



№5(107) 2013

АВТОИНСТРУКЦИЯ

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

VITEX BLUE
AUS 32 NOx



GERMAN
POWER
ADDITIVES



www.vitex.mobi

VITEX

**НЕ
ПОКУПАЙ
КОТА
В МЕШКЕ**



Сегодня в России представлено множество жидкостей для систем SCR. Некоторые производители, подражая известному и зарекомендовавшему себя во всем мире бренду AdBlue, используют в своем названии различные вариации со словом BLUE!

Оригинальный продукт AdBlue, выпускаемый в соответствии со стандартами ISO 22241, производитель которого прошел полномасштабный аудит VDA, гарантирует бесперебойное функционирование системы SCR в течение длительного срока!

Продукция под товарным знаком AdBlue используется крупнейшими автопроизводителями: Cummins, DAF, Daimler AG, ISUZU, Iveco, MAN, Mazda, Nissan, PEUGEOT, Scania, Toyota, Volkswagen AG, Volvo и другими.

ПОКУПАЙ НАСТОЯЩЕЕ
AdBlue®

Гарантия подлинности продукта – защитный слой! Под верхним слоем – уникальный код. Бесплатная проверка на сайте www.original.ru С помощью SMS: отправьте SMS с кодом на номер 2420. Круглосуточная бесплатная служба поддержки: 8 800 555 00 95



На фирменной канистре присутствует объемное тиснение AdBlue. Наша канистра полностью соответствует требованиям ISO и защищает жидкость от кислорода и ультрафиолета. Жидкость AdBlue не может продаваться в прозрачной таре!



ПОКУПАЙ НАСТОЯЩЕЕ
AdBlue®

Реагент «AdBlue» – специальная жидкость, предназначенная для использования в дизельных двигателях класса Евро-4 и Евро-5, оснащенных системой SCR (селективной каталитической нейтрализации).

Для обеспечения работы системы SCR в течение длительного времени реагент должен соответствовать жестким критериям качества, так как наличие даже небольшого количества загрязнений безвозвратно разрушают систему SCR. Суррогатная жидкость производится из гранулированной мочевины (сельскохозяйственного удобрения) и водопроводной воды. Это сырье абсолютно не подходит для производства реагента – многочисленные примеси такой жидкости быстро выводят из строя катализатор системы SCR.

Сегодня на российском рынке присутствует немало продуктов, носящих название «раствор мочевины для дизельных двигателей». Но единственная гарантия качества продукта – это наличие лицензии от VDA (Ассоциации Автомобильной Промышленности Германии) и наличие торгового знака «AdBlue» в названии.

Компания «Обнинскоргсинтез» – единственная компания в России, получившая лицензию на производство от VDA и имеющая право выпускать продукт под маркой «AdBlue» – SINTEC AdBlue.

Преимущества использования продукта SINTEC AdBlue:

- Обеспечение бесперебойной работы системы SCR в течение длительного времени, предотвращение дорогостоящего ремонта. SCR-технология с лицензионным AdBlue способна работать в течение всего срока службы автомобиля.
- Экономия топлива до 5% за счет устранения рециклинга отработанных газов.
- Высокое качество продукта, гарантированное Ассоциацией Автомобильной Промышленности Германии (VDA).

Внимание! По итогам проведенных исследований регулярное применение AdBlue не вызывает роста расходов на эксплуатацию грузового транспорта при поездках на дальнее расстояние. Это связано с уменьшением расхода топлива примерно на 3-5% и снижением расходов на текущий ремонт системы SCR.

Продукция компании «ОБНИНСКОРГСИНТЕЗ» используется в качестве первой заливки на автозаводах России и стран СНГ.



WWW.OBNINSKORGSIINTEZ.RU

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АВТОХИМИЯ АКСЕССУАРЫ ДЛЯ КУЗОВНОГО РЕМОНТА ИЗ ИТАЛИИ

Ассортимент продукции Retel Car



ООО «Ретел-Комплект» предлагает широкий выбор профессиональной автохимии и аксессуаров для кузовного ремонта: клеи и герметики для вклейки автостекла, все для ремонта пластика, герметики по металлу, антикоррозийные защитные покрытия, шумоизоляционные панели, шпаклевки, грунтовки, лаки



Приглашаем к сотрудничеству региональных дилеров

ООО «Ретел-Комплект»

142100, Московская область, г. Подольск, ул. Фёдорова, д.19

+7(495) 778-11-57 +7(926) 156-32-80 +7(925) 149-68-11

info@retelc.ru www.retelc.ru



Автосалон в Барселоне: парад технологий 2013

Экологические и инновационные тенденции в автопроме с каждым годом все актуальней, вот и в столице Испании 11-19 мая было сразу две новинки, которые могли похвастать своими технологиями далеко за пределами Европы. Впрочем, гранды тоже не остались в стороне и ответили на 37-м авто-салоне «классикой».

22 автомобильных бренда



Volkswagen e-Up!

Volkswagen e-Up!

Встречайте новый серийный электромобиль от известного немецкого концерна. Максимальная мощность 60 кВт (80 л.с.) и постоянная мощность 40 кВт (55 л.с.). Крутящий момент в 210 Нм доступен с первых оборотов в минуту, в то время как литий-ионный аккумулятор 18,7 кВт обеспечивает максимальную автономию до 150 километров. Предельная скорость составляет 135 км/ч и разгон с нуля до 100 км/ч он демонстрирует за 14 секунд. Вдобавок, новинка выбрасывает ноль граммов парниковых газов в атмосферу.



Mercedes GLA concept

Mercedes GLA concept

Новый Mercedes GLA сделан на базе хэтчбека Mercedes A-Class 2013, с которым у него общая колесная база (2 690 мм), но паркетник получился длиннее (4 380 мм), шире (1 970 мм) и выше (1 570 мм). Его основная задача — побороться на рынке со своими ближайшими конкурентами: Audi Q3 и BMW X1. Под капотом Mercedes-Benz GLA 2,0-литровая турбодвигатель с отдачей в 211 л.с., позаимствованная у версии A250. Начало продаж ожидается в начале 2014 года, к этому времени «обещают» 300 сильную версию GLA 45 AMG.



Автосалон в Барселоне 2013



20 испанских премьер

Renault Twizy Sport F1

Нечто иное, как шоу-кар, который будет использоваться на спортивных соревнованиях. Он укомплектован сликами от болида, передним спойлером, боковыми понтонами, антикрылом и диффузором с интегрированным задним противотуманным фонарем. Twizy демонстрирует связь технологий Formula 1 с серийными автомобилями. Параллельно основному электродвигателю установлена система KERS (Kinetic Energy Recovery System), аналог используется на болидах F1. Мощность двигателя при ускорении мгновенно возрастает в 6 раз до 100 л. с., что позволяет разогнать его до 100 км/ч за 6 с.

Renault Twizy Sport F1



всё работает!

стартеры и генераторы для иномарок — продажа, ремонт

BOSCH VALEO DENSO ISKRA MITSUBISHI DEICO REMY NIKKO LEECE-NEVILLE HITACHI



АвтоПромГрупп с 1995 года специализируется на ремонте и восстановлении стартеров и генераторов для иномарок. Компания стояла у истоков данного направления в России, разрабатывала технологии качественного ремонта и восстановления стартеров и генераторов на автомобилях, в том числе спецтехнику и грузовики.

В магазинах компании можно приобрести:

- Новые и восстановленные стартеры и генераторы ведущих мировых производителей. Гарантия на все агрегаты.
- Комплектующие для самостоятельного ремонта стартера или генератора. Техническая поддержка специалистов в подборе нужных запчастей.



www.starter99.ru

Центральный магазин: г. Москва, Измайловское шоссе, 13
тел. : 8 (499) 369-1829, 8 (499) 369 27 90; e-mail: msk@starter99.ru

Москва: ул. Краснобогатырская, 42 (территория ОАО «НИИР») тел. 8 (499) 161-9700, тел. 8 (495) 665-2918;
Ростов-на-Дону: ул. Малиновского, 74/68 тел. 8 (863) 220-21-22, тел. 8 (863) 220-21-30; **Кострома:** ул. Галичская, 47А, оф. 105, тел. 8 (4942) 35-20-31, тел./факс 8 (4942) 35-03-41; **Всёволожск:** Ленинградская обл., г. Всеволожск, Садовый переулок, д. 1, тел. 8(921) 966 04 05; **Курск:** ул. 50 лет Октября, д. 116, тел. 8 (910) 730 14 95

Автосалон в Барселоне 2013

12 евро
стоимость билета



Ferrari F12 Berlinetta

Ferrari F12 Berlinetta

На этом суперкаре установлен 6,3-литровый атмосферный V12 двигатель с цилиндрами под углом 65°, как и на Ferrari FF. Сейчас это самый мощный двигатель среди автомобилей Ferrari. «Сердце железного коня» было разработано более эффективным и мощным, чем на серии 599, которую, собственно, Berlinetta и призвана заменить. Система управления двигателем оснащается системой старт-стоп Ferrari HELE, чтобы уменьшить расход топлива на холостом ходу. В «наборе» также 740 лошадиных сил и 340 километров максимальной скорости.



НЕ ПРОСТОЙ!

..а очень выгодный



Сервисный контракт

БИЗНЕС | ЛАЙН | ОПТИМА

Механики Scania, всегда готовые оказать вам поддержку в 50 сервисных центрах Scania по всей России, - эксперты в своем деле. Они обнаружат и устранят любую неисправность – и продлят время безотказной работы вашего автомобиля. Они используют только фирменное масло Scania Oil, оригинальные запчасти и специальные инструменты. Ваша техника сможет работать гораздо дольше и эффективнее – регулярное ТО в официальном сервисе предупреждает большинство поломок и обеспечивает высокую остаточную стоимость автомобиля. Мы подберем для вас индивидуальный план ТО, чтобы его периодичность и высокий уровень наших работ обеспечили минимальный простой и максимальную рентабельность вашей техники.*

Сократите расходы на 20%!



Горячая линия
8 800 505 55 00



www.scania.ru

*Не является публичной офертой. Узнайте подробности у официальных дилеров Scania.

Международные новости

в 14 раз
вырастет рынок
литий-ионных
аккумуляторов
за 8 лет

Литиевые батареи: рост медленнее ожидаемого

Pike Research опубликовала довольно пессимистичный прогноз на рост рынка литий-ионных аккумуляторов для электромобилей и гибридных автомобилей. При наблюдаемых темпах прогресса не получится снизить себестоимость батареи до \$150/кВт, как того хочет Американский консорциум по развитию батарей (USABC). Тем не менее, Pike Research оценивает, что этот показатель составит в 2020 году \$397/кВт, а рынок вырастет с \$1,6 миллиарда в 2012 году до почти \$22 миллиардов.

в 60 раз
увеличилась
эффективность генераторов
за истекший век

100 лет генераторам Bosch

В 1913 году Роберт Бош создал первый в мире серийный автомобильный генератор, как часть инновационной системы головного света, дававшей постоянный световой поток независимо от оборотов двигателя. Генераторы положили начало диверсификации бизнеса Bosch (до этого компания производила только системы зажигания), превратив его в мульти-продуктного производителя автокомпонентов.

39% составил спад продаж
коммерческого транспорта в ЕС за 5 лет

Европейский автопром: экология или выживание

Ассоциация европейских автопроизводителей ACEA повторно призвала Европарламент пересмотреть баланс между необходимостью повысить экологичность отрасли и поддержать её конкурентоспособность. Автопроизводители указывают, что с 2007 по 2012 годы продажи лёгкого коммерческого транспорта в Европе упали на 39%. Между тем, цель по выхлопу 147 грамм CO₂/км не может быть достигнута без полного перехода на гибридный транспорт, что требует непомерных затрат на переоборудование.

цитата



Иван Ходак
генеральный секретарь ACEA

«Ни один другой сектор промышленности не сделал столько для сокращения выбросов в продуктах и на производстве. Мы настроены на дальнейший прогресс. Однако важно, чтобы законодатели принимали во внимание реальность, в которой работает сектор. Мы не можем позволить себе играть в политические игры, особенно в эти экономические времена. Цели для

коммерческих и легковых автомобилей должны быть обоснованы фактами. На данной стадии даже у Еврокомиссии нет анализа того, какими должны быть цели для лёгкого коммерческого транспорта, уходящие за 2020 год. Единственный базис, который дал Комитет по охране окружающей среды Европарламента, это политические торги. Рынок ещё не требует экологических автомобилей так сильно, как требуют законодатели и лидеры общественного мнения».

Российские новости

50%
городского транспорта
планируется перевести
на КПГ

Государство поддержало метан

Правительство взяло курс на перевод городского общественного транспорта и техники ЖКХ на природный газ. Премьер-министр Медведев подписал соответствующее постановление; дано поручение правительству в течение года подготовить нормативно-правовую базу; Минэнерго, Минпромторг и Минрегион должны при содействии газодобывающих компаний разработать конкретные решения по модернизации транспорта. Цель — не менее 50% муниципального и коммерческого парка перевести на метан.

1 экспортированный из РФ автомобиль
приходится 6 импортированных

Экспорт растёт, импорт падает

Экспорт России в первом квартале 2013 года вырос на 30% по сравнению с прошлым годом, сообщает Федеральная таможенная служба, и составил 31,6 тысяч автомобилей. Быстрее всего рос экспорт легковых автомобилей, хотя и вывоз грузовиков увеличился на 13% до 3,4 тысяч единиц. Между тем, импорт уменьшился на 8,7% до 208,6 тысяч авто-

мобилей. Если в прошлом году на 1 экспортированный автомобиль приходилось примерно 8 импортированных, то сейчас соотношение близко к 1/6.

2/3 зарплаты получают рабочие за
дни простоя, связанные с переналадкой
производства

Забастовка на VW-Калуга отменяется

Volkswagen избежал забастовки 12 мая – 12 июня, которой грозил заводу Межрегиональный профсоюз работников автопрома. Руководство завода сначала подало на профсоюз в суд, что дало отсрочку до 22 мая, а затем пошло на уступки рабочим, пообещав не переносить смены на выходные дни и выплатить 2/3 зарплаты в дни простоя, связанные с предстоящей перенастройкой оборудования 12–18 августа.

МАЗ-КамАЗ: холдинг вместо СП

«Ростех» и правительство Белоруссии договорились о подготовке в июне 2013 года проектов документов по созданию управляющей компании холдинга «Росбелавто», в который войдут МАЗ и КамАЗ. Не договорившись об обмене пакетами акций, стороны решили создать холдинг с совместным управлением. Белорусское правительство сообщило, что объединение двух автопроизводителей может произойти через 3-5 лет, если российская сторона признает синергетический эффект от партнёрства.

цитата



Игорь Коровкин

исполнительный директор
НП «Объединение автопроизводителей
России»

«В свое время Горьковский автомобильный завод выпускал 150 тысяч автомобилей «Волга», обеспечивая транспортом все административные органы. Если любой из отечественных автозаводов или «пришедших» автопроизводителей станет выпускать столько же, автомобили по праву будут считаться российскими. Технологии автомобилестроения — мы всегда много закупали за рубежом, но те, на основе которых будут разрабатываться правительственные автомобили, будут уникальными, потому что сами машины будут уникальными».

