и несли дополнительные световые приборы. Заднемоторная «восьмерка» вообще была отличным гоночным автомобилем. Малый вес, высокая мощность (90–103 силы в «гражданском» исполнении) и управляемость «на грани» стали причиной высочайшей популярности машины среди гонщиков-любителей. Начиная с Renault 8 Gordini у компании «Рено» возникла традиция проведения монокубков, когда все гонщики используют одинаковые машины. Идею подхватили и некоторые другие производители.

В 1966-м Renault ради участия в гонке «24 часа Ле-Мана» объединяет усилия Амеде Гордини и Жана Ределе, основателя фирмы Alpine, строившей свои спорткары на агрегатах «Рено». Двумя годами позже Alpine становится полноценным спортивным отделением Renault, и в середине 70-х, с отходом Гордини от дел, скоростные модификации массовых «Рено» вместо добавочного имени Gordini получают «довесок» Alpine. Наименование Gordini с середины десятилетия сохраняется только в Британии из-за наличия на тамошнем рынке машины Chrysler Alpine – местной версии SIMCA 1307. Вот так Гордини и SIMCA снова вступили в конфликт.

Последней работой Амеде Гордини стали коллекторы и компрессор для раллийной Renault 5 Turbo – одной из легенд начала 80-х. Сам мастер умер 25 мая 1979 года, не успев увидеть триумфа своего последнего детища. В наши дни компания Renault возродила практику называть скоростные модификации своих машин в честь Гордини. ©



Текст: Серик Туленов, фотоматериал Nokian



ВИДЕО
ПО ТЕМЕ

СКАНИРОВАНИЕ НА ХОДУ

Система измеряет остаточную глубину протектора шины проезжающего мимо нее автомобиля и направляет данные водителю в виде SMS или на электронную почту. Автоматизированный сканер-накопитель считывает шины в то время, как камера идентифицирует транспортное средство, основываясь на его регистрационном знаке. Услуга будет бесплатной, она не зависит от бренда шин, установленных на автомобиле. Установка дополнительного оборудования на транспортное средство не требуется.

В первую очередь

Компания Nokian Tyres SnapScan на базе 3D-технологий в сотрудничестве с финскими партнерами - компаниями Futurice и AFFECTO разработала систему быстрого сканирования шин SnapScan, которую представила недавно совместно с сетью шинных центров Vianor.

сканирующие установки появятся в Финляндии на паркингах и стоянках у гипермаркетов, а в сети шинных центров Vianor водители смогут запросить цену новых шин для своего авто и записаться на обслуживание. В ближайшие годы услуга также будет введена в ряде других стран.

Актуальность разработки можно понять, оценив результаты исследований, которые показывают, что около 25% аварий, связанных с шинами, происходит из-за превышения минимально допустимого уровня остаточной глубины протектора. В частности этот параметр напрямую коррелирует с риском аквапланирования.

Ключевая цель создания SnapScan, по заявлению разработчиков заключается в содействии безопасности дорожного движения для миллионов людей во всем мире быстро и без проблем.

Представляя новинку, президент концерна Nokian Tyres Ари Лехторанта отметил, что шинники до сих пор были не очень активны в развитии цифровых технологий и теперь всерьез намерены наверстать упущенные возможности, в том числе и в создании новых видов сопутствующих услуг.



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ЕСТЬ АМЕРИКАНСКАЯ ПРОПИСКА!

Концерн GM одобрил обновленное синтетическое масло Motul 8100 Eco-lite 5W30, которое раньше применялось только в моторах автомобилей азиатского производства, а теперь может заливаться и в двигатели американских машин.

Отныне данный продукт имеет стандарт dexos1, что дает ему «право на жизнь» в Buick, Cadillac, Chevrolet, GMC, Chrysler и Dodge. Масло подходит для всех бензиновых двигателей автоконцерна GM, выпущенных до 2011 года, а также для автомо-билей, работающих на газе и биотопливе.

Еще один стандарт, которому

соответствует обновленное масло, - ILSAC GF-5 говорит о том, что оно может защитить мотор, работающий на бензине с 85-процентным содержанием этанола.

Производитель особо подчеркивает вполне демократичную цену обновленного продукта, а также его улучшенные низкотемпературные характеристики, снижение потерь на угар и совместимость с уплотнителями, применяемыми концерном GM.



ОБРАБОТАНА ЛАЗЕРОМ, НАПОЛНЕНА КСЕНОНОМ

Линейка высоко-эффективных ламп PERFORMANCE, выпускаемых компанией OSRAM, пополнилась еще одним новым продуктом — автолампой Night Breaker Laser.

Исходя из названия лампы, можно было бы подумать, что рассеивать мрак перед автомобилем теперь станут лазером, однако это пока не так. С помощью лазера на колбу новой лампы наносят специальное покрытие, а саму колбу наполняют ксеноном. Как утверждает производитель, это позволяет лампе излучать значительно больше света и повышает световую температуру до 3900 К. Кроме того, увеличена



длина светового луча, форма которого строго выверена точным расположением нити накала по отношению к цоколю.

Лампы OSRAM Night Breaker Laser H4 (ближний и дальний свет) и H7 (ближний, дальний свет, сигналы поворота;

габаритные и дневные ходовые огни) поступили в продажу в красной упаковке.

МАСЛА ДЛЯ СНЕГОХОДОВ

Серия моторных масел Snowpower, производимых компанией Motul, пополнилась двумя новыми продуктами, предназначенными для двух- и четырехтактных двигателей снегоходов.

По уверению производителя, масло Motul Snowpower 2T содействует легкому пуску двигателя даже при температурах до -45 °С. Кроме того, оно малодымное, оставляет меньше отложений и отвечает требованиям стандарта JASO FD.

Чисто синтетическое масло Snowpower 4T 0W40 предназначено для четырехтактных двигателей. Оно соответствует стандарту SAE 0W40, имеет повышенную устойчивость к окислению, высокую вязкостную стабильность, предотвращает образование отложений и шлама. Это масло успешно прошло испытания в Канаде и рекомендовано к использованию такими производителями, как Arcticcat, Ski-doo, Yamaha и Lynx.





Другие материалы
в этой рубрике

Семь типов свечей зажигания с увеличенным интервалом замены, поставлявшихся ранее компанией NGK Spark Plug только на конвейеры BMW, Honda, Jaguar и Ford, отныне доступны для автосервиса.

Деталь подходит для автомобилей Honda Civic 1.6 iVtec, Honda CR-V, Jaguar F-Type Supercharged, Jaguar XF Supercharged и Jaguar XJ Supercharged, а также для BMW и Ford Focus в различных комплектациях, моделей C-Max, Galaxy, Kuga и Mondeo.

Продукты имеют следующие номера: NGK SILZKR7C11DS (номер в каталоге NGK 94742, оригинальный номер Honda 12290R2CT01), NGK SILZKR7C11S (номер в каталоге NGK 92932, код фирменного

С КОНВЕЙЕРА — В АВТОМАРКЕТ



комплектующего Honda 12290-R1A-H01), NGK SILZKAR7E8S (номер в каталоге NGK 93476, оригинальный номер Jaguar AJ812988), NGK LTR6BI-9 (номер в каталоге NGK 92182, оригинальный номер Ford 5211024/CM5E-12405-BA), NGK LTR6DI-8 (номер NGK 96588, код Ford 5215216/CB5E-12405-AA), NGK ILTR5K13 (номер NGK 90607, код Ford 5158132/CV6E-12405-

AA). Свеча в металлическом корпусе Bi-Hex NGK LZFR6AP11GS считается лучшей более чем для 70 модификаций автомобилей BMW всех серий (номер в каталоге NGK 95712, код BMW 12120037663).

Все свечи имеют центральный электрод с наконечником из иридиевого или платинового сплава, а боковой электрод — с платиновой напайкой.

НЕ БОИТСЯ ЖАРА И ДАВЛЕНИЯ



Новый дизайн электрода в свече, выпущенной Federal-Mogul, по заверению разработчиков позволяет бензиновому двигателю работать более эффективно за счет повышения давления и температуры в камере сгорания.

Особая геометрия электрода с обширной площадью поверхности увеличивает прочность свечи и делает ее более стойкой к электро-искровой и химической коррозии, чем все до этого существовавшие образцы.

Электрод изготовлен из сложного сплава никеля, иридия и родия. Специалисты компании Federal-Mogul при изготовлении новинки применили специализированную технологию лазерной сварки. Продукт запущен в серийное производство.



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!
www.sobek.kz

Оборудование и инструмент для АВТОСЕРВИСА



Спецодежда и защитная обувь



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

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

ЗАПЧАСТИ

Деталь, имеющая полимерное антикоррозионное покрытие и устойчивая к сколам, выпускается в двух вариантах — соответствующая оригиналу и регулируемая. Второй вариант адресован любителям тюнинга, которые самостоятельно смогут регулировать развал задних колес. В соответствующих оригиналу рычагах межосевое расстояние равно 288 мм, а в разборных его можно варьировать в параметрах 285—308 мм. Однако производитель обращает внимание на то, что при установке регулируемых рычагов вылет втулки не должен превышать 10 мм, а вылет шарнира необходимо выставлять по метке на резьбе. Внутри втулки шарнир фиксируется контргайкой.

Для модели Mazda 6 (GH) II компания предложила бюджетный вариант замены особо нагруженных частей нижних рычагов подвески. Теперь можно не приобретать полный комплект, а купить отдельно часть

ЦЕЛИКОМ И ПО ОТДЕЛЬНОСТИ

Верхние поперечные регулируемые рычаги задней подвески выпустила компания FENOX. Запчасть предназначена для автомобилей Ford Focus I и II, C-Max, а также для Mazda 3, Volvo S 40.



CA11349

• передняя левая половина нижнего рычага передней подвески

CA11449

• передняя правая половина нижнего рычага передней подвески

рычага с шаровой опорой CA11349/CA11449 (левый/правый) и болтами. Кроме того, для данной модели компания предлагает и комплекты рычагов

в сборе — CA11249/CA11249 (левый/правый), а также сайлентблоки САВ10016, САВ10058, САВ60014, САВ40006, САВ50006.

Шесть комплектов триподных шарниров, предназначенных в основном для автомобилей концерна Volkswagen, выпустила компания MEYLE.

В наборе помимо основной детали присутствуют хомуты, пыльник, стопорные кольца и специальная смазка, экономить на которой при установке триподного шарнира специалисты настоятельно не рекомендуют.

Ремкомплекты подойдут для ремонта автомобилей VW, Audi, Skoda, Seat, Opel, General Motors и Vauxhall.

УСТАНОВИТЬ И ЩЕДРО СМАЗАТЬ



В ОБХОД ИМПОРТА

Полтора десятка моделей быстросъемных фаркопов



подготовила для российского рынка компания Bosal. Продукт отличают демократичная цена и, как заверяет производитель, высокое качество.

Таким образом компания намерена закрепиться на рынке продаж автомобильных аксессуаров для активного отдыха и бизнеса, а потребитель сможет обзавестись необходимым тягово-сцепным устройством в обход импортной высококачественной, но дорогой продукции.

Конструкция устройства съемная, окрашена методом

катафореза, шаровый узел не закрывает номерной знак, не помешает фаркоп и парктронику. Надежность тягово-сцепного устройства подтверждена испытаниями компании Bosal, проведенными в ее собственной лаборатории.

Производитель особо подчеркивает, что фаркоп, рассчитанный на высокую грузоподъемность, наделен надежным механизмом фиксации и защитой от несанкционированного снятия. Это устройство адресовано владельцам широкого модельного ряда автомобилей Mercedes, Volkswagen, Toyota, Audi, BMW, Jeep, Volvo, Land Rover, Range Rover и Skoda.



Один из мировых лидеров в сфере фрикционных технологий — компания TMD Friction выпустила новые двухкомпонентные тормозные диски Textar для владельцев различных моделей BMW.