12,9%
составляет доля МАЗ
на российском рынке



**Теперь сотрудничать с Bosch
становится еще выгоднее!**
Покупайте запчасти — получайте
ценные призы вместе с **Bosch extra**

www.bosch-extra.ru



BOSCH

Разработано для жизни

70%
людей будут жить
в городах к середине века

Транспортная концепция 2050

Время и урбанизация — два слова, которые произносятся снова и снова теми, кто думает над транспортными решениями середины текущего века. Люди будут платить за время, свой самый ценный ресурс, и задача транспорта — минимизировать время на коммуникации в условиях мегаполиса с населением более 10 миллионов человек.



Райнер Бомба,
статс-секретарь министерства
транспорта, строительства и
урбанистического развития ФРГ,
председатель от правительства
Германии в Национальной
электрической платформе (NPE)

«Наша задача — сделать мобильность чистой, безопасной и доступной. Почва для такого определения мобильности была удобрена в прошлые несколько лет, и заметный прогресс достигнут под управлением Национальной электрической платформы Германии, объединившей поставщиков автопрома, лоббистов и политиков. Хотя прогресс есть, его замедляют три угрозы: текущий финансовый кризис, демографические изменения (население Германии стареет), а также рассматриваемая сейчас энергетическая политика. Страна подходит к вопросу с открытыми глазами. В текущий момент рассматриваются энергоэффективные технологии для электрической мобильности, включая термотехнологии и гибридизацию, топливные ячейки и водород, а также биотопливо второго и третьего поколения, среди прочих».



Барб Самарджич, вице-президент по развитию
продуктов Ford of Europe

«При взгляде в будущее уровня 2050 года ясно одно — транспортная система будет экосистемой, включающей в себя все виды путешествий. Это шанс, чтобы встроить устойчивую бизнес-модель, которая приведёт нас в будущее. Как сочетать желание человека сохранить тайну частной жизни с потребностью собирать данные, чтобы сетевая технология работала? Как уважать эту тайну, когда знание местонахождения личности увеличивает общественную безопасность? Задача Ford — выработать то, как улучшить жизнь людей во всё растущем числе мегагородов с населением 10 миллионов и больше. Ford готовится к транспортной системе, которая поможет нам иметь больше самого ценного ресурса — времени».

Жан-Марк Гейлс, исполнительный директор
Европейской ассоциации автопоставщиков CLEPA
«Нам нужна умная комбинация разных видов транспорта. Конечно, существует программа совместного использования, кратко- и долгосрочный лизинг и комбинации между поездками, автобусами и метро, но замкнутая система, включающая все эти виды и экономящая нам больше времени, всё ещё не создана. Вот настоящая проблема».

Иван Ходак, генеральный секретарь Европейской
ассоциации автопроизводителей ACEA
«Ясно, что на пути в 2050 год надо будет поставить ещё более амбициозные цели. Однако важно, чтобы все цели далее 2020 года основывались на независимой оценке их влияния. Они не должны быть чисто политическими фигурами».

Питер Фусс, руководитель по работе с клиентами
автомобильной промышленности Ernst & Young
«Машина связана с эмоциями. Если исключить двигатель их, что остаётся? Кто предложит эмоции, за которые покупатель готов платить? Google? Apple? Это одна из крупных проблем».

Питер Сайрулис, президент по европейским операциям Dana Holding Corp.

«К 2050 году 70% мировой популяции будет жить в городах. Городские коммуникации отразятся в инновационных партнёрствах».

Динамика рынка автомобильных ЛКМ в России

Текст: Евгений Новожилов

Относительно легко восстановившись после кризиса, рынок ЛКМ для автомобилей готовится погрузиться в новый кризис, вместе с авторынком страны, который следует за раскручивающейся макроэкономической стагнацией. Но в 2012 году всё было, в общем, хорошо.

В 2012 году кризис был преодолён, отрасль производства ЛКМ в большинстве стран восстановилась. В 2012 году увеличивался спрос на ЛКМ в Китае, Таиланде, Индонезии, Индии, Тайване и в странах Восточной Европы, включая Россию. Рост спроса определялся положительной динамикой автомобилестроения, строительного сектора и производства электроники. При этом, повсеместно отмечены сокращение востребованности стандартных ЛКМ, рост востребованности новых, более технологичных ЛКМ.

На рынок всё большее влияние оказывает ужесточение требований экологичности продукции. Пока он, судя по цифрам, стимулирует рост производства ЛКМ. В 2012 году цены на ЛКМ на мировом рынке увеличились на 4,5%.

На рынке ЛКМ негативные тенденции проявляются позднее, чем в более значимых отраслях, поэтому прогноз на 2013 год довольно оптимистичный +17% к показателям 2012 года (39,8 млн тонн ЛКМ).

Конвейер и ремонт

Несмотря на то, что далеко не во всех странах авторынок переживал лучшие времена, рынок конвейерных ЛКМ в 2012 году развивался динамично. Связано это с тем, что кроме автопроизводства, на ЛКМ оказывали большое влияние такие факторы как увеличение производства экологичных автомобилей и востребованность

эко-материалов на зрелых рынках и рост производства и продаж автомобилей нижнего и среднего ценовых сегментов в развивающихся странах, например, в России.

Повышение экологической безопасности автомобильных ЛКМ определяется снижением содержания летучих органических соединений, автопроизводители заменяют органорастворимые ЛКМ водно-дисперсионными, технологичными материалами, которые не нуждаются в сушке. В этом направлении производство ЛКМ может развиваться ещё долго.

Продажи автомобилей в развивающихся странах не такой надёжный фактор влияния, как стремление к экологической безопасности. Автомобили, реализуемые в этих странах, относятся по большей части, к дешёвому сегменту, и способствуют росту востребованности соответствующих конвейерных ЛКМ. С учётом низкого уровня автомобилизации населения, рост авторынка и, опосредовано, рынка ЛКМ, может продолжаться очень долго.

Но даже если продажи новых автомобилей в развивающихся странах

начинают замедляться, то всегда есть парк старых машин и в результате выигрывает рынок авторемонтных ЛКМ.

В развитых странах объёмы продаж авторемонтных ЛКМ снижаются. Связано это со снижением мелких аварий, совершенствованием дорожной и городской инфраструктуры, ростом мастерства водителей, предпочтением общественного транспорта личному в условиях кризиса. А в неразвитых странах продажи авторемонтных материалов только растут: количество мелких аварий также стабильно, как и состояние дорожной инфраструктуры, мастерство водителей ограничивается пристрастием к быстрой езде, в конечном итоге, старый автомобиль покрасить дешевле, чем купить новый. Очевидно, что сфере авторемонта кризис не грозит.

В России

По итогам 2012 года объём российского рынка ЛКМ составил 1,3 млн тонн (173,2 млрд руб.). И если по тоннам рынок снизился на 0,8%, то в денежном выражении увеличился на 6%. По прогнозам, в

На рынке ЛКМ негативные тенденции проявляются позднее, чем в других отраслях, поэтому прогноз на 2013 год довольно оптимистичный +17% к показателям 2012 года

НОРДВЭЙ®
www.penalux.ru
тел. +7 (495) 787-87-07

С НАМИ ВЫГОДНО!

**АВТОШАМПУНИ
АВТОКОСМЕТИКА**

**Для автомоек, транспортных и клининговых компаний
ПРИГЛАШАЕМ ДИЛЕРОВ!**



Посетите наш стенд на выставке «МИМС-2013», Москва: павильон 8.2, стенд Q 315

Соотношение импорта и производства на российском рынке авто-ЛКМ в 2012 году, %



2013 году рынок ЛКМ вырастет примерно на 9% (до 1,4 млн тонн) по тоннам и примерно на 17% в рублях (202,6 млрд руб.). Больше всего ЛКМ производится традиционно в ЦФО, СЗФО и ЮФО — порядка 75%. Это отличается от географии распределения автопромышленных предприятий, значительная часть которых расположена в Приволжском федеральном округе.

Доля ЛКМ для конвейеров автозаводов и авторемонта составляет порядка 13% от всего объема ЛКМ. По прогнозам некоторых участников российского рынка, рост сегмента авто-ЛКМ составит порядка 10%.

В 2012 году в Россию было ввезено 228,06 тыс тонн ЛКМ, что на 8% больше, чем в 2011 году. Основные импортёры — компании BASF (14%) и Akzo Nobel (13%). Экспортировано в 2012 году 30,81 тыс. тонн ЛКМ, что на 18% меньше, чем в 2011 году.

Доля иностранных автомобильных ЛКМ на рынке оценивается по разному — от 80% до 99%. Разброс связан с одной из важных проблем российского рынка ЛКМ, который характеризуется слабыми связями между предприятиями, отсутствием единой отраслевой политики. Предположительно порядка 200 тысяч тонн производимых ЛКМ в год не учитывается никакой статистикой; неизвестно точно, сколько контрафактных ЛКМ в России.

Многие участники рынка ЛКМ уверены в том, что после вступления

в ВТО иностранные краски вытеснят российские совсем. Произошло ли это, будет ясно уже в конце текущего года.

Дело в том, что в отличие от автомобилестроения, смежные отрасли, в том числе производство ЛКМ, защищены от импортного давления очень слабо. С другой стороны отечественное автомобилестроение представляет собой просто хорошо развивающийся филиал мирового, автомобили производятся иностранные и ЛКМ востребованы тоже иностранные. Соответственно, упрощен процесс закупок окрасочного оборудования, снижаются пошлины, увеличивается импорт, строятся предприятия здесь.

Отечественные предприятия, впрочем, могут ещё довольно долго выпускать авторемонтные ЛКМ эконом-класса для олд-марок — утилизационных программ в перспективе больше не предвидится.

Конкурентный уровень на российском рынке ЛКМ довольно высок, растёт количество брендов на рынке, но ключевые участники и бренды на рынке остаются неизменными уже много лет. В предпочтительном положении на рынке находятся крупные компании, которые могут предложить большой ассортимент продукции в разных ценовых сегментах.

Одна из ключевых тенденций рынка — комплексные системы кузовного ремонта, куда входят основные виды ЛКМ. Комплексы разрабатываются всеми участниками рынка, и востребованы, так как позволяют экономить при ремонте и которые можно использовать как для ремонта современных автомобилей, так и олд-мобилей, в разных видах ремонтных работ.

Вероятно, единственный значимый российский участник рынка автомобильных ЛКМ компания «Русские краски» с брендом Vika. Система Vika пригодна для почти всех российских автомобилей. Ещё один авторемонтный бренд «Русских красок» — GUNTEX выпускаемая под наблюдением компании ASTA (Германия).

В 2012 году общий объём продаж компании составил 4628 млн рублей, что на 9% больше показате-

ля предыдущего года, при этом товарный выпуск снизился на 3,6% (33430 тонн), рост продаж авторемонтных ЛКМ составил 2% по сравнению с показателями 2011 года.

Лакокрасочные материалы для окраски легкового, грузового и прочего автотранспорта производятся в рамках совместного предприятия «Дюпон — Русские краски» управляемого компанией Flash Bermuda Co. Ltd. (Бермудские острова).

Пока нет сведений о том, как повлияет на СП продажа DuPont (США) своего отделения автомобильных красок и покрытий в сентябре 2012 года. Отделение приобрела инвестиционная компания The Carlyle Group, сделка была завершена в феврале 2013 года, цена вопроса — 4,9 миллиарда долларов, компания была переименована в Axalta Coating Systems. Возможно, это событие было ключевым для рынка автомобильных ЛКМ в мире. Интересно, что причиной продажи стала убыточность лакокрасочного бизнеса для DuPont.

Другие бренды ЛКМ, наиболее часто используемые в России для кузовного ремонта иномарок: HB Body (Греция), 4CR (Германия), ZM (США), AutoPoint, AVE, CarFit (Германия), Carsystem (Германия), COLOMIX (Словения), Duxone, DynaCoat и множество других.

Что ждёт рынок автомобильных ЛКМ в ближайшей перспективе? Косвенно об этом можно судить по итогам авторынка. В 2012 году рост авторынка составил 11%, по сравнению с 2011 годом — и это серьёзно огорчило продавцов, привыкших к бурному росту продаж двух последних лет. Но за период января-апреля 2013 года рынок сократился по сравнению с аналогичным периодом 2012 года на 2%.

Связано это с тем, что наконец-то у дилеров иссяк кризисный отсроченный спрос на машины, «скидочных» автомобилей больше нет. И поскольку никаких оснований ждать резкого роста продаж нет, то вслед за авторынком начнут уходить в минус и смежные отрасли. Но зато прибавится работы у ремонтников. Для некоторых видов ЛКМ это хорошо. ■



ЕСТЬ СПОСОБЫ ПОЛУЧШЕ ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ!

... С ТОРМОЗНЫМИ КОЛОДКАМИ FERODO!

Некоторые люди идут на многое, чтобы защитить их автомобиль и себя в нем. Но очень немногие вещи могут дать тот уровень защиты и контроль что и тормозные решения от Ferodo. С Ferodo тормозной путь становится короче и соответствует мощности торможения и очень низким шумам. С Ferodo, все под Вашим контролем.



FERODO

YOU'RE IN CONTROL

Торговая марка Ferodo является собственностью корпорации **FEDERAL MÖGUL**



Дальневосточный рынок авторемонта

Производство и продажа ЛКМ — это один из сегментов химической промышленности, который предлагает потенциальным участникам большие возможности. О развитии и тенденциях этого сектора рынка на Дальнем Востоке нашему изданию рассказал Павел Рожков руководитель автомобильного департамента ООО «Дальтех-МБ».

Расскажите о сегодняшнем дне вашей компании.

ООО «Дальтех» — крупный холдинг, дистрибьютор мировых брендов: KANSAI PAINT, ANEST IWATA, 3M, NOVOL, TROMMELBERG, RUPES. Компания получила эксклюзивное право на поставку финских красок «ТЕКНОС», занимающих гран-при и золотые медали вот уже на протяжении нескольких лет на выставке «Интерлакокраска» в Москве. В ассортименте компании также представлены французские декоративные краски и покрытия «Сенидеко», итальянские покрытия «Фракталис», шведская стеклоткань «Витрулан». Российские материалы — это бренды «Симфония», «Финнколор», «Эко-Колор».

Поскольку наша компания расположена в восточной части страны, мы рассматриваем рынок ЛКМ материалов России и анализируем показатели и тенденции в данном бизнес сегменте с точки зрения интеграции нашей Дальневосточной компании в условия реализации автоматериалов по всей России. Мы не претендуем на объективность и не призываем следовать нашим убеждениям и взглядам. Видение рынка, представленное ниже, основано на нашем опыте и знаниях, полученных за 11 лет работы в сфере продаж автоматериалов. Обращаем ваше внимание, что географическое положение нашей компании оказывает большое влияние на конечные аналитические показатели.

Как вы оцениваете современное состояние на рынке ЛКМ и расходных материалов в России?

Необходимо отметить, что рынок ЛКМ восстановился после кризиса, однако структура рынка сильно изменилась, в частности, лидирующие ранее компании, предлагающие микс-системы премиум сегмента, стали уступать компаниям, реализующим



бюджетные микс-системы. Причины данного явления, прежде всего, кроются в структуре рынка услуг автосервиса России. По мнению некоторых экспертов, чье мнение мы разделяем, автосервисы класса С (гаражный сегмент) в России все еще силен и занимает большую долю рынка услуг по ремонту автомобилей. С другой стороны желание автовладельцев сэкономить на авторемонте также повлияло на рынок, спровоцировав явление вытеснения дорогих автоматериалов высокого качества более дешевыми автотоварами.

Каковы темпы роста и конкурентная среда?