Дискам предназначена работа в условиях высоких нагрузок, их основание изготавливается из алюминия и крепится к фрикционному кольцу из высокоуглеродистого чугуна заклепками. Таким образом новый диск получается легче на 15–20% и это уменьшает неподрессоренные массы в подвеске, что улучшает ходовые характеристики автомобиля. Помимо этого двусоставная

конструкция позволяет эффективнее отводить тепло даже при интенсивном торможении. В продажу новые диски поступают в комплекте с крепежом.

ДИСКИ ДЛЯ BMW



ЛЕГЧЕ, ПРОЩЕ И ДЕШЕВЛЕ

Немецкий концерн MANN+HUMMEL начал производство новых, более легких, компактных и недорогих систем фильтрации воздуха серии NLG, предназначенных для китайских и индийских производителей коммерческого автотранспорта среднего и тяжелого класса.

Помимо перечисленных выше преимуществ эти системы лучше фильтруют и удерживают загрязнения, имеют большую грязеемкость и более прочный корпус, чем предыдущее поколение, в них уменьшено количество деталей. Устройство также допускает варианты по компоновке — его можно

устанавливать с обеих сторон кузова автомобиля, а еще подключать индикатор сервисного обслуживания. Специальные инструменты для обслуживания системы не нужны.

Конструкционное отличие от предшественников заключается в устройстве отверстия для забора воздуха. Воздухозаборник здесь расположен по касательной относительно боковины фильтра и имеет направляющую для воздушного потока. Благодаря этим техническим решениям, как утверждает производитель, эффективность очистки возросла на 50%.



Стандартная система очистки воздуха для индийских автопроизводителей



Система фильтрации воздуха для китайских производителей



НА РЫНОК ВЫШЛИ БЕЗ СКРИПА

Новые противозумные пластины, которые компания TMD Friction разработала для тормозных колодок Textar, благодаря покрытию, изготовленному по технологии Q+, снижают шум и вибрации при торможении.

Дело в том, что пластина препятствует прямому контакту поршня суппорта с основанием колодки,

поэтому и колебаний в высокочастотном спектре, воспринимаемых на слух как визг, не возникает.

Материал покрытия был тщательно испытан как на стенде, так и в автомобилях. Он продемонстрировал даже более высокие показатели, чем указаны в требованиях ECE-R90, допускающих тормозные колодки на европейский рынок.

ЗАПЧАСТИ

Новые тормозные диски, предлагаемые компанией MEYLE, обещают несколько преимуществ не только в использовании, но и при монтаже.

Эти изделия имеют высокотехнологичное покрытие, обеспечивающее стойкость к коррозии и перегреву. Механикам СТО не потребуется их обезжиривать и подбирать или восстанавливать крепеж — четвертое поколение дисков эти детали содержит в 85% комплектов.

Благодаря пополнению весь ассортимент тормозных дисков MEYLE теперь содержит свыше 1500 наименований, которые пригодны для обслуживания почти 95 % всех автомобилей



НЕ СИНЕЮТ,
НЕ РЖАВЕЮТ

Центральной Европы. Ассортимент делится на три продуктовые линейки: оригинальную, усовершенствованную с более

высокими тормозными характеристиками и премиальную, на продукты которой распространяется четырехлетняя гарантия.

Оренбургский завод «Бозал Автофлекс» выпустил два новых тягово-сцепных устройства под торговой маркой BOSAL. Они предназначены для недавно вышедших на рынок, но уже ставших популярными компактных кроссоверов Hyundai Creta и Renault Kaptur.

Фаркоп с артикульным номером 4264-А и условно съёмным шаром типа «А» крепится на Hyundai Creta всего двумя болтами и не требует доработки бампера. Допустимая нагрузка для этого фаркопа определена изготовителем в 1300 кг, а установка его, по расчетам производителя может занять около двух часов.

На Renault Kaptur фаркоп можно установить быстрее — всего за час. Его артикульный номер - 1436-А, тип шара «А». Крепится он также двумя болтами



ФАРКОПЫ
ДЛЯ НОВИНОК

без какой-либо доработки бампера и готов буксировать прицеп массой до 1500 кг. Само тягово-сцепное устройство весит 16,8 кг.

Оба устройства соответствуют европейским стандартам качества и защищены от коррозии.

ПОЛЕЗНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ



Поиск необходимых запчастей упростила компания ZF, выпустив приложение ZF Part Finder App, с помощью которого, находясь в любой точке мира можно подобрать детали ZF Sachs Aftermarket, Lemforder, TRW и Voge.

Поиск осуществляется по коду транспортного средства или запчасти и учитывает страну запроса. Операционные требования совместимы с iOS и Android на планшетах и смартфонах. Навигация интуитивно понятна, скачивать приложение можно бесплатно.

ЗАВЯЗАТЬ УЗЛОМ - БЫСТРЕЕ

Одно из подразделений компании Federal-Mogul, занимающееся разработкой деталей рулевого управления и подвески, представило полные шарнирные узлы, которые упростят замену подшипников на нескольких популярных моделях легковых автомобилей и сократят время ремонта.

Узел состоит из кулака, опорной пластины с антикоррозийным покрытием, ступичного подшипника, гайки и стопорного кольца.

Для замены узла сервисменам не потребуется специальных инструментов. Узел

может быть использован для ремонта автомобилей Ford - Explorer, Mercury (2002-2005), Focus (2006-2011); Nissan Altima (2002-2006); Volkswagen - Beetle (1998-2010), Golf (2007-2010) и Jetta (1999-2005).





Другие материалы
в этой рубрике

РЕМНИ ДЛЯ ЭКСТРЕМАЛОВ И ГОНЩИКОВ

Открытый технический портал Gates Tech Zone недавно пополнился разделом по ремням для бесступенчатых трансмиссий серии G-Force, применяющимся в обслуживании современной техники повышенной проходимости.

Теперь автомеханики могут найти на портале вариаторные ремни для квадроциклов, снегоходов и скутеров. Представители компании утверждают, что эти компоненты привода продемонстрировали

надежность и прочность в ходе испытаний в экстремальных условиях.

В ремнях используется арамидный корд, а благодаря точному соответствию оригиналу при их установке не требуется регулировать сцепление.

Ремень Gates G-Force C12 содержит углеродный корд. Это допускает его использование при повышенных нагрузках, например в гонках, так как ремень имеет минимальное растяжение.



НОВЫЕ РЕМКОМПЛЕКТЫ



Компания MEYLE обновила номенклатуру ремкомплектов насосов системы охлаждения для широкого модельного ряда автомобилей VW, Audi, Renault, Peugeot и Citroen.

Это комплексное решение для профессионального обслуживания состоит из ремня, полного набора крепежных деталей, натяжных и направляющих роликов. Помимо перечисленного ремкомплекты содержат насосы системы охлаждения MEYLE-ORIGINAL или MEYLE-

HD с уплотнительным кольцом из карбида кремния, на которые в дополнение к основному двухлетнему гарантийному периоду распространяется гарантия по пробегу свыше 160 тыс. км.

Специалисты компании рекомендуют менять насос системы охлаждения одновременно с заменой ремня ГРМ, а также призывают не забывать о тщательной промывке всей системы перед ее заправкой охлаждающей жидкостью.

www.a-master.kz

АВТОТРЕЙД

ОГРОМНЫЙ ВЫБОР

ЗАПЧАСТЕЙ

ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



КУЗОВНЫЕ
ДЕТАЛИ

БОЛЕЕ
60000
НАИМЕНОВАНИЙ
АВТОЗАПЧАСТЕЙ!



ОПТИКА



РАДИАТОРЫ



ДЕТАЛИ
ПОДВЕСКИ

ДЕТАЛИ
ДВИГАТЕЛЯ



И МНОГОЕ
ДРУГОЕ...

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

ЗАПЧАСТИ

ЗАПЧАСТИ

Компания BILSTEIN предложила комплект амортизаторов и компоненты шасси для популярного коммерческого автомобиля Mercedes Sprinter.

Как известно, мощный двигатель этой машины позволяет использовать в управлении довольно динамичный стиль, поэтому большое значение имеют прочность и работоспособность



АМОРТИЗАТОРЫ ДЛЯ СПРИНТЕРА



шасси. BILSTEIN предложила использовать в обслуживании плоские пружины В3 и газонаполненные амортизаторы В4. Кроме того, для многих модификаций «спринтера» подойдет усовершенствованный желтый амортизатор В6.

Специалисты компании

уверяют, что при использовании их продукции загруженный автомобиль будет лучше управляться, оттормаживаться, улучшатся демпфирующие характеристики. Эти амортизаторы подойдут и к шасси, усиленному непосредственно на заводе.

НЕ ТОЛЬКО НОВИНКИ, НО И КОНСУЛЬТАЦИИ

Если вы любитель резкого маневрирования или гонок, то продукт, созданный в компании TI Automotive, вам точно не будет лишним. Топливные насосы и модули, выпущенные этим разработчиком, обеспечивают максимальную подачу топлива в широком диапазоне давлений.

Кроме оптимизированной производительности агрегаты отличает еще и долговечность. Помимо насосов и модулей, совместимых с разными вариантами топлива, глобальный поставщик крупнейших автопроизводителей TI Automotive предлагает энтузиастам и гонщикам детали для монтажа.

Насосы и модули, часть из которых встраивается в топливную систему, а часть работает в баке, предназначаются для десятков различных моделей автомобилей — от спортивных до пикапов. Насосы обеспечивают высокую производительность двигателя, предотвращают кавитацию и не боятся горячего топлива.

Специалисты компании TI Automotive также предлагают автолюбителям помощь в расчетах по извлечению максимальной отдачи от топливной системы и в подборе подходящего насоса или модуля.

В конце 2016 года компания представила 39 новых топливных модулей.

Эти агрегаты предназначены для автомобилей Ford Expedition, F150 и Lincoln Navigator (2009—2014 гг. выпуска); Chevy Blazer, Chevy S10 и GMC Sonoma (2003—2004 гг. в.); Nissan Armada (2005—2015 гг. в.); Nissan NV1500, 2500 и 3500 (2012—2015 гг. в.); Nissan Pathfinder и Armada (2004 г. в.); Nissan Titan и Infiniti QX56 (2004—2015 гг. в.); Ford Super Duty F350, F450 и F550 (2011—2015 гг. в.).

Модули включают в себя топливный насос с фильтрацией и систему контроля уровня топлива.





БЕРЕЖЕТ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Как считают специалисты компании DENSO, станции техобслуживания, занимающиеся заправкой систем кондиционирования, смогут снизить свои затраты и быстрее перейти на новые европейские экологические стандарты, если приобретут установку HFO-1234yf WFRK-05.

Дело в том, что эта компактная полностью автоматическая станция

довольно проста в использовании, оснащена системой слива хладагента за 5–10 минут, а еще она анализирует состав хладагента и не допустит заправки системы контрафактным или загрязненным продуктом. Точность заправки хладагентом и ультрафиолетовым красителем колеблется в пределах от 1 до 3 граммов.



ПРОЦЕСС РАСКРЫВАЕТСЯ ПОЛНОСТЬЮ

Новый компактный стенд для диагностики дизельных систем выпустила компания Magneti Marelli. Стенд предлагается в двух модификациях — MTBR/S и MTBR/E, работающих в автономном режиме.

Аппарат может диагностировать топливные системы как легковых автомобилей, так и коммерческой техники всех типов и производителей. Кроме того, он производит кодировку форсунок и измеряет объем впрыска под различной нагрузкой, оценивает утечки через входной/обратный каналы или распылитель.

Оператор может ясно видеть факел распыления, осуществляющегося в герметичной камере с подсветкой. Результаты диагностирования могут быть переданы на печать по Wi-Fi.

Стенд защищен специальным экраном, имеет автономную систему охлаждения, управление в операционной системе на базе Android осуществляется через 15-дюймовый сенсорный дисплей. Программное обеспечение может обновляться автоматически через



интернет.

В числе новинок компании значится также компактный стенд для диагностики дизельных форсунок в базовых модификациях DS1R-S/10 и DS1R-E/10. Аппарат позволяет оценивать электрические параметры форсунок и их герметичность. Результат выводится в лаконичной форме — соответствуют или не

соответствуют. Впрочем, стенд имеет и продвинутые версии DS1R-E/20 и DS1R-D/20, которые способны дать более развернутый анализ по всем типам электромагнитных и пьезоэлектрических форсунок Bosch, Delphi, DENSO, Siemens/VDO/Continental с привязкой к интегрированной базе данных. Сенсорный дисплей у аппаратов DS1R 8-дюймовый.

ЯРКИЙ ПРОДУКТ КОМПАНИИ OSRAM

Британский журнал Auto Express по результатам обзора 10 моделей инспекционных фонарей в категории «Светодиодные беспроводные инспекционные фонари» назвал лучшим фонарь Osram LEDinspect Mini 125.

Рейтинг основывался

на таких параметрах, как мощность и равномерность освещения, а также эффективная длительность работы фонаря в разных режимах. Оценивались, кроме того, его компактность, удобство, простота использования при работе с

автомобилем.

Фонарь компании Osram имеет прочный корпус из нескольких пластика, он хорошо лежит в руке, прочно держится на магните и подвесе. Яркий ровный свет интенсивностью 125 люмен с цветовой температурой 6000 К обеспечивают

светодиоды, которые могут работать без подзарядки батареи до 8 часов.





Даниил Данильчук
- менеджер по продажам
компании ZF Services

Нижеследующей статьей мы продолжаем рассказ об управленческом семинаре для владельцев станций технического обслуживания и автосервисов, который прошел в сентябре в Алматы на базе тренинг-центра компании Phaeton DC при поддержке компании ZF Services. В предыдущем номере нашего журнала мы рассмотрели возможности управления сервисом с помощью ключевых показателей, в этом — попытаемся взглянуть на техническое обслуживание с точки зрения клиента, расскажем о каналах информирования об услугах, о загрузке сервиса и неудачах во внедрении активной приемки.



Итак, клиент, попадая в сервис, оказывается в непривычной для себя обстановке, а значит, ощущает неосознанное беспокойство и может не совсем правильно оценивать происходящее вокруг, невольно стремясь быстрее сменить обстановку. Очевидно, что это не содействует взвешенному принятию ответственных решений. В данной ситуации важно информировать клиента о том, что будет происходить в ходе обслуживания его автомобиля, сколько времени это займет, сколько стоят те или иные операции и что он получит в результате. Нельзя не придавать значение такой информированности, так как иначе, если клиент не увидит ясной картины затрат, лучшим выходом для него будет отказаться от услуг автосервиса.

Олег Сухомлин — директор компании Staff Capital, ведущий семинара, подчеркнул важность отсутствия в диалоге с клиентом отрицательных оценочных формулировок. Например, не стоит говорить «щетки стеклоочистителя на вашей машине совсем старые», «уровень



масла слишком низкой». Лучше выбрать нейтральную форму — «произведем замену щеток стеклоочистителя», «скорректируем уровень масла».

Очень значимым является момент объяснения счета, это основа установления длительных доверительных отношений, на которой далее будет базироваться сотрудничество. Для большинства клиентов техническое обслуживание автомобиля является неосознаваемым, то есть замена технических жидкостей или фильтров, например, никак не проявляется внешне. Зато счет, подлежащий оплате, вполне зрим. Поэтому консультант должен ясно и четко объяснить преимущества работы машины с новыми деталями и материалами.

Двойко воспринимается автолюбителями очередь на автосервис: с одной стороны, это подтверждение востребованности, косвенное свидетельство качественной работы мастеров, но с другой — это неудобство, необходимость ждать. В этой ситуации сегодня большинство потребителей ищут цивилизованное решение, избегая потерь времени. Значит, сервис должен обязательно вести предварительную запись на обслуживание. Таким образом, рекомендуемая технологическая цепочка будет выглядеть так: предварительная запись — напоминание клиенту — встреча клиента — осмотр автомобиля — оформление ремонтного заказа — выполнение работ — согласование дополнительных работ — контроль качества — объяснение счета — выдача автомобиля — звонок клиенту.

Большинство из работающих на СТО с гордостью скажут, что многое умеют. Но станции неохотно разворачивают информационные кампании, полагаясь, видимо, на старое доброе сарафанное радио. Тут каждый выбирает свой собственный путь, однако те, кто хочет зарабатывать стабильно, должны взять на вооружение возможности более современных методов коммуникации. Чтобы обратить внимание на весь спектр услуг, можно использовать, например, стикер, навешивающийся на зеркало заднего вида, или наклейку на аварийный треугольник. Средством привлечения внимания к сервису может быть «блошинный



ЧТО ВАЖНО ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА?

| | ТОЧКИ | КОЛИЧЕСТВО | МЕСТО |
|--------------------------|-------|------------|-------|
| Сегменты I-III | 4 | | |
| Дифференциация услуг | 6 | 6 | |
| Пакеты ТО | 1 | | |
| Карты клиента | 4 | | |
| Бонусные карты | 9 | 3 | |
| Финансовые инструменты | 4 | | |
| Страховка/Гарантия | 0 | | |
| Демонстрация качества | 12 | 1 | |
| Диалоговая приемка | | 8 | 4 |
| Сложные процессы | | 13 | 2 |
| Опрос удовлетворенности | | 5 | 7 |
| Анализ жалоб клиентов | | 7 | 5 |
| Прямая коммуникация | | 3 | |
| Акции / распродажи | | 4 | |
| Присутствие в интернете | | 13 | 2 |
| Приложение для смартфона | | 2 | |



рынок» с распродажей бывших в употреблении и восстановленных колесных дисков, багажных боксов или шин. Для постоянных клиентов можно время от времени проводить различные мероприятия. Не стоит также забывать об электронной рассылке с новостями по вашим услугам, о рекламе в традиционных СМИ с приглашением на регламентное ТО или напоминанием о сезонных заменах шин. Помните: если вы ничего никому не сообщаете, однажды вашему наилучшему клиенту сообщит что-то ваш конкурент.

Принимая во внимание всеобщее присутствие в интернете, учитывайте, что сайт вашей СТО, связанный с Facebook, не только подчеркнет ее солидность, современность и надежность, но и сможет со временем стать виртуальной платформой общения с клиентом.

Присутствие в социальных сетях точно поможет вам привлечь молодежную аудиторию. Это не потребует особых вложений, зато вы получите еще один канал коммуникации с клиентом. Уместно будут выглядеть краткие ролики с отзывами о ваших услугах в YouTube.

Очень действенный прием —



Другие материалы
в этой рубрике

обозначить адрес и контакты СТО в форме точки на карте в популярных специализированных электронных средствах поиска, на картах Google и Yandex. Хорошую службу вам наверняка сослужит запуск собственного мобильного приложения, через которое клиенты смогут бронировать время обслуживания и получать от вас актуальную информацию.

Известно, что на этапе активной приемки могут возникнуть некоторые сложности, например клиент отказывается участвовать в ней, мотивируя это недостатком времени или отсутствием интереса. Настаивать на участии в осмотре не стоит, но имеет смысл привести некоторые доводы в пользу этого процесса. Мастер или консультант сервиса может сказать, что активная приемка позволит уточнить причины неисправности, на которую указал клиент; что после совместного осмотра можно будет точно сказать, когда машину можно будет забрать и так далее.

С точки зрения сервиса активный осмотр интересен возможностью профессионально проконсультировать клиента по вопросам техобслуживания и ремонта его автомобиля, обнаружением поверхностных неисправностей и предложением ему нужных материалов или услуг, выявлением необходимости дополнительной диагностики.

Нужно помнить, что выполнение работ без согласования лишает клиента возможности принять решение и, как правило, вызывает резкое недовольство с его стороны.

Слушатели семинара получили совершенно конкретные рекомендации по порядку проведения активного осмотра автомобиля:

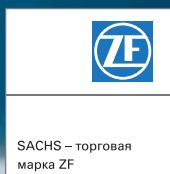
1. Мастер устанавливает защитные накидки и объясняет клиенту свои последующие действия.
2. Мастер фиксирует в акте приема-передачи комплектацию и наличие повреждений.
3. Фиксируются показатели щитка приборов — пробег, уровень топлива, горящие сигнальные лампы.
4. Осматривается левая часть машины и крыша.
5. Осматривается крышка багажника и задние фонари.
6. Осматривается правая часть кузова.
7. Осматривается передняя часть автомобиля.
8. Проверяется уровень жидкостей, состояние ремней, наличие подтеканий и окислений.
9. Мастер поднимает машину и осматривает ходовую часть.

Ход семинара сопровождался иллюстрированием его основных этапов. Один из бизнес-тренеров, Максим Золотар, в режиме реального времени последовательно рисовал красочные плакаты с «маршрутом» занятия. К окончанию семинара его участники буквально оказались в окружении всего, что было сказано. Кроме того, слушатели выполнили несколько практических заданий, поупражнялись в командной работе и смогли задать тренерам вопросы.

Большинству участников семинар показался интересным и полезным. Думается, что и наши читатели возьмут на вооружение некоторые из этих инструментов эффективного управления и организации работы автомобильного сервиса.

www.a-master.kz

Реклама



Идеальный контакт с дорогой.
SACHS -
гарантия безопасности.



Хороший контакт с дорогой - это уверенность в любых условиях. Сцепление SACHS обеспечивает использование полной мощности двигателя на любой передаче. Амортизаторы SACHS заботятся о комфортном движении. С SACHS езда становится настоящим удовольствием.

www.zf.com/ua



ЗНАНИЯ ИЗ ПЕРВЫХ РУК

В начале ноября в Алматы состоялся технический семинар группы компаний MS Motorservice International, реализующей продукцию под широко известными брендами Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components и VF. Специалисты станций технического обслуживания южной столицы в ходе занятия изучили некоторые особенности устройства и обслуживания систем снабжения воздухом, насосов, поршней, блоков цилиндров двигателей и подшипников скольжения.



Семинар его ведущий — глава технического департамента компании MS Motorservice Владимир Суров — начал с представления концерна Rheinmetall и дивизионов, входящих в его состав. Затем состоялся обзор продуктов Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components и VF. Группа Motorservice — это организация по сбыту продукции концерна Rheinmetall Automotive, который под брендом Kolbenschmidt производит компоненты более чем для 2000 различных двигателей; под маркой Pierburg выпускает системы подачи топлива и воздуха, водяные, вакуумные и масляные насосы, электроклапаны; бренд TRW Engine Components — это клапаны и компоненты клапанных механизмов; под брендом VF потребителю предлагаются картеры, коленчатые и распределительные валы, маховики, шатуны и головки блоков цилиндров, а также водяные и масляные насосы, масляные радиаторы.



Слушатели также узнали о новых технологиях в производстве этих запчастей и конкурентных преимуществах MS Motorservice International, о защите продукции от подделок.

Владимир Суков подробно рассказал о сопутствующей деятельности группы Motorservice: проведении тренингов и семинаров, индивидуальной поддержке автосервисов и виртуальном обучении специалистов СТО, обучении технических тренеров и выпуске технических пресс-релизов. Все эти меры, несомненно, очень полезны и весьма востребованы, особенно в технически развитых странах, у нас же непрерывное дистанционное образование делает первые шаги.

Немалый интерес слушателей вызвала часть сообщения, в которой говорилось о печатных и электронных каталогах. Их компания выпускает регулярно, разделяя по продуктовым группам. Все их можно скачать с сайта в формате PDF.