Ни для кого не секрет, что динамика рынка автомобильных ЛКМ и расходных материалов напрямую зависит от темпа продаж новых автомобилей. Аналитические показатели авторынka России за последние три-четыре года говорят о большом подъеме и приросте продаж, а значит, мы с оптимизмом смотрим вперед. На Дальневосточном рынке наша компания является одной из лидирующих, благодаря некоторым факторам: близость к японским поставщикам

товаров; парк автомобилей Дальнем Востоке состоящий практически на 100% из японских моделей; удобная логистика. Однако при построении сети в западной части РФ мы сталкиваемся с жесткой конкуренцией среди лидирующих компаний. Встречаясь с таким сопротивлением, мы вынуждены встраиваться в «систему» и принимать правила игры западного рынка ЛКМ, то есть для этого выстраивать более гибкие ценовые условия и формировать иную маркетинговую поддержку. Тем не менее, наш плюс — японское качество материалов и живой интерес со стороны потребителей к данному качеству, которое позволяет нам иметь преимущество по сравнению с европейскими системами ЛКМ.

Какие явления оказывают влияние на позиции игроков на рынке, структуру рынка?

Дальневосточный рынок авторемонта всегда зависел от объема завезенных праворульных автомобилей. В докризисные времена количество ввозимых машин через Дальневосточные таможни достигало 500 тыс. единиц в год. В те времена авторемонтом занимался любой, кто умел держать в руках краскопульт. Однако после введения градоначальников пошлин и существенного роста курса йены по отношению к рублю количество ввозимых автомобилей упало более чем в 10 раз. Эти факторы существенно сказались на рынке автосервиса Дальнего Востока и оставили без работы многие предприятия. В настоящее время данный рынок держит вектор на восстановление: появляются дилерские автоцентры, открываются автомобильные заводы, и вслед за автомобильным рынком меняется и рынок автомобильных услуг, однако ему еще очень далеко до прошлых «рекордов».



Срок службы до 10 лет



Высокие пусковые токи



В 15 раз большая вибростойкость



Широкий рабочий диапазон температур: от -55°C - 80°C



Установка в любом положении, даже вверх дном



Время заряда за 40 минут на 95% от общей мощности

R-drive eXtremal бьёт рекорды

Предлагаем вашему вниманию новые спиральные мотобатареи R-Drive eXtremal. Работа с этими батареями несёт следующие преимущества:

Востребованный ассортимент

Благодаря широкой совместимости, батареи заинтересуют владельцев мотоциклов, скутеров, квадроциклов, снегоходов, газонокосилок и прочей мототехники. Это позволит задействовать минимум оборотных средств и при этом охватить более широкий спектр применения батарей.

Безопасная транспортировка

Благодаря конструкции AGM Spiral (электролит абсорбирован в сепараторе), батареи можно транспортировать всеми видами транспорта, включая авиаперевозку. Это позволит не переплачивать за класс опасности и осуществлять продажи через интернет-магазины.

Обоснованная цена

Цена батареи доступна широкому слою конечных потребителей (она ниже цены известных аккумуляторных брендов, сделанных по технологиям, уступающим R-Drive eXtremal).

Длительный срок хранения

Увеличенный срок хранения без подзарядки. Даже спустя 2 года хранения батарея способна завести двигатель. Это позволит сократить расходы на подзарядку.

**Приглашаем к сотрудничеству компании РФ и стран СНГ
Тел. +7 (3952) 48-58-68**



www.r-drive.pro

«Потребитель испытывает недостаток в знаниях»



Павел Волков
генеральный директор
ООО «Дюрсол-Фабрик»

На мой взгляд, с прошлого года кардинального изменения на рынке не произошло и рынок все еще развивающийся. До сих пор потребитель испытывает недостаток в знаниях, однако количество обучающих семинаров и мастер-классов

постепенно увеличивается.

Scientia est potentia — «Знание — сила». Те производители, которые уделяют должное внимание информированию потребителя о своих продуктах и их применении, будут укреплять свои позиции.

В этом году мы максимально уделяем внимание и делаем ставку на прямые продажи крупным оптовикам.

«Бренды «с историей» продолжают удерживать свои позиции»



Оксана Дмитриева
Начальник отдела
маркетинга и рекламы
ООО «РЕФИНИШ АВТОЛАК»
официального дистрибьютора
брендов PPG, MOBILHEL,
COLOMIX, RADEX, STAR

В настоящее время российский рынок ЛКМ и расходных материалов для авторемонта характеризуется появлением большого количества конкурентов.

Новые бренды появляются чуть ли не каждый месяц. В основном наибольшая конкуренция наблюдается в экономном сегменте.

Частота появления и исчезновения брендов не позволяет маляру зачастую составить полное мнение о новом бренде. Учитывая то, что каждый бренд имеет свои особенности применения, иногда очень трудно пере-

ключиться с одной технологии применения на другую и соответственно добиться качественного результата.

Несмотря на это явление, бренды «с историей», которые уже давно присутствуют на рынке, продолжают удерживать свои позиции и число их приверженцев не уменьшается. Причины этого — стабильное качество, инновационные разработки, техническая поддержка от поставщика.

Конечный клиент на рынке авторемонтных материалов — маляр — достоин индивидуального подхода. Мы стремимся максимально обеспечить наших потребителей качественной и актуальной информацией о технологии применения материалов, их особенностях и свойствах. Для этой цели у нас есть специализированный Учебный центр, на базе которого, мы организуем бесплатное обучение для наших существующих и потенциальных клиентов по интересующей теме в области технологии окраски и колористики.

Также наши технические специалисты организуют выездные региональные тренинги в любой точке России. Помимо этого в компании «РЕФИНИШ АВТОЛАК» действует телефон горячей линии, позволяющий любому клиенту получить достоверную информацию по любому интересующему вопросу. На форуме нашего корпоративного сайта можно получить ответ на вопрос в любое время. Все эти мероприятия нацелены на то, чтобы каждый потребитель нашей продукции имел возможность всегда и везде получить квалифицированную техническую поддержку.

«Конкуренция большая и надо постоянно доказывать, что наша продукция не хуже»



Марат Герасимов
технолог компании
«Русавтолак»
Холдинг ОБК Групп

На рынке РФ по-прежнему действуют свои законы и здесь главный вопрос цены и налаживания взаимоотношений с ответственным лицом на кузовной станции. В премиум сегменте складывается ситуация, когда

для работы с сервисами официальных дилеров бренд системы цветоподбора должен иметь допуск. Но для основных премиум брендов — такой доступ не является

проблемой. Естественно не все ОД работают с премиум сегментом, для экономичных иномарок возможны варианты среднего сегмента, опять же при наличии допуска.

Кроме этого существует еще и сегмент неофициальных СТОА, с которыми очень плотно связаны страховые компании, которые в свою очередь готовы работать только с эконом сегментом.

Конкуренция большая и надо постоянно доказывать, что наша продукция не хуже конкурентов и неизменно высокого качества. Немаловажную роль играет экономичный расход. Зачастую — это самое весомое конкурентное преимущество.

Основное — цена (из опросов региональных потребителей), а затем качество. И качество не должно уступать передовикам рынка. Простота в нанесении и обработке, время сушки и т.д. Всё должно быть на высоком уровне.

Для продвижения брендов компании «Русавтолак», таких как системы професииоонального подбора эмалей DeBeer (Голландия), материалов для кузовного ремонта Chamaeleon (Германия) и абразивных материалов Indasa (Португалия) мы используем marketing mix.

Кроме этого у нас уже более 10 лет функционирует «Учебно-технический центр», на базе которого проводятся тренинги в Москве, а так же выездные тренинги по всей РФ. Наши высококвалифицированные специалисты не только готовят отличных профессионалов по колористике и кузовному ремонту, но и оказывают круглосуточную техническую поддержку наших клиентов.

«Архаичный базар ремонтных лакокрасочных и расходных материалов плавно принимает очертания современно гипермаркета»



Николай Бычков
Зам.директора компании
«Бизнес Кар Рефиниш»
эксклюзивный импортер
материалов для кузовного
авторемонта «NIPPON PAINT
Co» (Япония)

Если говорить образно, то рынок ЛКМ — это своего рода базар, со своими правилами, традициями, многообразием дорогого или дешевого товара,

архитектурно- оформленного в той или иной стилистике, во многом зависящей от региона и экономической ситуации в нем. Отрадно, что архаичный базар ремонтных лакокрасочных и расходных материалов плавно принимает очертания современно гипермаркета. В целом команда игроков сложилась. В российской сборной представлены практически все игроки выступающие за Европу, Америку, Азию. Из относительно новых легионеров следует отметить гиганта Sherwin-Williams с биндерной системой цветоподбора АТХ. Ну, и конечно же, китайские производители не оставляют попыток завоевать симпатии российских маляров, предлагая недорогие системы ЛКМ для кузовного авторемонта.

В высшем дивизионе, химические концерны по-прежнему избавляются от непрофильных активов. Так химический концерн DuPont Co. продал свой бизнес по производству автомобильных красок и покрытий частной компании Carlyle Group LP. Сумма сделки составила 4,9 млрд долларов. DuPont принял решение избавиться от предприятия с тем, чтобы сфокусироваться на инновационных материалах и биотехнологиях для автосферы. В целом, несмотря на некоторое затишье, темпы роста производства автомобильных лакокрасочных материалов, хоть и медленно, но растут. Объём рынка автомобильных ЛКМ постепенно увеличивается. Сокращение или увеличение того или иного сегмента рынка происходит за счёт изменения спроса на отдельные виды материалов, а также за счёт выхода новых игроков на рынок.

Если обобщить, то главные факторы влияния — это, прежде всего, экономическая ситуация в стране, темпы роста производства. Законы рынка одинаковы для всех игроков, в том числе и для игроков автобизнеса — продавцов и потребителей. В условиях нестабильного покупательского спроса, весьма вероятна тенденция закрытия некоторых предприятий, продавцов ЛКМ, не сумевших организовать свой бизнес, сделав его более гибким и ориентированным на конечного потребителя.

Методология продвижения продуктов на рынке давно изучена и успешно применяется на практике. Прежде всего, это участие в профильных выставках, размещение тематических статей в специализированных изданиях, проведение различных акций и т.д. В конце прошлого года наша компания открыла «Учебный центр кузовного ремонта Nippon Paint», куда мы приглашаем потенциальных клиентов и действующих партнеров с тем, чтобы продемонстрировать возможности нашей лакокрасочной системы, показать новые продукты и современные технологии авторемонтной, восстановительной окраски. Наши специалисты регулярно выезжают во все регионы РФ, где проводят презентации и семинары в реальных условиях действующего автосервиса.

Амортизаторы «PLAZA»: сделай свою иномарку оригинальной!

Санкт-Петербургский амортизаторный завод «Плаза» имеет уникальный опыт и отличные производственные возможности для выпуска амортизаторов на широкую линейку автомобилей иностранных брендов.

Не секрет, что рынок иномарок в России регулярно растет. «СПАЗ «Плаза» идет в ногу с рынком, поэтому каждый автовладелец может без труда выбрать и приобрести амортизатор «PLAZA» на любую марку не только отечественных, но и иностранных автомобилей. Каждая линейка наших амортизаторов адаптирована под определенный стиль вождения, который предпочитает тот или иной потребитель.

Высочайшее качество, новейшие технологии и более демократичные, по сравнению с иностранными аналогами цены — преимущества продукции, которые позволяют заводу «Плаза» уже более 20 лет занимать одну из лидирующих позиций на рынке амортизаторов и конкурировать с крупнейшими мировыми брендами.

Конструкция амортизаторов для иномарок разработана индивидуально, с учетом особенностей каждой конкретной марки и модели, но при этом, все они обладают рядом преимуществ, характерных только для однотрубных моделей. В таких амортизаторах газ под давлением до 20 бар препятствует вспениванию рабочей жидкости, что полностью исключает эффект кавитации и приводит к более надежной работе подвески на любом типе покрытия. Также однотрубный амортизатор, за счет конструкции, обладает более высокой теплоотдачей корпуса, что увеличивает срок его эксплуатации и стабильность основных характеристик. Кроме того, амортизаторы для иномарок от завода «Плаза» лучше адаптированы для сурового российского климата, чем их западные аналоги. Так, например, все резиновые элементы амортизато-



Ралли-спринт «Лужский рубеж-2012». Спортивный автомобиль оснащен амортизаторами «PLAZA»

ра морозостойки и выполняют свою функцию в более широком диапазоне температур. В качестве рабочей жидкости используется специальное масло «Statoil» (Швеция) с улучшенными вязкостно-температурными свойствами. Все это позволило добиться отличной функциональности с первых метров движения автомобиля в любое время года.

Амортизаторы для иномарок выпускаются в традиционных для «СПАЗ «Плаза» линейках: «Стандарт», «X-Drive», «Extreme», «Sport» и «Profi». Каждая из них уже обрела своих многочисленных поклонников, благодаря своим индивидуальным качествам. Отдельно можно выделить специальную серию амортизаторов для внедорожников — «TROPHY», которые изначально обладают профессиональными настройками по усилиям, позволяющими автомобилю выдерживать экстремальные нагрузки.

Какую бы модель вы не выбрали, «PLAZA» гарантирует удовольствие и безопасность при вождении автомо-

биля. Ведь мы сделали все возможное, чтобы гордиться нашей продукцией:

- амортизаторы разработаны специально для эксплуатации на российских дорогах и в сложных климатических условиях;
- уникальная однотрубная конструкция амортизаторов «PLAZA» повышает курсовую устойчивость автомобиля и сокращает тормозной путь при резком торможении;
- качество оригинальных патентованных деталей, заводская сборка и лояльная гарантийная политика компании — залог того, что изделия завода «Плаза» будут долго и надёжно служить своим владельцам!

PLAZA

ООО «СПАЗ «ПЛАЗА»
Тел: (812) 234-64-79
Факс: (812) 346-18-65
E-mail: sale@plaza.spb.ru
www.plaza.spb.ru

Хочу только оригинальные!

- карданные валы с ШРУС
- промежуточные валы
- ШРУС



ОАО «Саратовский завод «Серп и Молот»
410056, Саратов, ул. Астраханская, 88

www.sarsim.ru
e-mail: info@sarsim.ru
Тел.: 8 (8452) 500 668

Фильтры FORTESCH — оптимальное решение для любого автомобиля

Впервые продукция FORTESCH была представлена на российском рынке в 2010 году. Сейчас фильтры и тормозные колодки FORTESCH хорошо знакомы российским автолюбителям и занимают лидирующие позиции на рынке благодаря гарантированному высокому качеству всей производимой продукции и доступным ценам.

Компания Fortech Industries Inc. была основана в 2000г. в Южной Корее на базе одного из крупнейших заводов по производству автомобильных фильтров.

В настоящее время Fortech Industries Inc. является производителем и поставщиком широкого ассортимента автомобильных фильтров и тормозных колодок под торговой маркой FORTESCH как на внутренний рынок, так и на рынки Европы, Южной Америки и Юго-Восточной Азии.

За время работы компания существенно расширила свой ассортимент с учетом потребностей российского рынка, уделив особое внимание автомобилям российского производства ВАЗ и ГАЗ, а также коммерческому транспорту КАМАЗ, HYUNDAI, IVECO, HINO и др.