Ведущий подробно остановился на онлайн-ресурсах для продавцов и механиков, причем рассмотрение некоторых из материалов сайта компании развернулось в подробный диалог, из которого казахстанские мастера почерпнули много полезного и интересного.

Например, Владимир Суков разъяснил, как правильно подбирать гильзу цилиндра по ее каталожному номеру, обратил внимание собравшихся на то, что при складировании эта деталь ни в коем случае не должна находиться в горизонтальном положении. Он также напомнил, что после установки гильза цилиндра грубой обработки должна подвергаться сверлению и хонингованию.

Были подробно рассмотрены некоторые практические вопросы. Например, случай появления блестящих участков в верхней части цилиндра — это признак появления твердых отложений масляного нагара на так называемом жировом поясе. Причин же такого явления может быть несколько: «вялый» режим работы двигателя; попадание чрезмерного количества моторного масла в камеру сгорания из-за неисправного турбонагнетателя; недостаточное маслоотделение при вентиляции картера двигателя; неисправные уплотнения стержней клапанов; избыточное давление в картере из-за прорыва газов; использование недопустимых, некачественных или низкосортных моторных масел.

Далее в ходе семинара рассматривались посадочные параметры различного типа гильз,

порядок и правила их установки, наиболее частые ошибки, допускаемые в этом процессе. Например, ведущий подчеркнул, что в ходе монтажа гильз с уплотнительными кольцами ни в коем случае недопустимо использование силикона. Излом буртика гильзы происходит из-за несоблюдения предписанных изготовителем двигателя усилий и углов затяжки, неиспользования предписанных уплотнителей, по причине оставления грязи в посадочных зазорах или использования жидких уплотнительных средств. При доработке посадочного места гильзы также нередко допускаются некоторые ошибки — нарушение правильной геометрии опоры буртика или неправильный выступ гильзы.

Трещины в гильзах цилиндров могут возникать при небрежном их хранении или установке, а также ввиду гидравлического удара, дефектов опоры буртиков или по причине попадания инородных тел под контактные или уплотнительные поверхности.

Гидравлический удар может возникнуть в двигателе при преодолении автомобилем водной преграды, от попадания воды в неработающий мотор из-за негерметичности головки блока цилиндров или при заполнении цилиндра топливом при



МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



неработающем двигателе, если потеряна герметичность впрыскивающих форсунок.

Из-за перекоса цилиндра, неравномерной затяжки болтов головки блока, неровных торцевых поверхностей, слишком свободной или сверхплотной посадки гильзы в цилиндре картера может возникнуть контактная коррозия.

В ходе занятия также рассматривались причины и следствия проявления эффекта кавитации, возникающие при оставлении большого зазора между поршнем и цилиндром, неточной посадке гильзы цилиндра в картере, использовании неправильных уплотнений или охлаждающих жидкостей, недостаточном начальном давлении в системе охлаждения или при нештатной работе водяного насоса.

Владимир Суров представил прибор расточки торца для посадочного буртика гильзы, используемый при ручной подгонке гильз в блоках цилиндров. Аппарат крепится к блоку цилиндров посредством электромагнита и не требует снятия блока с автомобиля. Полезным в работе механиков наверняка будет и монтажный набор для поршневых колец, выпускаемый компанией MS Motorservice. Он содержит щипцы

для установки колец, натяжные ленты и щуп. Набор может быть использован в ремонте как легкового, так и грузового транспорта. Еще один из полезных приборов — измерительный мост из анодированного алюминия для индикаторов часового типа (винтовой зажим) — используется для точного замера выступов поршней и гильз.

В следующей части семинара слушатели рассмотрели особенности дизайна и монтажа поршней бензиновых и дизельных двигателей, ознакомились с их фирменной маркировкой. Эта часть беседы была особенно интересна рассмотрением температурных зон работающего поршня, так как перепады нагрева на его разных частях колеблются в пределах 200 градусов Цельсия, от 140 до 360. Исходя из этого, ведущий пояснил некоторые особенности физики рабочего процесса и перешел к демонстрации точек измерения на поршне, правилам его замера. После этого на нескольких примерах изучались различные типы поршневых каналов охлаждения, правила подготовки к работе поршней, бывших в употреблении, проверка кольцевых канавок на износ и случаи ремонта двигателей с блоками цилиндров без гильз.

Особое внимание ведущий обратил на то, что различные автопроизводители используют разные символы и места их нанесения для обозначения направления установки поршней, особенно изощренно это выглядит у французских автоконцернов. Еще один момент, на который всегда нужно обращать внимание: стыки поршневых колец должны быть смещены относительно друг друга на 120 градусов. После приработки двигателя обязательно необходима замена масла и фильтра минимум через 50 км пробега, максимум — через 500.

Владимир Суров рассказал о широчайших информационных возможностях, которые предоставляет русскоязычный сайт компании. Ведущий семинара продемонстрировал их собравшимся и призвал чаще использовать в повседневной работе.

Помимо получения знаний в ходе многочасового семинара его слушатели смогли поучаствовать в импровизированной викторине, обменяться опытом, задать ведущему интересные их вопросы и получили широкоформатные наглядные пособия по обслуживанию и монтажу различных частей и агрегатов автомобиля.



Текст: Серик Туленов, фотоматериал производителей

На мюнхенской выставке электроавтомобиле — строения компания Schaeffler представила вниманию зрителей концепцию STEP, заключающуюся в интегрировании двухскоростного электропривода непосредственно в колесо компактного электромобиля.

То есть, по сути, конструкторы компании объединили электрический привод с коробкой передач Power Shift. Это решение позволило добиться существования передаточного числа для высокой тяговитости и длинного передаточного отношения на высоких скоростях движения. Если сравнить новинку с однокоростным аналогом, то, как утверждают разработчики, можно заметить экономию около 6% энергии. Естественно, рекуперация энергии торможения также является частью этой системы.



ТЕХНОЛОГИИ ЧТО ВНЕДРИЛИ В КОЛЕСО

Устройство состоит из планетарной передачи с «мокрым» многодисковым сцеплением, ленточного тормоза и легкого дифференциала. Крутящий момент в 500 Нм здесь присутствует постоянно, даже во время переключения, в результате чего не происходит прерывания тягового усилия.

Идея интегрирования электродвигателя, силовой электроники, а также блока управления непосредственно в

колесо имеет практическую ценность и в контексте автоматизации вождения.

Колесный привод Schaeffler с интеграцией электродвигателя, силовой электроники, тормоза и блока управления.



СВЕРХБЫСТРЫЕ ПРИДУТ НА МАГИСТРАЛИ

Согласно подписанному меморандуму в первую очередь будут покрыты потребности в зарядке аккумуляторных электромобилей по маршрутам дальнего следования. Мощность универсальных станций, число которых в Старом Свете составит около 400, будет доходить до 350 кВт.

Представители альянса рассчитывают, что к 2020 году автолюбители смогут получить уже тысячи мощных пунктов зарядки с расширенным техническим стандартом для зарядки переменным и постоянным током.

Понятно, что решение о глобальном сотрудничестве — еще один шаг в прорывном движении к электромобильности, в котором зарядная инфраструктура является ключевым фактором.

BMW Group, Daimler AG, Ford Motor Company и Volkswagen Group с Audi и Porsche разрабатывают план совместного обеспечения сверхбыстрыми зарядными устройствами высокой мощности главных автомагистралей Европы.



Сцепления SACHS

На сцепления действуют высокие нагрузки, поэтому эксперты ZF Services рекомендуют при появлении даже незначительных признаков неисправности обращаться в сервис для выявления причин.



СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ: СЦЕПЛЕНИЯ ТРЕБУЮТ ВНИМАНИЯ

Сцепление выполняет самую тяжелую работу: возросшие мощность, крутящий момент и вес автомобиля увеличивают нагрузку на узел, расположенный между двигателем и коробкой передач. Повышение спроса на дизельные автомобили с высоким крутящим моментом диктует все более высокие требования к сцеплениям. Эксперты ZF Services рекомендуют при появлении даже незначительных признаков нестабильного поведения автомобиля, например при трогании с места, немедленно обращаться в сервис для выявления причин.

За прошедшие десять лет средняя мощность легковых автомобилей, зарегистрированных в Германии, возросла с 90 до 103 кВт. Еще больше выросли крутящие моменты мощных дизельных двигателей, для которых сегодня 400 Нм больше не является редкостью. При этом вес автомобилей за тот же период времени вырос в среднем на 50 кг. Все эти тенденции предъявляют высокие требования к сцеплению, которое передает мощность от двигателя к коробке передач. Эксперты ZF Services обнаружили еще один феномен: «Из-за возросшей мощности двигателей многие автомобилисты практически не замечают, какие тяжелые грузы перевозят их автомобили. Например, внедорожники с мощными двигателями могут ехать в гору даже с двухтонным прицепом, подвергая при этом сцепление сильным нагрузкам».

Поломки систем сцепления совсем не редкость. То, что на первый взгляд часто выглядит как невинные симптомы — к примеру, рывки при трогании с места, может быстро закончиться незапланированными расходами. Если сцепление длительное время подвергается перегрузкам, например при езде с тяжелым прицепом, оно может выйти из строя. Из-за экстремальных

нагрузок увеличивается трение между поверхностями диска сцепления, корзиной сцепления и маховика, в результате чего там возникают точечные высокотемпературные зоны. Из-за точечного перегрева возникает опасность появления трещин на поверхностях корзины сцепления и маховика, а также риск повреждения накладок диска сцепления. Также это может привести к полному выходу из строя двухмассового маховика, так как из-за длительного перегрева специальная смазка внутри него может утратить пластичность. В этом случае может потребоваться замена и двухмассового маховика.

Причинами дефектов сцепления могут быть также масляные или жировые пятна на накладках диска сцепления или сальниках коленчатого вала и первичного вала коробки передач. Избыток смазки на первичном валу коробки передач или на направляющем подшипнике, а также утечка масла в гидравлической системе часто приводят к загрязнению накладок диска. Вследствие этого меняются фрикционные характеристики поверхностей трения диска сцепления, корзины сцепления и маховика. Важно тщательно анализировать причины дефектов и быстро их



устранять, так как даже незначительные следы масла или смазки могут вызвать ощутимые рывки в начале движения.

Также при замене сцепления необходимо тщательно проверять сопрягаемые детали. Это позволит исключить появление новых дефектов и избежать высоких затрат на ремонт.

В автомобилях, оснащенных сцеплением с гидравлическим приводом, проблемы с управлением могут возникать при попадании воздуха в систему. Изношенные опоры двигателя или его плохая регулировка также могут приводить к нестабильному поведению автомобиля в начале движения. Если дефекты в сопрягаемых деталях не обнаружены, то необходимо снять коробку передач и заменить сцепление.

ZF Services предлагает сцепления, двухмассовые маховики и системы привода сцепления под всемирно известной маркой SACHS. Также предлагаются комплекты сцепления, которые включают все необходимые для ремонта детали. Более полную информацию вы можете найти на сайте www.zf.com/sachs.

Инструкции по монтажу представлены в разделе информации для специалистов автосервиса. На сайте www.zf.com/serviceinformation в режиме реального времени можно получить консультации ведущих экспертов в области послепродажного обслуживания.



Смазка ступицы муфты сцепления

Если ступица муфты сцепления правильно смазана, это может предотвратить сбой в работе.

Проверка сцепления

Перед установкой следует проверить торцевое биение диска сцепления.



Эксперты ZF Services дают рекомендации по правильному монтажу для исключения возможных неполадок в будущем:

1. Важное требование — абсолютная чистота. Даже прикосновение к накладке сцепления руками, запачканными маслом, может впоследствии вызвать дефекты в работе.

2. Ступица муфты сцепления должна быть правильно смазана. При избыточной смазке центробежная сила перемещает смазку на фрикционные накладки, что ведет к сбоям в работе.

3. Перед установкой следует проверить торцевое биение диска сцепления.

4. Чтобы не повредить профиль ступицы, ни в коем случае нельзя применять грубую силу, соединяя ступицу диска сцепления и первичный вал коробки передач.

5. Крепежные болты необходимо затягивать в соответствии с требованиями, то есть в крестообразном порядке и с заданным в инструкции моментом затяжки. Эксперты ZF Services советуют также тщательно проверить систему выжима и при необходимости заменить изношенные детали. Если речь идет об автомобиле с центральной муфтой сцепления (CSC), то ее необходимо заменить.

Кроме того, при замене сцепления нужно тщательно проверять сопрягаемые детали сцепления. Если будут выявлены дефектные детали, то их следует заменить вместе со сцеплением — это позволит сократить затраты на последующий ремонт.

Официальные дистрибьюторы ZF Services в Казахстане:



МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС

Статья подготовлена
в сотрудничестве
со специалистами
компании Nissens



ТУРБО: сменил компрессор — меняй интеркулер

Большинство автопроизводителей в стремлении к экологичности уменьшают размеры двигателей внутреннего сгорания и снижают расход топлива, при этом наращивая коэффициент полезного действия моторов. Технически это доступно благодаря турбированию двигателя с применением современных высокопродуктивных интеркулеров.

Согласно прогнозам специалистов датской компании Nissens, которая с 1921 года проектирует и производит широкий перечень продуктов для систем кондиционирования и охлаждения двигателя, 75% всех новых автомобилей в Европе в течение ближайших пяти лет будут все активнее оснащаться турбокомпрессорами. Таким образом, актуальность знаний о взаимосвязи интеркулера и турбокомпрессора будет только возрастать.

Сама турбина за 30 лет, прошедших со дня ее первого применения в автомобильной промышленности, уменьшилась вдвое. Вместе с тем обороты и давление в ней, наоборот, удвоились, значительно возросла рабочая температура. Это привело и к повышению давления в интеркулере, которое вызвано разницей между температурой на его входе и выходе. Очевидно, что такие нагрузки не содействуют долговечности интеркулера, и он часто выступает слабым звеном в работе такой сложной системы,



Закупорка
интеркулера
остатками масла

каковой является турбированный двигатель.

Продукт-менеджер системы охлаждения двигателя компании Nissens Стеффен Дженсен так прокомментировал сложившуюся ситуацию: «Мы отмечаем возросший интерес к функционированию интеркулера, что является следствием резкого увеличения числа автомобилей с турбонаддувом. Интеркулер достаточно сложный продукт, и

если его обслуживание выполнено без предварительного изучения соответствующей технической литературы, неизбежно возникают проблемы».

Основные неисправности

Основной причиной выхода из строя интеркулера являются попадание в него камней, деформирующих пластины, и загрязнение. Это приводит к

перегреву двигателя и турбины, что в свою очередь влечет чрезмерно высокое давление в системе, течь интеркулера и появление в нем моторного масла.

Стеффен Дженсен поясняет: «Случаи закупорки интеркулеров были и раньше, но участвовавшие замены турбокомпрессоров привели к новому типу риска. Если замена турбокомпрессора проводилась в обход инструкций,



Разрушение пластин из-за «ошибки давления», что часто трактуется как неисправность трубок. Тем не менее чрезмерно большое количество масла на интеркулере указывает именно на ошибку давления.

МАСТЕР-КЛАСС

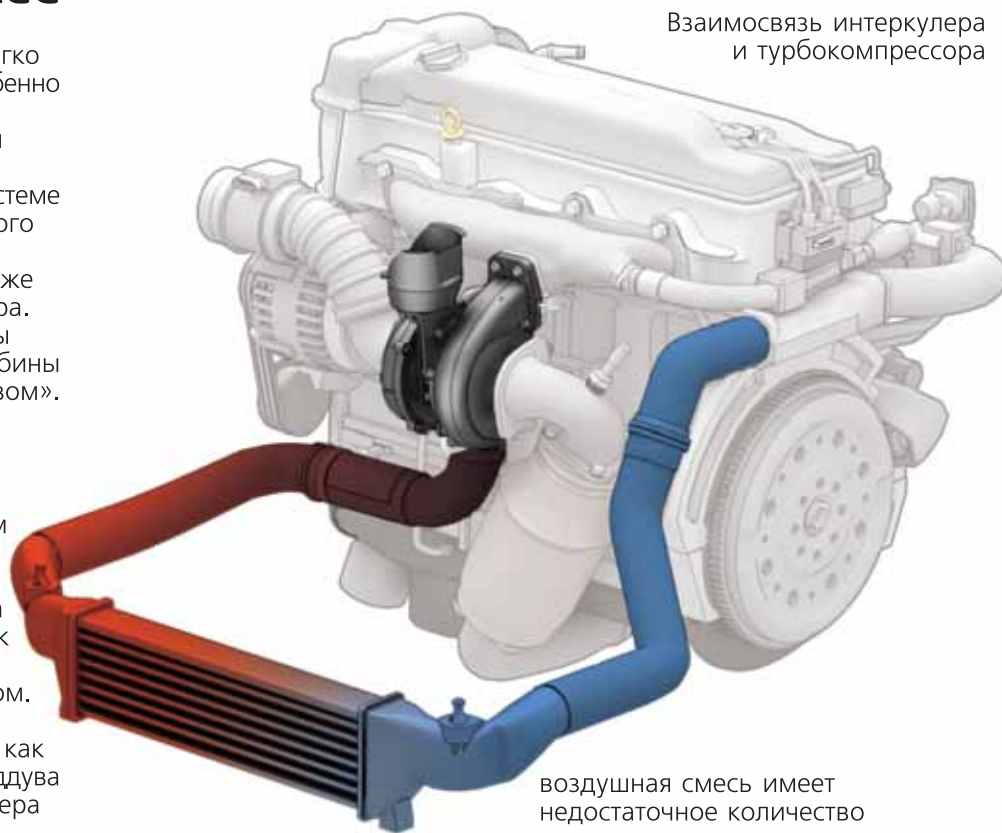
МАСТЕР-КЛАСС

то оставшиеся примеси и загрязнения снова могут легко закупорить интеркулер. Особенно опасны масло, различные частицы, части поломанной турбины.

Если грязь осталась в системе после замены, из-за высокого давления деформируется пластиковый бачок, что также приводит к течи интеркулера. Похожую неисправность мы видим, когда мощность турбины увеличена кустарным образом».

Симптомы проблемы

Если автовладелец автомобиля с турбированным двигателем отмечает снижение мощности, увеличенный расход топлива или неестественный оттенок выхлопа, проблема может быть связана с интеркулером. Продукт-менеджер датской компании разъясняет: «Так как давление в системе турбонаддува в случае поломки интеркулера некорректно, то топливно-



Взаимосвязь интеркулера и турбокомпрессора

воздушная смесь имеет недостаточное количество кислорода, что приводит к снижению мощности двигателя. Такая потеря кислорода в системе влияет на процесс воспламенения, тем самым увеличивается расход топлива. В результате такого эффекта выхлоп будет неестественного оттенка, так как увеличенное количество топлива в смеси не может полностью выгореть и быть корректно выведенным из выпускной системы. Если для компенсации потерянного объема воздуха турбина создает еще большее давление, то это в худшем случае может привести к ее поломке.

Что нужно предпринять

Если механик устанавливает новый турбокомпрессор без предварительного обследования интеркулера, то есть риск, что при высоком давлении масло и примеси из интеркулера попадут в камеру сгорания, а это приведет к повреждению двигателя. Поэтому Nissens утверждает, что при каждой замене турбокомпрессора необходимо менять и интеркулер. При установке нового турбокомпрессора необходимо провести тщательный осмотр каждого элемента системы, чтобы убедиться в отсутствии в ней закупорки маслом, мусором и металлическими частицами. ©



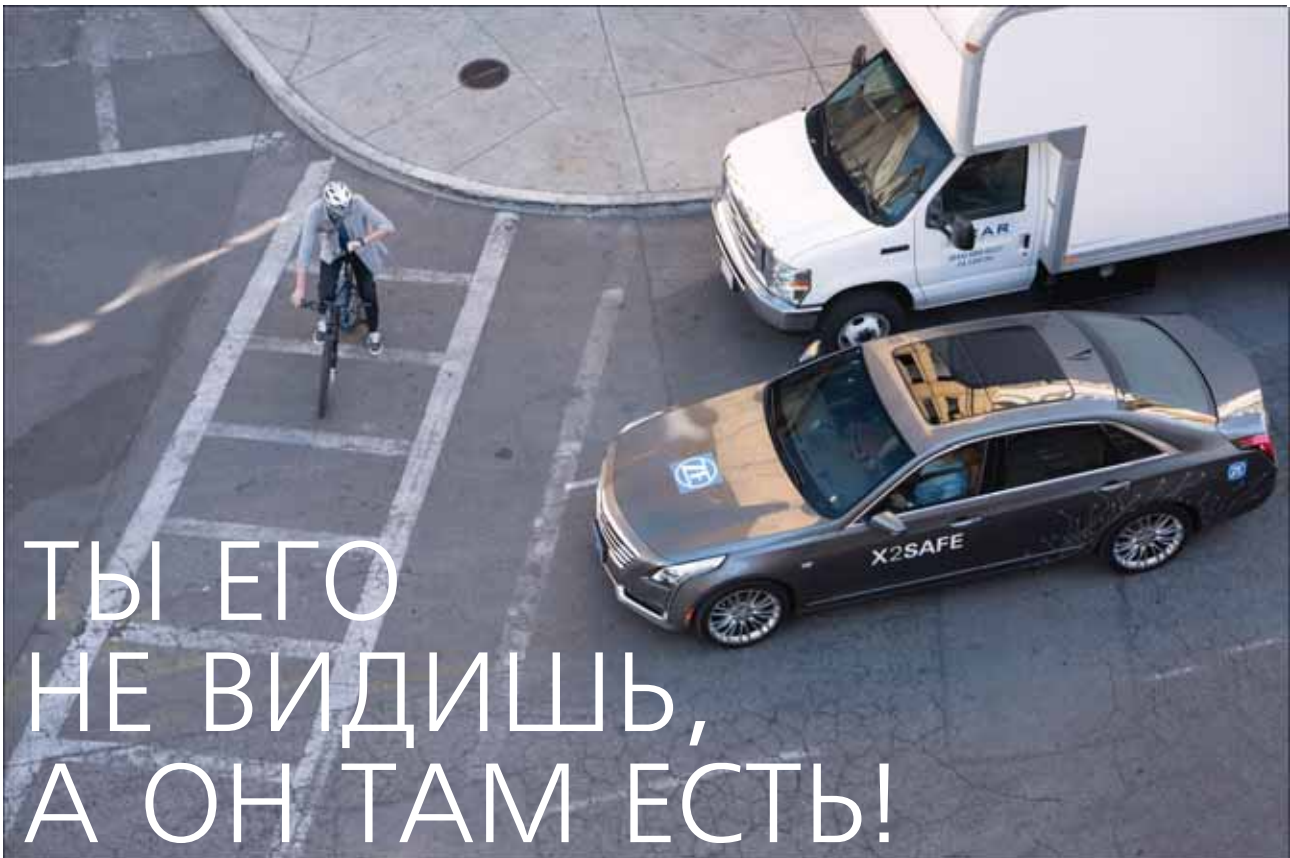
Чрезмерно высокое давление в системе может привести к деформации пластикового бачка



Текст: Серик Туленов, фотоматериал ZF

ТЕХНОЛОГИИ

ТЕХНОЛОГИИ



ТЫ ЕГО НЕ ВИДИШЬ, А ОН ТАМ ЕСТЬ!

Поставщик систем для интеллектуальной мобильности компания ZF увидела выгоду в положении, когда миллионы современных граждан по всему миру пересекают проезжую часть, уставившись в смартфоны. Инженеры компании разработали интеллектуальный алгоритм X2Safe, способный значительно повысить безопасность дорожного движения.