Fortech Industries Inc. производит продукцию для автомобилей Hyundai, KIA, Daewoo, Toyota, Nissan, Mitsubishi, Mazda, Subaru, Chevrolet, FORD, Renault, OPEL, Fiat, Peugeot и др. В 2012 году компания представила новую линейку фильтров для автомобилей класса премиум Audi, BMW, Mercedes Benz, а также Volkswagen.

Завод имеет международный сертификат качества ISO/TS 16949.

На данный момент постоянный ассортимент автомобильных фильтров FORTESCH включает в себя более 700 наименований воздушных, салонных, масляных и топливных фильтров. Также представлены фильтры бензонасоса для автомобилей Daewoo, Chevrolet и Ford.

При производстве фильтров FORTESCH используются материалы и комплектующие высокого качества



от мировых лидеров, а также современное оборудование, что позволяет соответствовать высоким стандартам ведущих производителей фильтров. Характеристики фильтров FORTESCH полностью отвечают требованиям заводов-производителей автомобилей.

При производстве **воздушных фильтров FORTESCH** используется фильтровальная бумага ANHSTROM (Италия), обладающая превосходными характеристиками по фильтрации поступающего в двигатель воздуха, что особенно важно для сохранения мощности двигателя и его ресурса. Благодаря высокому качеству фильтровальных материалов, воздушные фильтры FORTESCH обеспечивают минимальное сопротивление воздушному потоку при неизменно высоком качестве фильтрации в течение всего периода эксплуатации.

Салонные фильтры FORTESCH сохраняют воздух в салоне автомобиля чистым, не пропуская внутрь вредные вещества, газы и пыль.

Особое внимание уделяется угольным салонным фильтрам, содержащим активированный уголь и, как следствие, обладающим повышенной абсорбцией поступающих извне

вредных веществ. Это особенно актуально при эксплуатации автомобиля в условиях мегаполиса.

Надежная конструкция и высококачественные фильтрующие материалы **топливных фильтров FORTESCH** позволяют обеспечить высокую степень очистки как дизельного топлива, так и бензина от посторонних частиц и осадка парафина.

Масляные фильтры FORTESCH обеспечивают высокую степень очистки моторного масла от загрязнений при низком сопротивлении масляному потоку, что особенно важно при эксплуатации в зимний период, когда моторное масло имеет повышенную вязкость.

Все масляные фильтры FORTESCH оснащены перепускным клапаном, что обеспечивает постоянное снабжение двигателя маслом, и антидренажным клапаном, что предотвращает вытекание масла из фильтра.

Компания Fortech Industries Inc. постоянно ведет исследования в области повышения качества производимой продукции, внедряет инновационные разработки, а также активно расширяет свой ассортимент в соответствии с актуальными потребностями рынка.

CHEMPIOIL

Акция!

Моторные масла CHEMPIOIL НОВОЕ ИМЯ, ИЗВЕСТНОЕ КАЧЕСТВО.



Новая линейка моторных, трансмиссионных и гидравлических масел CHEMPIOIL от SCT Lubricants.

На сегодняшний день компания SCT Lubricants является крупнейшим производителем и поставщиком смазочных материалов, смазочно-охлаждающих жидкостей, масел, растворителей и смазок для промышленных и коммерческих клиентов в Восточной Европе.

Моторные масла CHEMPIOIL это высококачественные синтетические, полусинтетические и минеральные масла, разработанные с использованием уникальных технологий снижения износа двигателя. Гарантируют исключительную чистоту деталей двигателя, обеспечивая оптимальную вязкость в широком диапазоне температур и надежную работу двигателя, как в обычных условиях, так и в условиях высоких нагрузок и скоростей.

Масло CHEMPIOIL прошло тестирование и получило подтверждение от Daimler Benz, BMW, Volkswagen, VOLVO и соответствует спецификациям крупнейших мировых автопроизводителей.



масляный фильтр Fortech в подарок!*

* При покупке любого моторного масла CHEMPIOIL в канистрах 4L и 5L



Официальным дистрибьютером на территории Российской Федерации является компания «ООО Альянс Ойл»

+7 (495) 722-77-78

www.chempioil.ru

Тормозные колодки: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Тормоза — это не то, на чем экономят. Тем более, нужно учесть, что колодки в среднем меняются всего раз в два года. Сегодня при огромном ассортименте и доступности автозапчастей основным требованием потребителя становится качество.

Тормозные колодки компании «МарКон» перед тем, как попасть к покупателю, проходят многочисленные тестирования, начиная с лабораторных стендов и машин трения и заканчивая дорожными и эксплуатационными испытаниями на различных автомобилях.

Каждая партия выпускаемой продукции подвергается приемосдаточным испытаниям в лаборатории качества на соответствие техническим условиям (проверка геометрических размеров, износо-фрикционных и физико-механических свойств).

Периодически тормозные колодки проходят испытания в различных организациях на инерционных стендах в натурных узлах автомобилей и на автомобилях. Тормозные колодки постоянно проходят проверку и в реальных условиях эксплуатации.

Технология

Тормозная колодка состоит из двух частей — каркаса и фрикционной накладки. Технология изготовления проста и сложна одновременно. Сначала изготавливается смесь для выпекания фрикционной накладки. У каждого производителя своя рецептура, и от оптимального подбора компонентов во многом зависят свойства конечного продукта. В состав смеси входят до двух десятков составляющих, поэтому после тщательного перемешивания смесь должна выстояться около суток для того, чтобы произошли необходимые химические реакции между компонентами. Затем смесь засыпается в прессформу

и производится её напрессовывание на каркас с нанесенным слоем клея. Затем полуфабрикаты помещаются в печь для окончательного спекания. Следующими этапами является шлифовка рабочей поверхности и выходной контроль.

Неотъемлемой частью действующей на предприятии системы качества являются разработки новых рецептур фрикционной смеси, позволяющие влиять на такие важные показатели качества, как износостойкость и безопасность, в том числе и экологическая. Первый патент на производство базовой смеси «МарКон» получил еще в 1995 году. В то время была создана и внедрена первая собственная безасбестовая смесь.

В настоящее время фрикционные смеси изготавливаются из сырья импортного производства многих зарубежных поставщиков, с минимальным содержанием стальной шерсти. Таким образом, происходит минимальный контакт «металл–металл» между колодками и тормозным диском, что снижает износ диска и не допускает «залипания» поверхностей.

Основные достоинства колодок производства ЗАО «МарКон»:

- **Высокая эффективность и комфортность торможения** обеспечиваются за счет многослойной композиции фрикционного материала, которая позволяет увеличить прочность соединения накладки с каркасом и предотвратить закипание тормозной жидкости.

- **Бережное отношение к тормозному диску** обеспечивается высокой пластичностью фрикционного материала. Гарантирован малый износ тормозного диска.

- **Отсутствие скрипа и увеличение ходимости в 2 раза**, благодаря уменьшению металлов в составе фрикционного материала.

- **Короткий тормозной путь** благодаря стабильному коэффициенту трения во всем диапазоне рабочих температур, давлений и скоростей.

- **Мгновенная приработка колодки к диску** достигается за счет операции термоудара рабочей поверхности.

- **Мягкое бесшумное торможение** благодаря нанесению специального шумопоглощающего покрытия.

- **Устойчивость к коррозии** гарантируется специально разработанной порошковой краской, защищающей колодку от внешних воздействий.

Компания «МарКон» не только ежегодно расширяет ассортимент колодок, но и совершенствует качество фрикционных смесей, внедряет новые технологии производства и постоянно находится в поисках лучших материалов для того, чтобы наши покупатели чувствовали себя комфортно и безопасно на дорогах.

150002, Ярославль,
Зеленцовская, 17
Тел. (4852) 59-97-55/56/57
Отдел продаж: 45-16-44
www.markon.ru
info@markon.ru



Компания «Delfin Industry» - российский производитель смазочных материалов, специальных жидкостей и автомобильных фильтров под торговой маркой LUXE, входящий в состав международной торгово-промышленной ассоциации Delfin Group. Сегодня под торговой маркой LUXE производится более 100 наименований моторных, трансмиссионных, гидравлических и специальных масел, охлаждающих и тормозных жидкостей, смазок и автохимии.

Продукция с торговой маркой LUXE изготавливается на самом современном оборудовании с использованием современных технологий и в тесном сотрудничестве с мировыми производителями присадок и специальных компонентов. Гарантией высокого качества производимой продукции является система контроля качества на всех этапах производства - от контроля входного сырья до готового продукта при фасовке.

Благодаря разветвленной сети дистрибьюторов продукция LUXE доступна для потребителей в 23 странах мира. Delfin Industry постоянно наращивает ассортимент выпускаемых смазочных материалов и технических жидкостей, следуя мировым тенденциям, новинкам и разработкам. Высокое качество, широкий ассортимент и оптимальное соотношение цены и качества продукции являются основными характеристиками торговой марки LUXE.



ДИСКОВЫЕ
ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

Надежность. Доступность. Гарантия качества.

150002, Ярославль, ул. Зеленцовская, 17
Отдел продаж: +7 (4852) 45-16-44

Официальный эксклюзивный продавец на территории России и в странах СНГ

ООО «Делфин Дистрибушн»

Тел.: +7 (495) 993-46-56 | Факс: +7 (495) 993-46-60

www.luxe-oil.ru

Новости рынка автомобильных масел

Рынок автомобильных масел в России увеличивается соизмеримо стремительному росту автомобильного парка. В последние годы автомобилисты реже прибегают к услугам официальных дилеров, отдавая предпочтение самостоятельному выбору смазочных материалов. Попробуем разобраться — по каким критериям происходит выбор масла и что предлагают потребителю на рынке.

Сегодня машина не роскошь, а средство передвижения. Ежегодно в нашей стране парк автомобилей увеличивается на один миллион. Согласно последним данным к 2014 году парк транспортных средств в России приблизиться к отметке 48 млн машин, из них 40 млн будет приходиться на легковые автомобили. Стоит отметить, что в 2007 году парк легковых машин в России составлял менее 30 млн. Однако за пять лет он возрос до 36 миллионов машин. Следовательно, и рынок автомасел растёт так же стремительно. Согласно последним данным, российский рынок масел является третьим по объемам рынком смазочных материалов после США и Китая.

В России при выборе автокомпонентов наблюдается тенденция ухода от официального обслуживания в пользу самостоятельного выбора и делегирования полномочий независимым автосервисам. Количество автомобилистов, обслуживающихся у официального дилера значительно снижается. Так, посещают официальные представительства только 8% автомобилей, вышедших с гарантии и 53% автомобилей на гарантии. Следует отметить, что доля последних составляет не более 30 % от общего объема автопарка. Срок обслуживания автомобилей у официального дилера также снижается, в 2010 году он составлял 2 года 9 месяцев, а к 2012 году уменьшился на 4 месяца. Такое положение, говорит о том, что потребитель способен самостоятельно выбрать подходящую жидкость, руководствуясь советом продавца и не переплачивая официальному дилеру.

Выбор масла для любого автомобиля — это важный шаг. Ведь от

него зависит «здоровье» любимой машины. Купить качественное масло, значит обеспечить более длительную жизнь своему «железному коню». Сегодня автовладельцы предъявляют к моторным маслам более полусотни требований. Правда, многие из них продиктованы соображениями экологического характера и являются несущественными для долговечности двигателя. Тем не менее, существует ряд основных критериев выбора, не соответствие которым лишает масла возможности хорошо продаваться.

Рассмотрим основные требования, предъявляемые к моторным маслам.

Во-первых, масло должно обладать высокими смазывающими свойствами и тем самым обеспечивать максимальное снижение трения и уменьшение износа. Во-вторых, в масле должны содержаться специальные присадки, обволакивающие различные нерастворимые загрязнения и позволяющие очищать двигатель от продуктов износа и нагара. В третьих, оно должно защищать двигатель от коррозии и нейтрализовать кислоту, образующуюся при сгорании топлива. И, конечно, предохранять двигатель от перегрева, возникающего в результате высоких термических нагрузок. Самое главное, моторное масло обязано сохранять свои эксплуатационные свойства, несмотря ни на какие экстремальные условия и нагрузки, совмещаться с материалами уплотнений и экономно использоваться на угаре.

Подобрать продукт сегодня можно практически к любой машине. Но как не запутаться в этом разнообразии? На этот, казалось бы, сложный вопрос, есть достаточно простой ответ — широкая линейка масел одной торговой марки, производители которой позаботились

о решении всевозможных задач, а также стоимость и качество масла.

Группа компаний «Vitex» зимой прошлого года вывела на рынок новую линейку масел под собственной торговой маркой. Ассортимент включает в себя 16 наименований масел, предназначенных для удовлетворения различных потребностей. Линейка представлена гидравлическими, трансмиссионными, индустриальными маслами, а также синтетическими, полусинтетическими и минеральными моторными маслами.

Остановимся подробнее на особенностях этих новинок.

Часть моторных масел «Vitex» выпускается в сотрудничестве с немецким концерном «MITAN». К таким маслам относятся: синтетическое моторное масло Vitex Ultra Pro 5W-40, полусинтетическое Vitex Balance 10W-40 и минеральные моторные масла Vitex 15W-40 (российская классификация М-6з/14ДМ), Vitex 15W-40 (М-6з/14Г) и Vitex 10W-30 (М-5з/12Г). В составе каждого имеется уникальный, специально разработанный немецкими инженерами, комплекс оригинальных присадок German Power Additives. Входящие в состав комплекса антиоксиданты и очищающие присадки, предотвращают образование низкотемпературного осадка, вследствие чего поршни и клапаны остаются чистыми. Моторные масла Vitex обладают высокой термоокислительной стабильностью и способностью нейтрализовать кислоты, образующиеся в процессе эксплуатации двигателя.

За столь небольшое время на рынке у масел появились свои любители. Секрет успеха, по мнению специалистов компании, кроется в совместном

российско-германском производстве: масла изготавливаются в Германии, а фасуются в России. Такое распределение делает продукт наиболее перспективным, поскольку это единственный способ обеспечить качество мирового стандарта и доступную цену, на 10-30% ниже цен импортных аналогов.

«Мои клиенты часто просят залить качественное, желательно, немецкое масло, но подешевле. Раньше объяснял, что невозможно, сейчас предлагаю Vitex. Клиенты довольны, нареканий по качеству нет», — говорит владелец автосервиса Евгений Балашов.

Наряду с моторными маслами под торговой маркой Vitex представлены жидкости специального назначения. Так, например, гидравлическое минеральное масло Vitex ВМГЗ применяется в качестве рабочей жидкости систем гидропривода и навесного оборудования строительных, дорожных, подъемно-транспортных, сельскохозяйственных и других машин, эксплуатируемых в разное время года. Промысловое минеральное маловяз-

кое масло Vitex МПА-2 предназначено для очистки масляных систем бензиновых и дизельных двигателей современных автомобилей. Оно изготавливается с добавлением специальных моющих диспергирующих, стабилизирующих и антикоррозионных присадок.

Индустриальные минеральные масла представлены двумя видами: Vitex И-20А и Vitex И-40А. Первое может использоваться, как рабочая жидкость в станочных гидравлических системах, для смазывания легконагруженных и средненагруженных зубчатых передач, направляющих качения и скольжения станков. Второе — универсальное высококачественное индустриальное минеральное Vitex И-40А используется в качестве рабочей жидкости в гидравлических системах более нагруженных и менее быстроходных механизмов.

Линейка трансмиссионных масел Vitex также представлена 2 наименованиями. Vitex ТАД-17 применяется для смазки механических коробок передач с синхронизатором, диффе-

ренциальных и рулевых механизмов, задних мостов и карданных соединений грузовых и легковых автомобилей. Vitex ТЭП-15В предназначено для применения в узлах трения агрегатов трансмиссий грузовых автомобилей, автобусов, тракторов, тепловозов, дорожно-строительных и других машин, а также в различных зубчатых редукторах червячных передач промышленного оборудования.

Масла торговой марки Vitex отвечают всем современным требованиям, имеют высокие качественные показатели, выпускаются в разных объемах, производятся с применением уникального комплекса адаптированных присадок. Большой ассортимент масел позволяет найти необходимый продукт для любых целей, а производство в Германии обещает удовлетворить их лучшим образом.

Быть может, масла Vitex и есть та самая долгожданная «золотая середина»: хорошее качество по доступной цене? ■

vitex.mobi





БЕЛЕБЕЕВСКИЙ ЗАВОД АВТОКОМПЛЕКТ

КАЧЕСТВЕННЫЕ ЗАПЧАСТИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

www.autobzak.ru

+7 (8482) 39-05-65

15 ЛЕТ

ВОСТРЕБОВАНЫ
АВТОВЛАДЕЛЬЦАМИ!

БЗЭК — ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК



БЗЭК сертифицирован
на соответствие международным
стандартам требований
к организациям, производящим
автокомпоненты

ООО «БЕЛЕБЕЕВСКИЙ ЗАВОД АВТОКОМПЛЕКТ» — производитель автокомпонентов для автомобилей отечественного и иностранного производства.

Главным достоинством продукции БЗЭК является ее неизменное качество. Продукция, поставляемая на вторичный рынок через развитую дистрибьюторскую сеть, производится на том же оборудовании и по той же тех-

нологии, что и продукция для сборочных конвейеров ВАЗ, ГАЗ, УАЗ. Запчасти БЗЭК востребованы у автовладельцев, потому что они знают, что приобретают конвейерную, а значит качественную деталь.

В 2013 году ассортимент БЗЭК значительно расширился за счет новых деталей для иномарок. Это шаровые опоры,

рулевые наконечники, стойки стабилизатора, шрусы, приводы, диски тормозные для автомобилей KIA, FORD, RENAULT, CHEVROLET, HYUNDAI, DAEWOO.

Продукцию БЗЭК для иномарок можно купить и в интернет-магазине Emex.ru.

КУПИТЬ ЛЕГКО, ПОТОМУ ЧТО НАЙТИ БЫСТРО!

Зайдите в раздел «Где купить» на нашем сайте и найдите адрес точки продаж в своем городе

ГДЕ КУПИТЬ

Москва, С-Петербург, Воронеж, Брянск, Тольятти, Набережные Челны, Саратов, Н.Новгород, Казань, Пермь, Уфа, Красноярск, Омск, Новосибирск, Барнаул, Новокузнецк, Челябинск, Екатеринбург, Ростов, Краснодар, Армавир, Ставрополь, Волгоград, Волжский.

Двигатели для Renault, Nissan и Lada

Текст: Василий Пражек

По условиям соглашения о режиме промсборки, 30% двигателей для иномарок, собираемых в России, должны быть произведены в России. В соответствии с этим условием АвтоВАЗ должен запустить проект выпуска двигателей по лицензии альянса Renault-Nissan в 2015 году. И это не первый обнародованный план двигательного производства АвтоВАЗа.

Разговоры о моторном производстве начались в 2008 году, так как АвтоВАЗ в Париже подписал с автопроизводителем Renault первое соглашение — о покупке лицензий на сборку автомобилей и — на выпуск двигателей. За обе лицензии Renault было выплачено 220 млн евро, причём за лицензию на двигатели — 120 млн евро. Управленцы АвтоВАЗа сообщили о том, что на российском предприятии планируется выпускать бензиновые двигатели Renault объемом 1,4 и 1,6 литра. Для этого в Тольятти планировалось построить производство мощностью 450 тыс. двигателей в год.

К тому времени двигатели для отечественных моделей собирали на АвтоВАЗе, ЗМЗ и УМЗ. Но объёмы производства были относительно невелики, к тому же двигатели были явно устаревшие. Двигатели объёмом менее 1,4 л, и от 1,7 до 2,3 не производились. Покупка лицензии Renault хотя и стоила немалых денег, но, в общем, была вполне прогрессивным шагом.

Вскоре программа по обновлению модельного ряда АвтоВАЗа и производству новых двигателей была

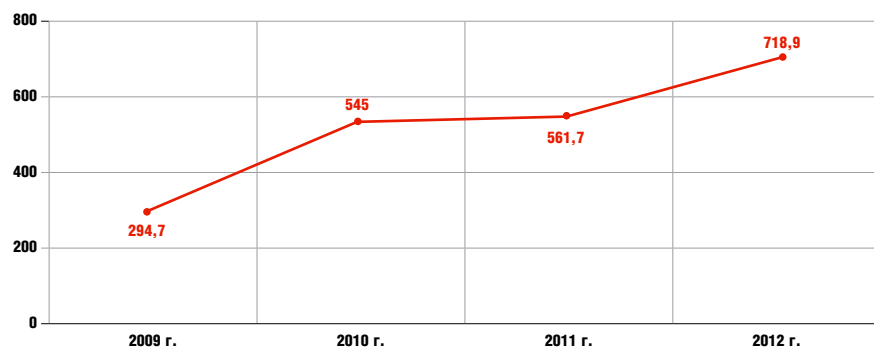
утверждена, хотя инвестирование было сокращено от первоначальной суммы на 20%. И вообще начался кризис.

К тому же, против лицензионных автомобилей Renault-Nissan выступил главный конструктор АвтоВАЗа, который утверждал, что «поэтапное преобразование предприятия в сборочное производство лицензионных автомобилей приведет к утрате собственной компетенции разработки автомобиля по полному циклу». О чём письменно уведомил В. В. Путина. Конструктор также был против остановки разработки нового

двигателя с рабочим объемом 1,8 л и даже не исключил, что оставит свой пост главного конструктора ВАЗа. Но не оставил, а наоборот, получил позднее пост вице-президента предприятия по техническому развитию.

В трудные времена были попытки создания двигателей на отечественных предприятиях. Например, появилась информация о том, что оснащать тольяттинские иномарки будут российскими моторами, опытная партия которых готовится на заводе «Полет» из города Чкаловска. И ещё АвтоВАЗ приступил к разработке и проектированию нового двигателя

Динамика производства автомобилей АвтоВАЗ, тыс. ед.



Компания BRISK - всегда надежный партнер

BRISK®



ООО «АГМ Ультра» является Генеральным Дилером аккумуляторов BRISK на территории России. Формируем Дистрибьюторский Клуб аккумуляторов BRISK. Индивидуальный подход.

АККУМУЛЯТОРЫ BRISK – ЭТО ФИЛОСОФИЯ НАДЕЖНОСТИ! ЗАВЕДЕТ – НЕ ПОДВЕДЕТ!

www.agm-ultra.ru / agm-ultra@yandex.ru / г. Москва, ул. Салтыковская, д.8 / тел. 8(495)926-85-12

Свечи зажигания BRISK, Чешская Республика для всех видов автомобилей

- это запуск двигателя в любых погодных условиях

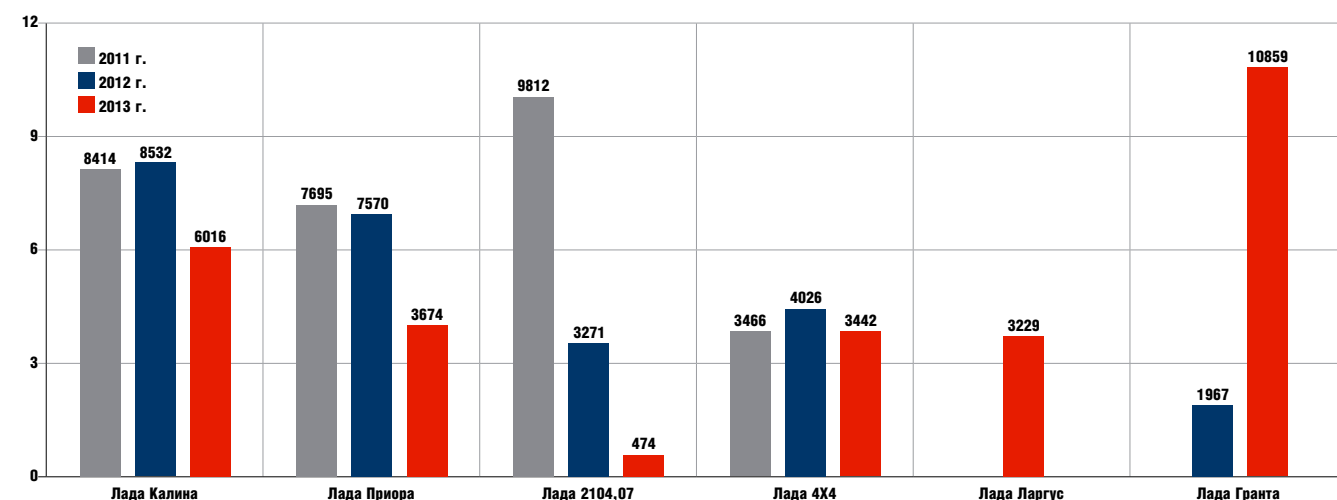
- это гарантия качества мирового производителя

- это цена, за которую всегда готовы купить

- это поразительные результаты повышения мощности вашего двигателя

www.brisk.ru / briskru@yandex.ru / г. Москва, ул. Красного Маяка, д.26 / тел. +7(495)685-94-76

Производство моделей Лада в январе 2011, 2012, 2013 гг., тыс. ед.



объемом 1,8 литра совместно с британской фирмой Ricardo (создатель двигателя для Bugatti Veyron).

Но тут государство помогло АвтоВАЗу пережить совсем уж тяжёлый период огромными денежными вливаниями и утилизационной программой, и АвтоВАЗ вышел из кризиса: «быстрее, чем Skoda и Dacia». Проект производства лицензионных двигателей возобновился, хотя и несколько в другом виде.

Бесплатные двигатели

В 2011 году АвтоВАЗ выпустил семь двигателей объёмом 1,4–1,7 л мощностью от 72–98 л.с. и нормами токсичности Евро-3 или Евро-4 — для отечественных автомобилей. При этом, несмотря на огромные производственные возможности, двигателей не хватало и для выпускаемых машин. Потому что возможности эти рассчитаны были на старые модели Lada.

Неожиданно, или вполне ожидаемо, АвтоВАЗ получил лицензию на производство нового перспективного семейства двигателей, разработанных Renault-Nissan, причём уже

«совершенно бесплатно» — в своих интервью топ-менеджеры это факт неустанно подчёркивали. Данные об объёмах производства разнились, но чаще всего называлась цифра 500 тысяч в год. Позднее остановились на 450 тысячах, но к 2017 году. А начало производства планировалось в 2014 году.

Формальной причиной для активизации планов строительства моторного предприятия послужило соглашение о промсборке по новым условиям, которое было подписано в марте 2011 года с альянсом Renault-Nissan в консорциуме с АвтоВАЗом.

По новому, вновь утверждённому плану, в Тольятти следовало локализовать производство бензиновых двигателей объёмом 1,6 л, которым оснащались Renault Logan и Sandero, и наладить производство двигателей Nissan, о которых сообщалось только, что они «новые» и что они будут устанавливаться даже иномарки петербургского автокластера.

Но те, кто помнил о первоначальных докризисных планах, интересовались: а где же ранее описанные двигатели Renault? Поступило разъяснение, что АвтоВАЗ будет локализовывать французские двигатели для Lada Largus, а двигатель Nissan H4 предназначен для будущих моделей бренда Lada и для планируемых к производству моделей Nissan. Двигатель Renault уже был не тем, за который заплатили когда-то 120 млн евро, а другим. Покупка в 2008 году

лицензии на производство двигателя Renault была названа опрочеткой для АвтоВАЗа. То есть, заплатили некогда за устаревший агрегат и получили новый бесплатно.

Финиш

В 2012 году на АвтоВАЗе начался монтаж оборудования, предназначенного для сборки французских двигателей K4. Планировалось, что мощность новой линии составит 300 000 двигателей в год. Двигатель предназначался для Lada Largus и для Renault, собираемых на «Автофрамосе». В январе 2013 года завод двигателей должен был выйти на полную мощность.

В конце 2012 года был подтверждён объём инвестиций в развитие АвтоВАЗа до 2020 года: 183,5 миллиарда рублей. Позднее, была уточнена сумма инвестиций в производство только двигателей — 378 млн евро. Структура инвестирования не известна, но ранее, в 2011 году, топ-менеджмент видел эту структуру так: 13,5 миллиарда рублей приходится на альянс Renault-Nissan, 50 миллиардов рублей будут заняты в банках — АвтоВАЗ располагает открытыми кредитными линиями Сбербанк и ВТБ.

Объём производства 1,6-литровых бензиновых двигателей 90–120 л.с. и 115 л.с. начнётся в Тольятти в 2015 году, объём производства — 500 тыс. штук в год. Двигателями будут оснащаться российские автомобили Renault, Nissan и Lada. 

В конце 2012 года был подтверждён объём инвестиций в развитие АвтоВАЗа до 2020 года: 183,5 миллиарда рублей.

Меньше усилий — больше экономии: установки для обслуживания систем кондиционирования воздуха Bosch ACS 751 и ACS 651



Эффективное обслуживание систем кондиционирования.
Установки ACS 751 и ACS 651 для обслуживания автомобильных систем кондиционирования воздуха позволяют вам достичь превосходных результатов

- Выгодно: быстрое и надежное обслуживание благодаря ультрасовременной технологии и легкости в использовании.
- Перспективно: совместимость с гибридным и электрическими автомобилями.
- Полностью автоматическое функционирование: вмешательство оператора требуется лишь в момент запуска и по окончании работы установки.*

* При активации автоматического режима.

 **BOSCH**
Разработано для жизни

www.diagnostic.bosch.ru

Лидо Энтони Якокка:

Текст: Александр Грачев

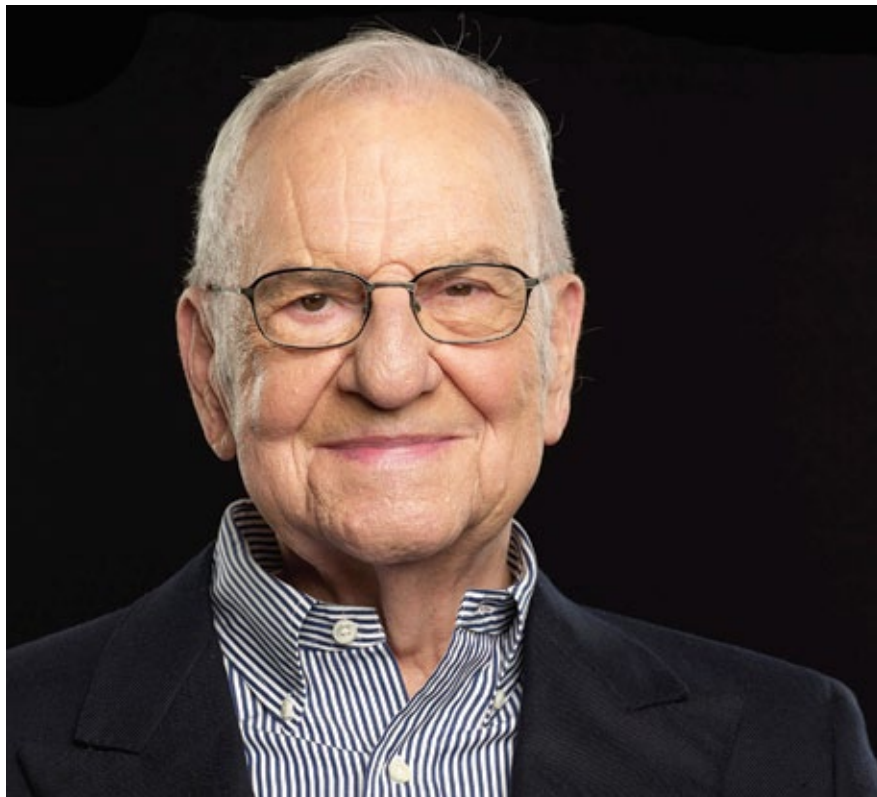
«Все управление, в конечном счете, сводится к стимулированию активности других людей»

Как его только не называли за его многолетнюю карьеру, как ему только не мешали в осуществлении своих гениальных планов. Представляем вниманию наших читателей бизнес-биографию короля «Форда», создателя «Мустанга» и гуру управления по совместительству Ли Якокка.