Новинка может предупреждать об опасности столкновения как водителей, так и пешеходов, велосипедистов или мотоциклистов. Устройство с технологией X2Safe позволяет транспортным средствам

обнаруживать потенциальные препятствия еще до их появления на проезжей части, а кроме того, информация может передаваться через облачный сервис другим участникам движения — в автомобили, на смартфоны,

планшеты или цифровые часы.

В результате внедрения новинки станет ощутимо ближе перспектива автономного вождения, шире распространится электронное вмешательство в рискованное маневрирование — выруливание или экстренное торможение.

Облачный сервис, получая сигналы от электронных гаджетов участников движения, вычисляет траектории их движения, определяет неприемлемое поведение и посылает звуковое или визуальное предупреждение пешеходам либо вмешивается в процесс управления автомобилем.

Кроме этого в компании продолжают активно работать над датчиками, которые оповещают моторизованных граждан и пешеходов о присутствии вблизи друг друга, производят устройства обработки данных и исполнительные механизмы, способные реагировать в доли секунды. ©





В обучающем семинаре, познавательном мастер-классе и ярком шоу одновременно в течение одного дня посчастливилось поучаствовать всем, кто присутствовал на встрече с генеральным директором компании MA-FRA Марко Маттиоли, в начале ноября посетившим казахстанское представительство этой широко известной фирмы.

Сын Франко Маттиоли, в далеком 1965 году основавшего компанию MA-FRA, и продолжатель его дела начал встречу с алматинскими специалистами автомоечного сервиса и детейлерами с краткого знакомства. Руководитель миланской компании, в частности, рассказал об истории появления знака, который уже появился на упаковке в качестве символа бренда. Корона на нем венчает две латинские буквы — «M» и «F».

Рисунок с монограммой, увенчанной символом монархии, не так давно обнаружили в чердачном

помещении дома Маттиоли среди прочих бумаг. Как предполагает Марко Маттиоли, набросок сделан рукой его отца и был отложен «до лучших времен». Видимо, для компании они наступили. Кроме того, потребитель теперь увидит на упаковке не только надпись Laboratory Italiano cosmetic auto, но и хештер labocosmetica.

Ведущий предложил рассматривать занятие в контексте работы детейлеров, так как, по его мнению, сотрудники моек и покрасочных цехов подходят к делу наведения лоска довольно формально, не углубляясь в процесс и скорее с желанием

скрыть сколы и царапины, нежели выявить проблему и предложить ее радикальное устранение с гарантией на годы вперед.

Марко Маттиоли представил новинки продуктовой линейки: средства Cupido, Aquavelox, Purifica, Revita и Veritas. Часть из названных препаратов наделена эффектом нанокерамического покрытия, и все они производятся исключительно в Италии. О том, что они собой представляют и как работают, ведущий семинара рассказал собравшимся довольно подробно. По словам господина Маттиоли, лично участвовавшего в разработке презентуемых средств, технология, применяемая при их изготовлении, складывается из двух взаимосвязанных направлений — нанофизики и нанохимии. Первое направление подразумевает формирование физических свойств взаимодействующих материалов (абразивность, проницаемость, укрывистость, адгезия, долговечность и прочность покрытия, водо- и грязеотражающие свойства), второе же сосредоточено на химической стабильности



продукта, его экологичности и экономичности в применении, способности готового продукта противостоять воздействию сторонних химических веществ.

Сложность создания современных высокотехнологичных косметических средств для автомобиля заключается в сочетании программируемых свойств с параллельным исключением нежелательных эффектов в широчайшем спектре возможных ситуаций, как эксплуатационных, так и климатических. Понятно, что производители стараются получить некоторый универсальный и удобный в использовании продукт, однако если рассматривать по-настоящему эффективные препараты, обеспечивающие автомобилю или мотоциклу яркий внешний вид и долговую надежную защиту, то в их применении мастеру необходимы довольно глубокие знания и серьезные навыки.

Именно потому, что новые средства действуют на субмолекулярном уровне, рассмотрение их функциональных свойств происходило с постоянным указанием толщины слоев, измеряемых микрометром. Этот прибор уже давно «состоит на вооружении» детейлеров, но, по наблюдениям Марко Маттиоли, пока еще игнорируется сотрудниками моек и покрасочных цехов.

Практические приемы в работе с автомобилем итальянский гость демонстрировал лично, несмотря на свое высокое положение, ничуть не смущаясь воды, проникающей в ботинки и стойко перенося порывы студеного ветра. Он энергично смешивал, взбалтывал, плескал, вспенивал, смывал и вновь намыливал, не переставая то и дело вскрикивать: «Посмотрите сюда!», «Вы видите, как течет здесь вода!», «Посмотрите, какие крупные капли! Как быстро они бегут с капота!»

В той части семинара, которая прошла на импровизированной мойке, во дворе алматинского офиса дилера компании MA-FRA, слушатели внимательно рассматривали даже угол контакта водяных капель с поверхностью, это было важно для понимания процесса, когда автомобиль как бы сам себя

Программа развития компании MA-FRA фокусируется на постоянном прямом контакте с операторами, использующими продукцию этой фирмы. Ценность такого подхода заключается в способности сочетать взаимовыгодную связь производителя с потребителем, в то же время оказывая последнему техническую помощь, содействуя в обучении и развитии бизнеса, представляя новейшие эффективные решения и маркетинговые стратегии. Обмен информацией непрерывно происходит на международном уровне во время встреч представителей компании с сотрудниками таких направлений, как Car Wash и детейлинг. Исследования, разработки, производство компании MA-FRA, ориентированные на клиента, а также коммуникационные стратегии и обширная сеть распределения, включающая более 200 официальных дилеров, являются основой для глобального лидерства.



МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС



осушал. Капли действительно очень быстро скатывались с обработанной поверхности кузова, не оставляя никаких следов.

Вслед за этим трюком миланский гость резко метнулся к другому автомобилю с пластиковым баллоном в руках и присел у колеса. Господин Маттиоли несколько раз распылил средство меж спиц, и мы увидели, как по внутренней металлической части колеса медленно потекли ярко вишневые разводы. Маэстро пояснил, что необходимо дать препарату немного времени на самостоятельную работу. Сам он, впрочем, отдыхать и не думал — вновь замешал раствор и

бросился к третьему автомобилю, где стал обрабатывать жидкостью Aquavelox ветровое стекло. Как оказалось, нам предстояло увидеть, насколько эффективно этот препарат MA-FRA справляется с микроскопическими сколами и царапинами, которые обращаются на стекле в блики, ухудшая видимость. После быстрых и точных манипуляций мастера стекло стало таким, как будто его только что отполировали. Впрочем, обратная сторона у процесса тоже была: если до наружного нанесения средства чистота стекла казалась абсолютной и повсеместной, то после того как поверхность омыли, сразу стало понятно, что мыть нужно еще и изнутри.

Неумный в своем порыве наводить блеск на любых поверхностях, Марко Маттиоли откровенно признался, что от этого захватывающего процесса он получает едва ли не большее удовольствие, чем от близкого общения с женщиной. И глядя в его горящие азартом глаза, просто нельзя было поверить, что это может быть не так.

К слову, все те, кого я называл слушателями, в ходе семинара быстро обратились в действователей. Как только закончилась теоретическая часть, мастера-детейлеры под руководством маэстро активно включились в процесс и порой не уступали господину Маттиоли. Во всяком случае, на открытой





площадке они не менее стойко перенесли обильное увлажнение и обдув ледяным ветром вперемешку с качественной фирменной приятно пахнущей мафровской пеной.

Между делом Марко Маттиоли продолжал делиться полезной информацией, он рассказал, в частности, что в линейке продуктов МА-FRA появились косметические средства для матового лакокрасочного покрытия. Таких автомобилей в Алматы уже немало.

Шампуни, средства для полировки, воски (в том числе и в виде аэрозоля), средства для защиты стекол — все продукты МА-FRA могут бесконфликтно взаимодействовать между собой.

Господин Маттиоли отметил, что средства поставляются в различной упаковке и перед их применением следует внимательно читать инструкцию, так как некоторые из препаратов являются концентратами, требующими разведения, иногда в пропорциях, доходящих до 1:800. Кроме того, перед подготовкой того или иного состава следует начисто промывать все емкости.

Если вы думаете, что представитель компании лишь нахваливал продукцию МА-FRA, то ошибаетесь. Он говорил и о недостатках. К их числу господин Маттиоли, например, отнес довольно продолжительную предварительную подготовку автомобиля к нанесению нанокерамического покрытия, необходимость профессионального подхода при нанесении средства и длительный процесс стабилизации веществ на поверхности кузова — от 5 до 10 дней. Кроме того, он подчеркнул, что любой процесс обработки лакокрасочного покрытия должен проходить в чистом помещении при определенном температурном режиме и при специальном освещении с применением различных строго регламентированных материалов и инструментов. В следующей части семинара у нас появилась возможность убедиться в справедливости этих утверждений.

Под специальным мощным софитом нас ждал просторный капот Volkswagen Touareg, на большей части которого красовались многочисленные



СЕМИНАР ОТ МА-FRA



яркие флаконы, тубики, шлифовальные машины разного размера, тампоны, варежка, губка и микрофибра. Оставшуюся свободной часть детали нам предстояло шлифовать. Может быть, кого-то из присутствовавших это порадовало, но мне больше всего пришлось по душе то, что здесь не нужно было уворачиваться от широких струй кершера, стараясь не попасть в лужу. Здесь было тепло и сухо!

Однако расслабляться было рановато — в шлифовке продукция MA-FRA тоже занимает не последнее место и проявляет себя практически на всех этапах. Для того чтобы яснее увидеть неочевидные повреждения, очень может пригодиться средство Veritas. Оно делает видимыми и легко заметными самые мельчайшие трещины и царапины. После его применения господин Маттиоли продемонстрировал правильный подбор накладки на диск и выбрал соответствующую пасту, далее он заострил внимание слушателей на правильном ровном удержании шлифовальной машины и приступил к делу. Возможность проявить себя в деле маэстро дал всем присутствовавшим. По итогам работы были сделаны

некоторые выводы. В частности, отечественные мастера заметили, что их методы и приемы работы не сильно отличаются от тех, которые были продемонстрированы гостем из Италии. Материалы также им хорошо знакомы и уже широко применяются в шлифовке и полировании. Гость, однако, вновь продемонстрировал свою любовь к деталям. Готовясь к полировке капота, он особым образом сложил микрофибру — швами вовнутрь и сообщил, что казахстанским мастерам нужно немного подождать, вскоре компания предоставит в их распоряжение микрофибру без швов.

По окончании семинара, длившегося целый день, мне удалось побеседовать с его участниками. Конечно, я поинтересовался, насколько полезным было это мероприятие. Как оказалось, наибольший интерес детейлеры проявили к новым продуктам, понравились их действие, экономичность и устойчивость.

От себя замечу: компания продолжает проявлять приверженность защите окружающей среды, и, по признанию господина Маттиоли, инвестиции в экологически чистые продукты уже окупились,

это притом, что на работы в данном направлении выделяется 10% оборота. MA-FRA стала первой итальянской промышленной компанией, получившей сертификат ISO 14001, а также сертификат немецкой TUV.

Секрет успеха заключается в постоянном инновационном поиске. Ежегодно компания разрабатывает 6—8 новых продуктов со сроком выпуска на рынок до четырех месяцев. Кроме того, важен и продуктовый ассортимент, который покрывает такие сектора, как ручная мойка, линии автомойки, линии мойки морских и воздушных судов и промышленных транспортных средств: грузовых автомобилей, автобусов, тракторов и средств для строительных работ. Массовому успеху в розничных продажах содействовало выведение на поле европейского рынка моек самообслуживания и автоматов, продающих средства по уходу за автомобилем. Не следует, наконец, сбрасывать со счетов постоянное присутствие MA-FRA на всех основных европейских выставках: на франкфуртской «Автомеханике», Женевском автосалоне, на проходящих в Болонье Autopromotec и «Мотор-шоу». ●



Материал подготовлен сотрудниками MAHLE

МАСТЕР-КЛАСС

МАСТЕР-КЛАСС

эмблема в

КАК ПРАВИЛЬНО ЗАМЕНИТЬ МАСЛЯНЫЙ ФИЛЬТР СОВЕТЫ ОТ MAHLE

Несмотря на внешнюю простоту, к масляному фильтру предъявляются достаточно высокие требования, так как, с одной стороны, он (масляный фильтр) должен обеспечить необходимое течение масла в системе, а с другой — выполнять соответствующую фильтрацию масла. Также фильтр должен быть прочным, обладать способностью накапливать загрязнения до его замены, иметь правильное количество клапанов, обеспечивать их качественную работу и осуществлять многие другие функции. Каждый автопроизводитель индивидуально определяет регламенты технического обслуживания для своих автомобилей, учитывая многие параметры как самого двигателя и условий его эксплуатации, так и рекомендуемого типа масла. Поэтому замену масла и масляного фильтра необходимо производить в соответствии с техническими рекомендациями автопроизводителя, а с учетом качества отечественного топлива, загрязненного воздуха и сурового климата лучше даже сокращать этот срок. Даже самые качественные фильтры не могут служить вечно. Фильтрующие компоненты подвержены постоянному воздействию высоких температурных, гидравлических и химических нагрузок, которые с течением



времени могут стать причиной разрушения фильтровальной бумаги. А слишком долгая эксплуатация может привести к ее разложению и разрушению, за чем следует засорение каналов маслопровода и попадание этих частиц в трущиеся пары.

Что же касается установки детали, то важно вместе с фильтром менять и резиновое уплотнительное кольцо, которое стареет и изнашивается вместе с фильтром, постоянно контактируя с химическими примесями моторного масла и переживая бесчисленное количество скачков температуры. Как правило, такие уплотнительные кольца идут в комплекте.

Рекомендуется следующий порядок действий:

Точное размещение.

Новую прокладку следует установить строго в предназначенной для нее канавке на крышке, а не слева или справа от нее.

Осторожность прежде всего.

Ни в коем случае нельзя монтировать прокладку с помощью острого или заточенного инструмента. Лучше всего для этой цели подходит небольшой пластиковый штифт с легким закруглением.

Не перекручивать.

Не разрешается монтировать прокладку с перекручиванием (такая опасность существует прежде всего при использовании прокладок с прямоугольным сечением). Правильную посадку прокладки следует обязательно проконтролировать по всей окружности корпуса.

Хорошо смазать.

Новую прокладку, маленькое уплотнительное кольцо круглого сечения на вставке, а также волокнистую концевую шайбу фильтра необходимо тщательно смазать свежим моторным маслом. Это значительно облегчает монтаж и снижает риск повреждения деталей. Кстати, большую роль играет и моторное масло, которое следует подбирать в соответствии с требованиями автопроизводителя. Соблюдение этих рекомендаций поможет эффективно использовать масляный фильтр и поддерживать автомобиль в отличном рабочем состоянии.





febi выявил лучших

Если за день вам удалось и себя показать, и на других посмотреть — считайте, что он уже прошел не зря. А если к тому же вам представилась возможность поучаствовать в автогонках, то это просто везение!

Все это было у тех, кто выступил в финале технических соревнований среди представителей независимых СТО «Лучший автосервис febi 2016!». Мероприятие состоялось в Москве 17 ноября с участием десяти команд из различных регионов России, которые проявили себя в мастерстве обслуживания автомобиля и поборолись за весомые награды.

Проведению финала предшествовал заочный отборочный этап, предусматривавший выполнение 15 заданий и решение технической задачи, в ходе которой, просмотрев видеоролик, требовалось выявить ошибки, намеренно допущенные в процессе замены цепи ГРМ, и предложить правильный порядок действий. Компании, показавшие

лучшие результаты в отборочных соревнованиях, получили приглашение приехать в Москву. В результате в столицу прибыли мастера из Вологды, Новосибирска, Тольятти, Краснодарского края, Ставрополя, Обнинска и Санкт-Петербурга. Были также участники из Москвы и Московской области.

При определении 10 лучших СТО не учитывались ни размеры станции, ни ее специализация, ни формат ведения бизнеса — никакие другие параметры, кроме профессионализма. Благодаря этому в финале конкурса встретились как небольшие сервисы из регионов с числом сотрудников 5–6 человек, так и крупные сетевые игроки: FIT SERVICE (Новосибирск-Москва), «Яуза Моторс» (Москва). Таким образом, по мнению организаторов



соревнования, все его участники имели возможность проявить себя на равных.

Команды, вышедшие в финал, состояли из трех человек. Двое — мастер-приемщик и автомеханик — выступали в активной части программы. Руководитель СТО оказывал моральную поддержку сотрудникам станции.

В финале участников ждали задания разного уровня сложности как по обслуживанию автомобилей, так и по работе с клиентами. Выступавшим пришлось столкнуться и с ситуациями, с которыми сотрудники автосервисов встречаются в своей работе ежедневно, и с теми, где требовалось проявить сообразительность, прибегнув к личному опыту работы, накопленному ранее. Например, требовалось заменить обгонную муфту генератора, взвести натяжитель цепи ГРМ, перепрессовать сайлентблок, приготовить охлаждающую жидкость из концентрата антифриза. Мастера-консультанты осуществляли прием автомобиля в ремонт, подбирали запасные части, проводили контрольный осмотр машины после ремонта.

На каждое из 10 практических заданий отводилось 10 минут. Независимое жюри начисляло баллы с учетом сложности и успешности выполнения операций и процессов. А команды, закончившие работу досрочно, получали шанс на дополнительные баллы при верных ответах на уточняющие вопросы.

Квалификацию участников оценивало авторитетное жюри, в которое вошли технические специалисты и руководители компании Ferdinand Bilstein, представляющей бренд febi, а также ведущие тренеры, эксперты в сфере обслуживания и ремонта автомобилей из независимого Инжинирингового научно-образовательного центра SMART (Москва, РФ).

Борьба за лидерство в финальном состязании развернулась нешуточная, об этом красноречиво свидетельствует минимальный разрыв в итоговых результатах: 3 балла между серебром и бронзой и всего 1 балл между серебром и золотом.

Лучшими автосервисами России 2016 года по версии компании febi были признаны: станция технического обслуживания «Дилижанс» из Санкт-Петербурга — 1-е место; технический центр «Волин» из Большой Вязём (Московская область) — 2-е место; автосервис «Биг-авто» из Тольятти — 3-е место.

В соответствии с успехом победителям достались и главные призы — 750 000, 375 000 и 187 500 рублей инвестиций в оборудование автосервиса. Остальные финалисты получили поощрительные призы по 37 500 рублей инвестиций.

Однако программа мероприятия не исчерпывалась лишь состязанием.



*Инжиниринговый научно-образовательный центр SMART является крупнейшим независимым учебно-практическим центром в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Центр располагает 4 техническими площадками в Москве и Санкт-Петербурге со специальным оборудованием и учебными стендами. Ежегодно технические тренеры ИЦ SMART готовят более 2500 механиков, электриков, диагностов, мастеров-консультантов, руководителей станций техобслуживания.

Параллельно с ним прошел круглый стол для руководителей станций техобслуживания, на котором обсуждались вопросы повышения прибыльности бизнеса. Азартную спортивную тему усилили заезды финалистов на гоночных автомобилях, победителям этой гонки достались памятные медали.

Технические соревнования для сотрудников независимых СТО под брендом febi (Ferdinand Bilstein) более чем за 170-летнюю историю существования компании были проведены впервые. Доселе ничего подобного как в России, так и за рубежом не было. Значимость момента подчеркивало присутствие на мероприятии почетных гостей, представителей немецкой штаб-квартиры Ferdinand Bilstein GmbH + Co.KG Йорга Хергла (Jeorg Hergl), директора по продажам в Восточной Европе, и Анке Клефф (Anke Kleff), менеджера по маркетингу в Восточной Европе.

Как отметили организаторы состоявшегося мероприятия, одну из своих приоритетных задач компания Ferdinand Bilstein видит в содействии повышению квалификации сотрудников автосервисов. Проведенный конкурс помог стимулировать интерес к развитию профессиональных навыков и продемонстрировал способность независимых СТО конкурировать в борьбе за клиента с официальными дилерами.

Мероприятие прошло при экспертной, технической и организационной поддержке Инжинирингового центра SMART, ведущего независимого учебно-практического центра в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ. Руководитель центра Павел Ключин

отметил: «...профессиональные конкурсы, конференции, специализированные семинары и вебинары — это возможность выявить самых активных на растущем и непростом рынке авторемонта. Тех, на кого имеет смысл делать ставку, а также вовлечь в диалог на самих мероприятиях до и после. Они задают вопросы, ставят задачи, говорят об успехах и поражениях и зачастую являются индикаторами состояния рынка в целом. Остальные участники следят за тем, что происходит, равно как и ведущие отраслевые СМИ. Это доверительный канал не только для общения с коллегами, но и для прямого контакта СТО с производителями автокомпонентов и оборудования. В том числе возможность ознакомиться с рекомендациями от Инжинирингового центра SMART, который благодаря своему независимому статусу может выбирать и поддерживать лучших».



Несомненно, мастерам с большим стажем хорошо известен бренд febi и та качественная продукция, которая под ним выпускается. Однако тем, кто «недавно встал к домкрату», стоит знать, что компания Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG была основана в 1844 году. Сегодня она является поставщиком популярных и узнаваемых по всему миру автозапчастей febi. Фирма имеет собственное производство в г. Эннепелаль (Германия), где расположен головной офис компании. Ассортимент продукции включает 34 000 наименований запасных частей для всех популярных марок европейских автомобилей и коммерческого транспорта (25 000 наименований для легковых и 9000 для грузовых автомобилей). Из года в год 1750 сотрудников в Германии и в 19 представительствах компании по всему миру создают ассортимент febi, известный наиболее полным выбором деталей подвески и рулевого управления, деталей механизма ГРМ и тормозной системы. Электрика и электроника, подушки двигателя и КПП, крепеж колес, а также гидравлические жидкости, моторные масла и антифризы представлены отдельными группами продукции.

www.febi.com





PHAETON SEA CUP 2016 — ПОД ПАРУСОМ ПОБЕДЫ

Как известно, если вы полюбили море, то разлюбить его не сможете уже никогда. В справедливости этого утверждения на личном опыте убедились участники международной парусной регаты Phaeton Sea Cup 2016, прошедшей в первой декаде октября в водах Средиземного моря, у Ликийского побережья Турции.



Компания имеет опыт в организации таких мероприятий — в 2013 году Phaeton DC собирала под парусами своих партнеров по бизнесу и клиентов. Как тогда, так и в этот раз путешественники получили возможность проявить свои лучшие качества — стойкость духа и волю к победе.

Впрочем, соревнования начались еще до выхода в море, так как условием участия была победа в акции для клиентов компании, направленной на увеличение товарооборота. В результате этого отбора из 20 постоянных клиентов компании Phaeton DC были сформированы экипажи 8 яхт. Спортивные суда были названы именами компаний — генеральных спонсоров: Elring, Bosch, CTR, Denso, Formpart, MS Motorservice, Gates и NGK. Данное мероприятие также поддержали компании JP Group и Corteco.

Некоторые участники соревнований заранее познакомились с местом проведения мероприятия,



Линия Гечек — Экинчик — Мармарис с заливами и бухтами является идеальным местом проведения парусных соревнований, так как природные особенности побережья при любом направлении ветра и при любых штормах без каких-либо проблем позволяют встать под укрытие горной системы, расположенной перпендикулярно береговой линии.