Ли(Лидо) Энтони Якокка родился в семье выходцев из Италии 15 октября 1924 года в США, в городке Аллентаун, штат Пенсильвания. Отец Ли иммигрировал в Америку в возрасте 12 лет — нищим и испуганным мальчиком, но целеустремленным, настойчивым, с сильной верой в то, что в этой стране достигнет желаемых результатов. До начала великой депрессии семья жила в хороших материальных условиях. Никола Якокка много работал и имел свой собственный бизнес, который процветал. Он владел закуской, несколькими кинотеатрами, фирмой по прокату автомобилей, а также зарабатывал на операциях с недвижимостью. И всем этим он управлял, имея всего 4 класса образования. Но во время экономического кризиса 1930 года Никола Якокка потерял все свое состояние.

Как бы ни хватало времени на семью, родители всегда уделяли внимание детям. Именно они привили Ли Якокке твердые моральные принципы, трудолюбие, усердие, уважение к окружающим. Отец наставлял молодого Ли и постоянно говорил ему, что в жизни каждого человека бывают взлеты и падения и, мы должны преодолевать все со стойкостью.

Работать будущий гений автомобильной промышленности начал в 10 лет. После учебы он приходил с тележкой к продуктовому супермаркету и за мизерную плату помогал покупателям доставлять их покупки домой. В 16 лет Якокка устраивается



во фруктовую лавку, где трудится по 16 часов в сутки. В школе Ли был необычайно прилежным, способным учеником. Учителя любили его за усердие, настойчивость и целеустремленность. Но некоторые учителя, а также большинство его одноклассников, недолюбливали или даже ненавидели его, лишь потому, что он был итальянец по происхождению. У него было два друга, евреи по национальности, к которым относились

еще хуже и несправедливее, чем к нему. Тогда он твердо усвоил, что человека нужно судить по его способностям, и по тому, что он сделал для людей, а не по его принадлежности к той или иной группе.

После вступления США во вторую мировую войну, Лидо одним из первых хотел записаться добровольцем и пойти на фронт, но его забраковала медицинская комиссия. Это время серьезных переживаний,

так как он вместе с друзьями хотел отправиться защищать свою родину. Затем Лидо решает поступить в Лихайский университет в Бетлехеме, штат Пенсильвания на инженерный факультет. Там он зарекомендовал себя как прилежный студент, хотя изучать такие науки, как гидравлика и термодинамика было не так просто: к концу последнего года обучения лишь 50% студентов его группы дошли до окончания университета. Еще до получения диплома Ли знал, где бы он хотел работать, — в компании «Форд». Еще в детстве любовь к машинам Якокка перенял у отца, у которого в прокатной фирме были все модели «Форда», и где он любил вместе с ним в них «копаться». Но чтобы попасть в компанию, нужно было быть самым способным студентом, так как политика найма работников заключалась в том, что представитель «Форда» объезжал 50 университетов и в каждом из них выбирал лишь одного, самого самого. В этом «золотом полтиннике» оказался и наш герой...

Первые шаги в автопроме

В 1946 году после окончания университета Лидо начинает работать в «Форд», в качестве инженера-стажера. Несмотря на то, что компания затратила на его стажировку деньги и время, его отпускают искать должность менеджера по продажам в сбытовом подразделении «Форда». В Нью-Йоркском округе по продажам, куда он обращается, ему отказывают. «Я чувствовал себя так, будто не прошел пробу в каком-нибудь бродвейском театре», — вспомнит он позже. Но Лидо Энтони Якокка не сдастся и едет «пробоваться» в сбытовой округ Честера. Управляющий разглядел его способности и на свой страх и риск дал ему место менеджера по продажам легковых автомобилей для прокатных фирм. В его обязан-

ности входили переговоры с агентами по закупкам автомобилей. Туда же входят регулярные переговоры с клиентами, что для Лидо было делать весьма проблематично. Дело в том, что с детства он был очень застенчивым мальчиком, и каждый телефон звонок давался ему с невероятным трудом.

Долгожданный успех

Якокка постоянно работал над собой и в итоге стал первоклассным продавцом. Так в 1953 году его назначают помощником управляющего сбытовой конторой филаделфийского округа. На новой должности Ли Якокка удваивает свои усилия: перемещается по городам, встречается с клиентами, проводит семинары по обучению дилеров. Вместо чемодана с вещами у него всегда с собой проекционный аппарат со слайдами, плакаты, схемы и написанный им справочник под названием «Подбор и обучение продавцов».

В 1956 году из-за спада в экономике и снижения платежеспособности упали и продажи автомобилей «Форд». Возглавляемый Ли округ был на последнем месте по продажам. Надо было принимать меры. И тут Якокке приходит в голову гениальная идея. Что, если помочь клиенту купить машину, позволив ему оплатить сразу, лишь 20% от стоимости автомобиля, а оставшуюся сумму он выплатит в течение трех лет, по 56 долларов в месяц? Эта идея сработала на все 100%, продажи выросли в несколько раз, а вице-президент «Форда» Роберт Макнамара сделал его составной частью маркетинговой стратегии компании для всей страны. После 10 лет упорного труда к Ли Якокка приходит настоящая известность и слава. Он поднимается по карьерной лестнице и становится управляющим столичного сбытового округа.

Перерыв на семью и ключевая должность

В 1956 году Якокка женился на Мэри Макклири. Она любила своего мужа, была ему преданна и постоянно окружала заботой, а также жила его интересами, всегда и во всем поддерживала. Сам Лидо придает очень большое значение семье; каждый пятничный вечер, субботу и воскресенье он посвящает ей.

В 1960 году его назначают на должность вице-президента компании и генерального управляющего отделением «Форда». Итак, в возрасте 36 лет, Лидо Энтони Якокка стал генеральным управляющим компании «Ford Motor Company».

Его усердия и трудолюбие не знают пределов, так в очередной раз, анализируя рынок, он приходит к выводу, что существующая концепция выпуска автомобилей устарела и перестала работать. Если раньше в компании сначала делали новую машину, а затем искали на рынке категорию покупателей для ее сбыта, то современные условия требовали создания автомобиля для целевого потребителя. Его новая идея — недорогой спортивный автомобиль для молодежи.

На «Мустанге» до кресла президента

В 1964 году Якокка и его команда выпускают на рынок, ставший впоследствии легендарным, автомобиль «Мустанг». Он сразу приобрел такую популярность, что для удовлетворения спроса «Форду» пришлось дополнительно переоборудовать три завода. Только за один год было реализовано около 418 тыс. автомобилей. А за два последующих года продаж «Мустанг» принес 1,1 миллиарда чистой прибыли!

10 декабря 1970 года после ошеломительного успеха «Мустанга»

Якокку назначили президентом «Форда». Заняв эту должность, Ли Якокка за несколько лет так наладил работу «Ford Motor Company», что корпорация начала приносить колоссальные прибыли, которых прежде никогда не было. Она выпускала востребованные, популярные и вместе с очень качественные автомобили. Он создал идеальную компанию. Такого успеха мог добиться только истинный лидер, в которого верит не только он сам, но и вся его команда.

Жертва Форда

Ли Якокка стал одной из ведущих фигур в мировом автомобилестроительном бизнесе. Его фотографии стали появляться на обложках самых топовых деловых журналов. Он приобрел непререкаемый и непоколебимый авторитет среди сотрудников и дилеров компании, который вышел далеко за пределы штатов и достиг Европы, а затем и Азии. В то же время по иронии судьбы его высокая популярность погубила карьеру в «Форде»: владелец компании, внук основателя Генри Форд II-й увольняет Ли Якокку с поста президента компании «Ford Motor Company». Форд, унаследовавший компанию, не был профессионалом в автомобильном деле. Многие его решения можно охарактеризовать как прихоти и капризные выходки маленького мальчика, а не владельца одного из лидеров мирового автопрома. На его личные проекты и нужды компания тратила целые состояния. Генри Форд был высокомерный, своенравный и вместе с тем эгоистичный человек. Компания «Форд» была полностью подконтрольна ему. И любого, в ком он чувствовал угрозу его престижу или власти, он увольнял, не задумываясь. Он не смог терпеть то, что Ли Якокка был намного талантливей, способнее и успешнее его. Так 13 июля 1978 года Лидо покидает пост президента «Ford Motor Company».

«Крайслер». Снова в деле

2 ноября 1978 года Ли Якокка после недолгих раздумий соглашается возглавить корпорацию «Крайслер». Позже он признается, что если бы мог предвидеть, с чем ему придется столкнуться, то ни за что не взялся бы за эту работу. «Будь у меня хоть

малейшее представление о том, что меня ожидает, когда я занял пост в корпорации «Крайслер», я бы ни за какие деньги в мире не пошел туда». В компании царил полная анархия. «Крайслер» имел 35 вице-президентов, которые действовали независимо друг друга. Отделы производства и сбыта не имели между собой налаженного контакта, что в итоге вылилось в перепроизводство машин. Также в корпорации отсутствовала целостная система финансового контроля, а в отделе материального снабжения без преувеличения царил полный хаос. Сотрудников регулярно меняли местами, переводя с одного участка производства на другой, что приводило к тому, что люди не имели опыта работы на своих же позициях. Таким образом, процветало дилетантство. Люди были запуганы и подавлены. Здесь не существовало единой команды — была неуправляемая группа индивидуальных игроков со своими интересами и проблемами. В такой ситуации компания превращается в решето, и всякого рода секретные данные начинают просачиваться наружу, принося новые убытки. Разумеется, о выпуске качественных автомобилей не могло быть и речи. Из-за этого компания находилась на грани банкротства: ежегодные убытки составляли практически 1 миллиард долларов!

Соответственно, автомобили с маркой «Крайслер» воспринимались как чопорные и не вызывающие ни малейших положительных эмоций. Требовались решительные меры по выпуску новых моделей, организации выпуска машин и ликвидации перепроизводства. Необходимо было наладить работу всех подразделений, заручиться поддержкой абсолютно всех служащих компании от простого рабочего до руководителя высшего звена. Для этого требовалась настоящая сплоченная команда. И тут Ли Энтони Якокка преуспел в очередной раз: ему удалось переманить своих друзей из «Форда», а также привлечь специалистов из «Фольксваген» и «Дженерал моторз», которые были ему близки по духу.

Затем Лидо стал работать над улучшением качества продукции. «Единственный выход — это сделать действительно стоящий автомобиль,

установить на него реальную цену и гарантировать качественное техническое обслуживание». Дело было за «малым» продвинуть товар на рынок. Требовалась очень хорошая реклама. Он обращается к самым известным рекламным агентствам и результат не заставляет себя долго ждать.

Необходим был новый продукт — новая модель автомобиля. И он выпускает автомобиль (модель «К»), который, как и «Мустанг», завоевывает огромную популярность у покупателей. Следующая успешная модель — первый мини-фургон «Т-115». Продажи этих моделей принесли «Крайслеру» баснословные прибыли. В результате концерн смог выйти из глубокого кризиса, а также занять достойное третье место в мире автомобилестроения.

Легенда при жизни

Но это еще только верхушка айсберга дел и возможностей Лидо Энтони Якокка. После оглушительного успеха в автомобильной промышленности, его популярность в США достигла своего пика. Популярнее его мог быть только президент, который, кстати, предложил Лидо возглавить комиссию по реставрации Статуи Свободы. Подобной чести он мог удостоить только человека, олицетворяющего идеалы и образ жизни настоящего американца. В один момент журналисты, к слову, постоянно гонящиеся за Лидо стали задавать вопросы из серии, не собирается ли он баллотироваться на высший пост в стране. Он только отшучивался, так политика его не интересовала. Легенда при жизни написал книгу, ставшую в последствии также легендарной. «Карьера менеджера» стала настольной многих руководителей, хоть написана она несколько десятков лет назад, но информация в ней остается актуальной и по сей день. В настоящее время 88 летний Лидо направил всю мощь своей деятельности на интернет проекты. В частности, он занимается продажами через интернет по нескольким направлениям и по его словам обязательно добьется весомых успехов. Что ж, сомневаться не приходится, ведь как говорят у нас в России: «Талантливый человек талантлив во всем». 

КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

406.3705-10

Для автомобилей "ОКА".
Предназначена для работы
в 12-ти вольтовых системах зажигания.

405.3705-03

(со сдвоенным разъемом (AMP))

Для автомобилей "ГАЗель",
"Соболь", "Волга" с двигателями
ЗМЗ и УМЗ-4216, 4213.
Предназначена для работы
в 12-ти вольтовых системах
зажигания.

406.3705

Для автомобилей "ГАЗель",
"Волга" с двигателями
УМЗ-4213, ЗМЗ-406.

2111-3705010-03

Для автомобилей "ВАЗ"
с двигателями ВАЗ-21114
и 11183 (1,5 л и 1,6 л 8кл.)
с микропроцессорной
системой управления
двигателем внутреннего
сгорания на базе контроллера
М7.9.7 или его аналогов.

408.3705

Для автомобилей "ГАЗ",
с двигателями типа УМЗ 4216,
"Сенс", "Славута", "Таврия",
ВАЗ "Шанс". Предназначена для
работы в 12-ти вольтовых
системах зажигания.

407.3705

Для автомобилей "ГАЗель",
"УАЗ Патриот" и их модификации
с двигателями ЗМЗ-40904.10, 40905.10,
40505.10, 40524.10.

2112 3705010-12

Для автомобилей пр-ва ОАО "АвтоВАЗ"
с двигателями ВАЗ-21124 и 11194
(1,4 л и 1,6 л 16 кл.).
Предназначена для работы в составе
микропроцессорной системы управления
двигателем внутреннего сгорания с
контроллерами "М7.9.7", "ME17" фирмы
BOSCH или их аналогами.

СОАТЭ

Всегда в движении, всегда вместе!

309507, Россия, Белгородская обл., г. Старый Оскол, ул. Ватутина, 54,
тел.: /4725/ 22-15-06, 22-53-81, факс: /4725/ 22-42-88, 24-10-15,
ate_sbyt@soate.ru, www.soate.ru

Scania предлагает на выбор следующие виды контрактов:

БИЗНЕС — включает работы планового технического обслуживания, замену масла и технических жидкостей, а также другие работы согласно рекомендациям завода-изготовителя.

ЛАЙН — включает ремонтные работы элементов Силовой Линии автомобиля: двигателя, коробки передач, ведущего моста. При этом учитывается тип транспортного средства и особенности его эксплуатации.

ОПТИМА — включает техническое обслуживание (сервисный контракт БИЗНЕС), а также защиту Силовой Линии (сервисный контракт ЛАЙН).

В 2013 году в рамках действующей акции клиенты могут воспользоваться выгодным предложением: контракт Оптима по цене контракта Бизнес.

Качественное и регулярное обслуживание транспортных средств — одно из условий сохранения стабильности и развития транспортного бизнеса. Поэтому в зависимости от условий эксплуатации автомобиля составляется индивидуальный график ТО.

«Мы понимаем, что стремительное развитие рынка транспортных услуг ставит жесткие временные рамки, и техника наших клиентов должна быть всегда готова к работе. Новое решение по сервису позволяет обслуживать автомобили на выгодных условиях. Ведь для владельцев бизнеса очень важно получить поддержку там, где это необходимо, чтобы избежать незапланированных расходов», — говорит Константин Однолько, руководитель направления Сервисных Контрактов Scania.

Владелец автомобиля может планировать транспортные операции по всей стране, без ограничений, и проходить ТО в любом официальном сервисном центре Scania, заключив один единственный договор. Это очень удобно, ведь дилерская сеть Scania насчитывает более 50 станций по всей России, от Калининграда до Владивостока.

Scania выступает надежным партнером своих клиентов: квалифи-

Сервисные контракты Scania

В апреле 2013 года Scania представила новое решение в области послепродажной поддержки своих клиентов — фирменные Сервисные Контракты Scania. Новое предложение по сервису позволит клиенту выбрать наиболее подходящий вариант, учитывая условия эксплуатации техники.

цированные технические специалисты проводят сервисное обслуживание автомобиля на высоком уровне. При этом на все детали и работы действует официальная гарантия Scania. Обязательным условием официального обслуживания является использование оригинальных запчастей, специального инструмента и программного обеспечения Scania, а также нового продукта, разработанного для дизельных двигателей Scania — фирменного масла Scania Oil.

Первая в России поставка масел под маркой Scania Oil состоялась в феврале 2013 года. Его разработка и тестирование начались в 1996 году — в результате была создана новая линейка масел, которая наилучшим образом обеспечивает чистоту двигателя, надежное смазывание, превосходный отвод тепла, а также защищает от коррозии. Использование Scania Oil помогает снизить потребление топлива за счет применения энергосберегающих технологий, а также уменьшить расходы на ТО вследствие увеличения межсервисного интервала для отдельных видов техники**.

**Предложение является акцией: срок действия и количество контрактов ограничены. Не является публичной офертой. Узнайте подробности акции у официальных дилеров Scania.

ЦИТАТА



Андрей Чурсин

коммерческий директор ООО «Скания-Русь»
«Сервисные Контракты — готовый инструмент, который дает возможность клиентам сосредоточиться на развитии своего бизнеса, доверив обслуживание автомобиля профессионалам. Составленный график помогает планировать обслуживание, и тем самым избежать незапланированных простоев. При этом стоимость обслуживания фиксируется в рублях на весь период сервисного контракта*. Что важно, экономия расходов при заключении контракта составляет 20% в сравнении с разовым ТО».

*Стоимость ежемесячного платежа подлежит изменению в рамках ежегодной инфляции (на основе данных Росстат)



410033, Саратов,
проспект 50 лет Октября, 101
тел.: (845-2) 338-250, 338-257, 557-851
тел./ф. 338-256
www.refmashprom.ru

Наш путь — инновации



Производство шариковых упорно-радиальных подшипников 1118-2902840-04 верхней опоры передней подвески автомобилей семейства ВАЗ: «Приора», «Калина», «Лада-Гранта».

Высокая надежность и долговечность по сравнению с отечественными и зарубежными аналогами более, чем в 2 раза обеспечивается:

- изготовлением дорожки качения из волокнистых с высокой твердостью материалов;
- оригинальной конструкцией с оптимальным углом контакта шариков с дорожкой качения;
- пылевлагозащищенным исполнением.

Подшипник:

- защищен 5-ю патентами РФ;
- свидетельством на полезную модель в России и Германии;
- имеет Сертификат соответствия Федерального Агентства РФ.

Производство свечей зажигания:

- Нового поколения F-типа. Используются в двигателях внутреннего сгорания карбюраторного и инжекторного типов. Конструкция защищена патентом.
- Классические свечи мод. : А-11, А-17В, А17ДВ.

Производство не имеющее в мире аналогов оборудования для ультразвуковой релаксации остаточных напряжений при производстве прецизионных деталей в автомобилестроении, приборостроении, авиа, космическом и атомном машиностроении.

Технология и конструкция защищены 3-мя патентами. Утановка награждена медалями международных выставок

Преимущества:

- Экономия эл. энергии в 10–40 раз;
- время техпроцесса сокращается в 3 раза и более;
- возможность встраивания в автоматизированную линию;
- обеспечивается более глубокое снятие напряжений;
- возможность выпуска оборудования под конкретную номенклатуру потребителя;
- низкие капиталовложения.



Ежемесячно мы публикуем перечень реальных иностранных компаний, находящихся в поиске дилеров, поставщиков и инвесторов в России. Приведённые анонсы не являются рекламными объявлениями. Сообщите менеджеру редакции номер заинтересовавшего вас анонса, и мы свяжемся с потенциальным партнёром, чтобы подтвердить обоюдный интерес и сформировать детализированное бизнес-предложение.

Указаны выборочные запросы, зарегистрированные в базе данных ai. Редакция принимает заказы на организацию бизнес-коммуникаций под ваши потребности, а также проверку добросовестности потенциальных партнёров. Подбор партнёра через рубрику «ai Бизнес Контакт» сэкономит время и ресурсы, снимет языковой барьер и обеспечит действительно всемирный поиск.

Поиск торговых партнёров

#13.013: **Производитель автомобильной электроники из КНР**, основа продуктовой линейки: комплекты ксенонового света и дневных ходовых огней для самостоятельной установки; светодиодная подсветка колёсных дисков на солнечных батарейках и другие световые аксессуары. Расширяет сеть торговых контактов.

#13.014: **Промышленная группа** со штаб-квартирой в Сингапуре и заводами в Шанхае, КНР, Малайзии и Тайване. Собственные бренды автомобильных колёс и контрактное производство. Заинтересована в выходе на рынки европейских стран (включая Россию). Готовы обсуждать поставки на первичный и вторичный рынок.

Контрактные производства

#13.017: **Индийский производитель** специализируется на конструировании и производстве станков специального назначения и систем автоматизации по заданию и спецификации клиента. Работа по разовым договорам и на субконтрактной основе. В числе преимуществ: низкая себестоимость и точное соблюдение сроков. Консультативная помощь в выработке решений в прототипировании; автоматизации и модернизации производств; оснащении инструментами и инспектирующими средствами; улучшении качества и его постоянства; сокращении доли человеческого труда; увеличении выработки; разработке новых продуктов и технологических линий. Приглашает иностранных бизнес-партнёров оценить экономические выгоды производства в Индии.

Другие предложения

#13.015: **Европейская инжиниринговая группа** расширяет бизнес на развивающиеся страны. Ориентация на продвижение новых разработок, таких как модульные компьютеры протокола MNP, TFT-экраны, видеокамеры и инновационные атмосферостойкие видеомониторы. Традиционная направленность группы: дизайн, производство компонентов, управление проектами и организация регионального послепродажного обслуживания. Общественные транспортные решения компании работают в 2500 компаниях в Западной Европе.

#13.016: **Компания из США** разработала семейство недорогих городских электрических транспортных средств и приглашает инвестиционных и торговых партнёров ознакомиться со своей бизнес-моделью.

#13.018: **Старт-ап из США** ищет инвесторов. Компания занимается исследованием и тестированием способов увеличения межзаправочного пробега существующих и разрабатываемых электромобилей, в том числе решений, основанных на объединении ветряной и солнечной энергии. Инвестиции требуются для патентной защиты разработанных технологий и запуска опытного производства.

Позвоните в редакцию и сообщите менеджеру номер заинтересовавшего вас анонса. Редакция принимает запросы на организацию бизнес-коммуникаций под ваши параметры, а также проверку добросовестности потенциальных партнёров.

Амортизаторы FA KROSNO на российском рынке

Амортизаторы FA Krosno спроектированы с учетом конструктивных особенностей российских автомобилей и специально адаптированы к местным дорожно-климатическим условиям. Польский продукт обеспечивает высокий уровень управляемости автомобилем и комфорт при движении.

Об особенностях бренда рассказал директор по продажам FA Krosno в России Алексей Тройнин.

Название FA Krosno было хорошо знакомо нашему автолюбителю еще во времена СССР. Что же происходит с брендом сегодня?

Компания FA Krosno известна на мировом и российском рынках автомобильных компонентов подвески с 1976 года. Старшее поколение хорошо помнит эти качественные и недорогие амортизаторы, которые поставлялись на конвейер. С 1997 г. фабрика входила в состав концерна Delphi Automotive. Новая история FA Krosno началась в 2006 г., с момента выхода предприятия из состава концерна, когда оно получило уникальную возможность производства автомобильных компонентов на самых современных производственных мощностях с использованием соответствующих прав интеллектуальной собственности и товарных знаков ведущего мирового лидера.

Какие основные конкурентные преимущества у данной продукции?

В производстве амортизаторов FA Krosno используются проверенная временем двухтрубная конструкция и ноу-хау компании: клапаны дискового типа Pura Valve, уникальная технология хромирования штока. Сальник от японского производителя премиум-сегмента NOK. Более того, в амортизаторах

2012 год ознаменовался вводом на российский рынок амортизаторов обновленного польского бренда FA Krosno (Фабрика амортизаторов KROSNO).



используется высококачественное полусинтетическое амортизационное масло Shell. Кроме прочего, наши амортизаторы обладают: стабильной работой и надежностью, привлекательной ценой, улучшенной управляемостью на средних и высоких скоростях и комфортностью в условиях отечественных дорог, и, несомненно, европейским качеством — амортизаторы производятся только в Польше, г. Кросно.

Какие автомобили используют амортизаторы FA Krosno?

Компания является поставщиком многих известных автопроизводителей, в их числе: FIAT, Scania и ЗАЗ. Основной специализацией российского представительства является

широкий ассортимент амортизаторов на различные модели автомобилей производства ВАЗ, ГАЗ и УАЗ.

Кто представляет бренд FA Krosno в России?

Официальным дистрибьютором продукции FA Krosno является ООО «Автосила» — крупная оптовая компания, которая вот уже 14 лет успешно продает качественные автозапчасти от производителя. В настоящее время командой лучших специалистов проводится работа по расширению дилерской сети в России. Мы приглашаем региональных дилеров к сотрудничеству!

тел. +7(473) 220-45-85
www.fakrosno.ru



Красное колесо

ГК «Востокшинторг»

до **80%**

транспортных компаний Европы используют восстановленные шины

более **50%**

шин, установленных на грузовики и автобусы в США и Великобритании — восстановленные шины

более **\$3 млрд**

ежегодно экономят грузовые автоперевозчики Северной Америки на новых шинах, благодаря восстановлению.

По данным региональных ассоциаций ретейлеров Великобритании и США.

Восстановленные шины широко применяются в авиатransпорте. Более **90%** всех шасси — восстановленные.



Преимущества восстановленных шин:

- Применяя услугу восстановления, ваша восстановленная шина становится значительно дешевле новой, а это позволит снизить расходы автотранспортного предприятия до 60%.
- Ходимость, экономия топлива, сцепление с дорогой — как у новой шины.
- Продлевая эксплуатацию автошины, мы улучшаем окружающую среду и экономим природные ресурсы (для производства восстановленной шины используется на 70% меньше сырья, чем для производства новой шины).

О производстве восстановленных автошин.

Уссурийский завод по восстановлению грузовых шин «Красное Колесо» входит в состав группы компаний «Востокшинторг» и работает с 2005 года. За 7 лет было восстановлено более 50 000 автошин. Сотрудники завода обучались ведущими специалистами Европы и Азии. Завод по восстановлению шин «Красное Колесо» в производстве применяет современную Европейскую технологию «холодного» восстановления шин, используемую во всём мире (США, Европа, Япония, Малайзия и др.)

Основные этапы процесса производства:

- Визуальный осмотр шины на предмет повреждений внутренних и внешних.
- Шерохование (удаление остатков протектора).
- Проверка каркасов с помощью ультразвука (станок NDI).
- Удаление дефектов шины.
- Покрытие шерохованного слоя клеевой основой.
- Заполнение сырой резиной зачищенных поверхностей с помощью экструдера.
- Подготовка протекторной ленты и прослойной резины.
- Наложение протекторной ленты.
- Подготовка к вулканизации (укладка в конверты).
- Загрузка в автоклав (вулканизация шины).
- Финальная инспекция.
- Покраска колеса.

692524, г. Уссурийск, ул. Некрасова 258 В

тел./ф. +7(4234)231819
тел. +79146636286

zavod@shintop.ru
www.zavod-vsh.ru

Китай угрожает шинами

Текст: Елена Кочемас

Производство шин в Китае отличается огромными масштабами и высокими темпами. Соседние с КНР страны испытывают всё более сильное импортное давление с его стороны. Индийская промышленность не успевает за спросом на внутреннем рынке, чем пользуются китайские производители шин.

Шинная промышленность Индии основывается на доступности сырья для производства, внутренних и внешних инвестициях в современные мощности и растущем спросом на шины во всех сегментах, включая радиальные и бескамерные, который определяется ростом всех сегментов автотранспорта.

Здесь производят шины все крупные шинники мира — Bridgestone, Michelin, Goodyear, Continental и прочие, а также огромные индийские предприятия JK Tires и MRF. Несмотря на то, что кризис повлиял на авторынок Индии, он всё же продолжает расти, и потенциал его очень велик. Благодаря этому прогноз темпов роста рынка шин составляет, по разным оценкам, от 8% до 14% в год — до 2017 года. Впрочем, стоит заметить, что до 2013 года рост шинного рынка составлял порядка 20% в год.

Но на этом рынке всё большую роль будет играть импорт, прежде всего, из Китая. Из-за особенностей индийской экономики, чересчур многоукладной и менее целеустремлённой, чем китайская, шины из КНР уверенно отвоёвывают позиции на индийском рынке. Часто китайские шины дешевле местных на 35% — 50%.

Конкурентная борьба с импортом разворачивается и на вторичном рынке и в секторе первичной комплектации. Способствует росту



63%

по прогнозам составит доля китайских шин в общем объёме продаж к 2015 году

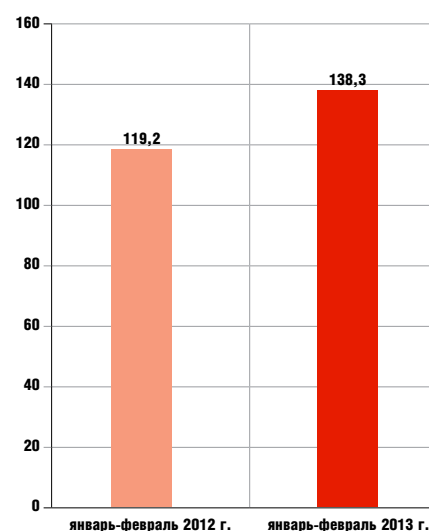
ввоза шин нерасторопность местных шинников, которые не могут исправить ситуацию, при которой таможенная ставка на импорт каучука выше, чем на шины. Впрочем, если бы было наоборот, это могло бы замедлить, но не избежать увеличения импорта, так как китайская шинная промышленность намного сильнее индийской. Её (Индии) пример — другим наука.