Развитию яхтинга у Ликийского побережья также способствует развитая инфраструктура — обилие марин с сервисными центрами, обслуживающими яхты, пирсы и причалы, рестораны и многочисленные торговые точки.

В колоритных маленьких прибрежных турецких поселках, общаясь с доброжелательными и радушными местными жителями, казахстанцы легко обходились без переводчика, где-то пользуясь близостью казахского и турецкого языков, а порой переходя и на язык жестов.

посещали форумы бывалых яхтсменов, изучая оснастку и устройство судна, смотрели в интернете видео парусных гонок. Нашлись и те, кому этот спорт был близок и знаком, например представитель компании MS Motorservice Владимир Суров, для которого занятия парусными гонками когда-то были частью жизни. Сергей Кузьмин привез с собой удочку, ими уже в Турции обзавелись и еще несколько человек.

Прибыв к месту соревнований, 20 клиентов, 10 сотрудников и 5 представителей поставщиков компании Phaeton DC под руководством 8 опытных шкиперов начали подготовку к состязаниям. Поле приложения собственных сил, разнообразных умений и навыков тут было широчайшим — кто-то занимался подготовкой такелажа, кто-то до блеска надраивал палубу, любители и знатоки кулинарии примерили на себя роль судовых коков. Был, конечно, еще и подробный инструктаж, распределение функций в ходе гонки и волнение...

В ходе первого пробного выхода в море экипаж строго распределил роли и расстановку в ходе соревнований, чтобы знать, кто чем конкретно будет заниматься. Новоявленные матросы встали к лебедкам, парусам и якорю, усвоили тактику перехода с борта на борт и вывешивания для балансировки судна.



Флот регаты состоял из восьми двенадцатиметровых семиместных яхт Sunsail 41 французской постройки с классическим гротом и стакселем на закрутке. Ширина судна составляет 3,93 м, осадка — 2,08 м. Общая парусность — 79 кв. м. Круизная скорость яхты — 4 узла, максимальная скорость — 6 узлов.

ТИМБИЛДИНГ

ТИМБИЛДИНГ



В 2013 году, во время предыдущей регаты, все участники жили на берегу, останавливаясь в гостиницах в каждом из пяти городов, куда заходили. В этот раз часть участников разместились в гостинице, остальные — на яхтах. Однако уже на второй день те, кто жил в отеле, стали потихоньку отключиваться на суда, где жизнь была ключом с вечера до глубокой ночи.

А Сергей Кузьмин как-то ночью поймал мурену. Эту агрессивную рыбу, похожую на змею, еще называют подводной собакой — кусается она не хуже цепного пса, палец может отхватить начисто. Кусая крупную жертву, этот ночной хищник держит ее бульдожьей хваткой. Помимо того слизь некоторых видов мурен ядовита и оставляет на коже ожоги.

Максим Иванов, коммерческий директор компании Phaeton DC, всерьез увлекающийся дайвингом, сообщением о таком трофее сильно обеспокоился, переживая, как бы сам удачливый рыболов не стал жертвой. Но все обошлось благополучно. Опасная рыба, когда ее вытаскивали из воды, угрожающе и недвусмысленно клацнула зубами. Тут уж стало понятно, с кем азартные рыбаки имеют дело, действовали



предельно осторожно и с помощью металлических инструментов.

Зубастая добыча из предмета устрашения быстро превратилась в украшение конкурсного стола, на котором были еще осьминоги, прекрасный пирог, испеченный Светланой Суровой, и еще много разных вкусовностей.

Впрочем, давайте вернемся к регате. О весомом уровне соревнований свидетельствует тот факт, что судейство осуществлял Олег Калинин — мастер спорта, призер чемпионата России, чемпион и призер Marmaris vic, Кильских недель, Русско-эгейской регаты.

Наравне с мужчинами в регате участвовали и девушки. Излишне говорить, что представительницы прекрасного пола украсили своим присутствием команды и окультурили грубоватое мужское общество. Девушки в ходе регаты принимали активное участие во всем. Юлия Могучая из Астаны, например, на борту проявила настоящую капитанскую хватку — она уверенно командовала сильными мужчинами, охотно подчинявшимся хрупкой симпатичной девушке с такой серьезной фамилией.

А ведь присутствие девушек на этом мероприятии, по признанию его организаторов, сначала было под большим вопросом, и прежде всего потому, что не хотелось, чтобы дамы оказались в неловком положении, ведь было заведомо очевидно, что их наберется не много. Думалось, некомфортно им будет среди полусотни мужчин. Но в результате оказалось, что участие слабого



пола лишь сделало команды еще сильнее, джентльмены были корректны, проявляли заботу и внимание.

В ходе восьмидневного соревновательного марафона яхты преодолели около 100 морских миль. Тройка лидеров по итогам гонки такова: 1-е место в общем зачете заняла команда Elring, 2-е место — команда Bosch, 3-е место досталось команде Formpart.

По возвращении команд в Казахстан корреспонденту журнала удалось побеседовать с «ловцом мурен» Сергеем Кузьминым из Тараза.

Корр.: Как вы узнали об участии в соревновании и какими эмоциями сопровождалось это известие?

— К участию нас привела победа в отборочном туре, где мы продемонстрировали наиболее весомые показатели

эффективной работы. Конкуренция была довольно острой, пришлось бороться как с давно существующими участниками рынка, так и с новичками. Сообщение о победе и участии в регате восприняли радостно, конечно.

Корр.: С другими участниками гонки под парусом вы были знакомы?

— Да, с некоторыми приходилось встречаться по работе и на тех многочисленных мероприятиях, которые с успехом организовывает и проводит компания Phaeton DC.

Корр.: Как складывался ваш режим в дни гонок?

— С утра нам определяли маршрут, этот участок соревнующиеся суда преодолевали до обеда, а после обеда яхты, опять же соревнуясь в скорости, устремлялись в бухту. На берегу нас ждали различные



ТИМБИЛДИНГ

ТИМБИЛДИНГ



познавательные и развлекательные мероприятия.

Корр.: Что из этого запомнилось больше всего?

— Да все было замечательно организовано! С нами иногда обращались как с детьми, но нам это нравилось. Подурачились мы от души. Был день Нептуна с перетягиванием каната и надуванием воздушных шариков через дыхательную трубку от акваланга, с веселым гоночным заплывом на надувных лодках.

Максиму Иванову запомнилась гонка на надувных яликах. Он рассказывал о ней очень эмоционально, как говорится, с искрой в глазах:

— Понимаете, вроде бы дистанция в этом конкурсе была небольшой — метров 15 по берегу и 20 — на веслах по воде туда и обратно. Но сколько было адреналина! Сколько было отдано энергии на короткой дистанции! Кто-то летел кувырком, кто-то набегу бросался в лодку, и к

финишу ребята почувствовали, что выложились по полной. Еще несколько часов потом обсуждали забег с заплывом.

Помимо соревнований коллеги и единомышленники приняли участие в своеобразном бизнес-саммите, прошедшем в «морском формате». Здесь была возможность высказать предложения по улучшению продуктивности во взаимодействии поставщиков и дилеров, задать вопросы, обзавестись новыми знакомствами и поделиться опытом.

Поставщики в непринужденной обстановке напрямую пообщались с клиентами, обсудили состояние казахстанского рынка, его особенности. Они провели семинары и презентации, наиболее подробным из которых стал двухчасовой семинар MS Motorservice. Содержательными были и

презентационные сообщения Романа Картузова, представлявшего компанию CTR, и Михаила Архипова, сотрудника Bosh. А компания Gates даже наградила призами лучшего казахстанского клиента — кокчетавца Артёма Синельникова.

Команда Formpart создала после путешествия чат, в котором ребята теперь переписываются. За короткий срок парусного путешествия они настолько прониклись любовью к этому виду спорта, что задумали вновь собраться под парусом, а некоторые даже решили пройти обучение и получить сертификаты яхтсменов. Очень дружелюбными оказались и шкиперы команд, которые приглашали участников регаты не останавливаться на первом опыте и продолжить походы под парусами. Кстати, один из шкиперов — Константин Руденко — оказался уроженцем Караганды, там и увлекся парусным спортом.

В качестве трофея морские путешественники привезли динамичный фильм о регате, в котором чувствуются командный дух и воля к победе, есть красивейшие виды моря и побережья, дельфины и большие черепахи у борта яхты.

Свой собственный видеоролик о путешествии смонтировал клиент компании Phaeton DC из Астаны Дмитрий Ким. А еще участники регаты обогатили свой лексикон специфичной морской терминологией, привезли домой прекрасный загар, массу приятных впечатлений, воспоминаний, фотографий и надежду вновь помериться силами под парусом.





ПРОДАЖИ ИДУТ В РОСТ

«КазАвтоПром» и Ассоциация казахстанских автопроизводителей констатируют, что второй месяц официальные продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей идут по нарастающей.

Октябрь, в котором было продано 3826 автомобилей, стал для дилеров наиболее прибыльным месяцем с начала года. Ноябрь же закрепил тенденцию, позволив авторетейлерам реализовать 4187 автомобилей на \$97,4 млн, что на 17% выше аналогичного значения ноября 2015 года. Однако в целом 11 месяцев 2016 года выглядят не такими успешными, как аналогичный период 2015 года: в январе – ноябре текущего года официальными дилерами было реализовано 38 779 легковых и легких коммерческих автомобилей, а это на 56% ниже прошлогоднего значения в 88 396 единиц.

В пакете приобретений соотечественников в течение неполного года доминировали импортные автомобили, их доля составила 76% (29 357 ед.), 24% покупателей предпочли машины

казахстанской сборки (9422 ед.). Подавляющее большинство транспортных средств было куплено у официальных дилеров – 95% от всех зарегистрированных.

Продукции любимого казахстанцами бренда – Toyota за 11 месяцев 2016 года продано в количестве 7592 автомобиля, Lada – 7300 единиц, Renault – 3448. В модельном ряду лидировали Toyota Camry (2925 ед.), Lada Priora (2283 ед.) и Renault Duster (1638 ед.).

Наиболее весомые результаты продаж новых легковых автомобилей пришлось на долю холдинга «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО», почти треть покупателей (32,8%) воспользовались его услугами. Значительно меньше автомобилей приобреталось через КМК Astana Motors, на долю которого пришлось 16,6% сбыта. «Вираз» сумел получить 8,2%, а Mercur Auto – 4,9%.

Из аналитических отчетов следует, что самыми активными приобретателями за 11 месяцев этого года стали жители Алматы (11 827 автомобилей), Астаны (6803) и Атырау (2831).

В ноябре расходы казахстанцев на приобретение новых легковых автомобилей впервые с начала года превзошли прошлогодние показатели, достигнув \$97,4 млн. Это на 17% выше аналогичного значения 2015 года. В «КазАвтоПром» считают, что по итогам года официальный автомобильный рынок перешагнет отметку в 42 тыс. автомобилей, а суммарная выручка официальных дилеров за год составит \$850 млн.

По прогнозам аналитиков, при сохранении сложившихся макроэкономических условий во втором квартале 2017 года ожидается умеренный рост рынка.



Kazakhstan International Automotive Expo

Supported by **automechanika**

www.kiae.kz

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ,
АВТОКОМПОНЕНТОВ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ
ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ



COMMERCIAL TRANSPORT EXPO CENTRAL ASIA

www.cteca.kz

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО
ТРАНСПОРТА

28 февраля - 2 марта, 2017

Республика Казахстан, г. Астана

Выставочный центр «Корме»

Организатор:



Выставочная компания
«Астана-Экспо КС»

Официальная поддержка:



Министерство по
инвестициям и развитию
Республики Казахстан



Ассоциация
Казахстанского
автобизнеса

+7 (7172) 27-82-82

ok@astana-expo.com