Китай

В 2012 году для китайского рынка шин были характерны относительно низкий спрос и связанный с этим избыток запасов. Всё это было обусловлено последствиями экономического кризиса, сокращением авторынка и замедлением экспорта. Но для китайской экономики такое замедление — явления относительные, поскольку абсолютные показатели по-прежнему очень велики.

Доля китайского рынка в общем объёме продаж шин в мире — 25%

Производство шин в КНР, млн ед.



и продолжает расти. Уже в январе — феврале 2013 году шинная промышленность КНР увеличила объём выпуска шин на 13,8%, до 138,3 млн ед. по сравнению с показателями 2012 года. До конца года ожидается рост объёмов производства на 4% до 490 млн ед., а оборот шинных компаний КНР достигнет 155 млрд долл., что на 15% больше, чем в 2011 году. При этом, производство радиальных шин увеличится на 4% до 435 млн ед., выпуск цельнометаллокордных шин вырастет на 5% до 100 млн ед. И как минимум до конца 2020 года производство шин в Китае будет расти на 20% в год.

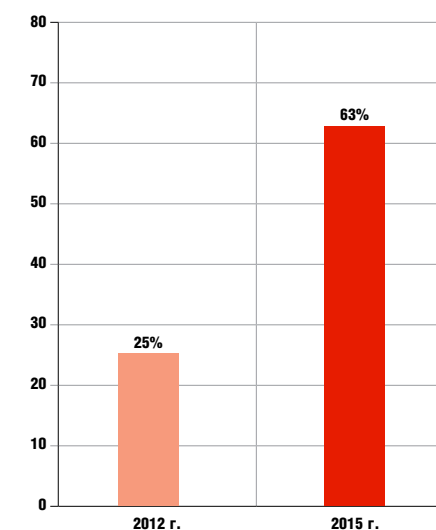
Для такого роста есть ряд предпосылок. Способствует положительной динамике на рынке шин рост авторынка Китая.

США отменили защитные пошлины на импорт шин из Китая, введенные в сентябре 2012 года — и это напрямую увеличивает экспорт шин из Китая в Америку и подталкивает развитие производства.

В Китае происходит изменение спроса на шины. Ранее более востребованными были шины для грузовых автомобилей (доля их на внутреннем рынке достигала 70%), сейчас спрос сместился в сторону легковых автомобилей. Эти же шины более востребованы на мировом рынке.

Это прогноз положительный. Но есть распространённое альтернативное мнение: шинная промышленность КНР продолжит переживать кризис, связанный с ухудшением макроэкономических показателей и оттоком инвестиций. На внутреннем рынке цены продолжают падать, нераспроданные шины продолжают накапливаться на складах, ликвидность предприятий сокращается. А экспорт в ЕвроСоюз может снизиться из-за введённых ЕС новых правил маркировки шин.

Динамика доли продаж шин китайского производства в мире, %%



Однако перечисленные проблемы могут не задержать развитие китайской шинной промышленности, а, наоборот, способствовать ускорению роста. Так, новая маркировка шин, введённая ЕвроСоюзом, может ограничить китайский импорт, однако, добиться соответствия шин евростандартам не так сложно, как, например, удовлетворить евростандарты безопасности автомобилей. Производители КНР ускоренными темпами проводят модернизацию своей продукции и ограничения вскоре превратятся в стимул роста импорта и производства.

Ухудшение конъюнктуры на внутреннем рынке заставит производителей искать выходы на внешний рынок. И это уже происходит — Индия тому показательный пример. Как, впрочем, и Россия, — объёмы ввоза китайских шин сюда постоянно растут. В общем, так или иначе, а по многочисленным прогнозам, к 2015 году доля китайских шин в общем объёме продаж составит 63%.

Центральный распределительный склад КУВ

16 мая 2013 года производитель амортизаторов КУВ открыл в Москве Центральный распределительный склад. Учитывая, что данный бренд занимает 35% российского вторичного рынка, это событие является знаковым для всего сегмента автозапчастей. Рассказываем о том, какое влияние оно может иметь на цены, ассортимент и качество продажного сервиса.

Новый склад КУВ впечатляет. Он разместился в удобном месте, на юго-западе Москвы в 3 километрах от МКАД по Киевскому шоссе. Площадь складского комплекса класса А — 14 000 кв. м! На нём лежит 1,5 миллиона единиц товара, преимущественно амортизаторов. Работа идёт круглосуточно; ошибки и вымывание отдельных позиций крайне маловероятны благодаря конфигурируемой WMS-системе. Она не только следит за ассортиментом, но и формирует оптимальные маршруты перемещения продукции, персонала и подъемно-транспортного оборудования, управляет приоритетностью заданий.

Открытие Центрального распределительного склада — не просто расширение бизнеса КУВ в России, а переход на качественно новую ступень.

Появились веские причины, чтобы российские цены на амортизаторы КУВ поползли вниз. Во-первых, продукция с заводов КУВ в Японии, Малайзии, Таиланде, Испании и Бразилии теперь поставляется в Россию напрямую; во-вторых, дистрибьюторы КУВ могут уменьшить и оптимизировать свой складской запас — они больше не лимитированы по минимальному количеству товарных позиций.

Расширяется доступный ассортимент. Если ранее многие позиции могли быть заказаны только в определенном количестве со склада в Германии, то сейчас вся продукция КУВ есть в Москве.

Сроки доставки в регионы сократились с 7-14 дней до 2-3. Производитель начал работать с экспресс-заказами, отгрузка которых осуществляется в день размещения заказа.

Российский офис КУВ считает открытие Центрального распределительного склада настолько важным



того склада настолько важным шагом, что прогнозирует 25% прирост продаж по стране по итогам 2013 года.

Кто-то из читателей заметит, что качество сервиса должно быть одинаково высоким на всех звеньях дистрибуции, иначе конечный потребитель не заметит преимуществ современного логистического узла КУВ. Местные партнёры должны уметь работать столь же оперативно и качественно. Кроме того, покупатели из регионов России обычно заказывают широкую номенклатуру; что толку в быстрой обработке на складе КУВ, если машина клиента вынуждена за рейс объехать несколько складов, и не все их них будут работать столь же гладко?

Однако японских менеджеров сложно упрекнуть в нерациональности решений. Открывая Центральный распределительный склад, компания КУВ удостоверилась, что как минимум часть российских дистрибьюторов бренда могут обеспечить быстрое и качественное прохождение запчастей по всему каналу вплоть до конечного потребителя.

Один из лучших партнёров КУВ — компания ФАВОРИТ — помог нам в подготовке данной статьи. Региональным клиентам не надо ехать на склад КУВ — всё нужное они найдут среди 500 000 наименований от 160 поставщиков, лежащих на складе этого дистрибьютора; здесь же можно получить любой амортизатор из ассортимента распределительного склада КУВ уже через несколько часов после того, как он вам понадобится. ФАВОРИТ обеспечивает простую, поставки и обмена запчастей, а также доставку собственным транспортом. Во многих городах России доставка «до двери» позволит вам на следующий день получить ваш заказ — амортизаторы КУВ и остальные запчасти.

Узнать больше о новом качестве продажного сервиса КУВ Вы можете на сайте www.kyb.ru.

Посетите также сайт компании ФАВОРИТ www.favorit-auto.ru, чтобы ознакомиться с полным ассортиментом запчастей компании и её сервисами для клиентов.

Уверенность. Надежность. Стабильность.



» Высоковольтные провода



» Демпферы крутильных колебаний



» Провода аккумуляторной батареи

[www.slон-avto.ru](http://www.slون-avto.ru)

620014, г. Екатеринбург,
ул. Радищева, 33 подъезд 1а
Тел./факс +7 (343) 379 79 37

От поставщика на конвейеры
ОАО «АвтоВАЗ», ГМ — АвтоВАЗ,
и «Группы ГАЗ»

Гарантия
2 года

Стенды сход-развал от компании «АМД»: инновационные разработки в качественной форме

Современные требования к проведению регулировки схода-развала автомобиля довольно высоки: максимальная пропускная способность, понятное программное обеспечение, широчайшая база данных и минимум сервисного обслуживания.

Первопроходцем и одним из лидеров российского рынка автосервисного оборудования по праву считается компания АМД, основанная на базе ФГУП «НПЦАП им. академика Н.А. Пилюгина» — ведущего предприятия по созданию систем управления для ракетно-космической техники. В следующем году АМД отмечает свой 25-летний юбилей. АМД осуществляет разработку, производство, поставку и сервисное обслуживание стендов сход-развал для легковых и грузовых автомобилей. В настоящее время АМД производит более десяти различных модификаций стендов сход-развал, и исповедует гибкий подход к потребностям своих клиентов и экономии их средств.

Новейшие технологии в каждой модели

В модельном ряду представлены как стенды с проводной связью между датчиками и стойкой, так и более удобные стенды с беспроводными измерительными датчиками. Однако, флагманом модельного ряда является современный, высокотехнологичный 8-ми камерный 3D стенд High Tech класса TRIGON 4 VISION совместного российско-итальянского производства.

TRIGON 4 VISION это инновационная разработка отечественных и европейских специалистов. В нем используются 8 камер, которые работают по новейшей запатентованной технологии инфракрасного «цифрового зрения». Причем, все камеры высокого разрешения, в отличие от 3D стендов с 2 и 4 камерами, позволяют без дополнительных операций с автомобилем сразу построить пространственную модель по всем трем осям. Они изменяют свой диапазон видимости, отслеживая положение мишеней на автомобиле, одновременно с перемещением подъемника в пределах его рабочего хода. Это достигается за счет поворота камер, а не их перемещения по вертикальной стойке. В случае перекрытия зоны видимости мишеней, благодаря наличию 8 камер, изображение восстанавливается немедленно после удаления препятствия, не оказывая влияния на дальнейшую работу с автомобилем. Также это позволяет «видеть» каждую мишень стереоскопически 2-мя камерами, что повышает быстроту, точность измерений и увеличивает диапазон измеряемых параметров автомобиля. Мишени изготовлены из ударопрочного, некорродирующего материала и оснащены дополнительными солнечными фильтрами, а их калибровка не требуется. Компактные размеры, а также новая технология работы камер подходят для установки 3D стенда в небольших помещениях.



Среди беспроводных стендов АМД, стоит отдельно выделить стенд КДСО-Р — по многим эксплуатационным показателям, контролю качества и наработке на отказоустойчивость он просто не имеет себе равных. КДСО-Р это беспроводной 8-датчиковый инфракрасный стенд сход-развал. Время непрерывной работы стенда 24 часа. Достаточно сильной позицией АМД является недорогой и надежный компьютерный стенд для автобусов и грузовиков.

Лицензионная база данных стендов сход-развал по автомобилям составляет более 20 тыс., в том числе и распространенных в нашей стране «праворульных». База данных регулярно обновляется и дополняется по запросу.

Стенды сход развал от АМД — это КАЧЕСТВО, НАДЕЖНОСТЬ, ТОЧНОСТЬ.



PROFCOMPLEX

ВЫСОКОПРОЧНЫЕ ШЛАНГИ

ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ 1SN, 2SN СЕРИИ PROF POWER



ОДНОПЛЕТОЧНЫЕ

(до 280 бар)

Prof Power DIN 1SN DN8 WP 280BAR R2AT 5/16" WP 4000PSI



Бухта 50 м
3 525 руб.

1 м
70.50 руб.



Шланги
10, 15, 20 м

ДВУХПЛЕТОЧНЫЕ

(до 450 бар)

Prof Power DIN 2SN DN8 WP 450BAR R2AT 5/16" WP 6500PSI



1 м
82.00 р.

Бухта 50 м
4 100 руб.



Шланги
10, 15, 20 м

Артикул	Разъемы	Марка	Длина	Цена
340100310PP	M22-M22	1SN8	10 м	1 400 р.
340100315PP	M22-M22	1SN8	15 м	1 788 р.
340100320PP	M22-M22	1SN8	20 м	2 175 р.
340110410PP	M22-10	ABD 1SN8	10 м	1 369 р.
340110415PP	M22-10	ABD 1SN8	15 м	1 756 р.
340110420PP	M22-10	ABD 1SN8	20 м	2 143 р.
340111410PP	M22-11	ABD 1SN8	10 м	1 369 р.
340111415PP	M22-11	ABD 1SN8	15 м	1 756 р.
340111420PP	M22-11	ABD 1SN8	20 м	2 143 р.

Артикул	Разъемы	Марка	Длина	Цена
345100310PP	M22-M22	2SN8	10 м	1 525 р.
345100315PP	M22-M22	2SN8	15 м	1 974 р.
345100320PP	M22-M22	2SN8	20 м	2 424 р.
345110410PP	M22-10	ABD 2SN8	10 м	1 493 р.
345110415PP	M22-10	ABD 2SN8	15 м	1 943 р.
345110420PP	M22-10	ABD 2SN8	20 м	2 392 р.
345111410PP	M22-11	ABD 2SN8	10 м	1 493 р.
345111415PP	M22-11	ABD 2SN8	15 м	1 943 р.
345111420PP	M22-11	ABD 2SN8	20 м	2 392 р.

495 543-96-01

www.profcomplex.ru
www.eprofcomplex.ru

52 | Автоинструкция

R-Drive

новый бренд на рынке автокомпонентов

С весенним потеплением и солнцем на российский рынок автокомпонентов выходит новый бренд. Он сочетает в себе инновационные разработки и приемлемую ценовую политику. Открывает глаза на торжество технологий и качества Михайлов Сергей Владимирович, генеральный директор компании «Рулинк».



Что представляет собой этот инновационный бренд и в чем заключается его философия?

Продукция под брендом R-Drive — это выбор людей, для которых автомобиль — не просто средство передвижения, а незаменимый атрибут жизни, элемент персонального стиля, естественное продолжение своего хозяина. В автомобилях мы спешим на работу, путешествуем с семьей и друзьями, слушаем любимую музыку, смотрим фильмы, общаемся, спим, едим, занимаемся любовью, наконец.

Производители прикладывают максимум усилий, чтобы сделать свои автомобили лучше, но они не могут удовлетворить индивидуальные запросы каждого. В результате мы получаем нечто среднее и дорабатываем его на свой вкус.

Основная идея марки R-Drive — предложить качественный, технологически более совершенный продукт, расширяющий штатные возможности вашего «железного коня».

Хочется отметить, что бренд постоянно развивается, — продуктовая линейка расширяется вместе с появлением на свет инновационных разработок в технологии производства компонентов и дополнительного оборудования автомобилей. Разработка и производство продукции осуществляется на передовых заводах Японии, Южной Кореи, Китая и других стран. Качество продукции подтверждается международными и российскими сертификатами. На все товары распространяются гарантии заводов-производителей.

В настоящий момент мы рады представить на российский рынок две новинки — это спиральные аккумуляторные батареи R-Drive eXtremal и Hi-Fi MP3 адаптеры для штатных автомагнитол.

Для чего предназначены спиральные аккумуляторные батареи R-Drive серии eXtremal?

Спиральные батареи используются, прежде всего, для запуска поршневых двигателей транспортных средств при экстремальных условиях эксплуатации, а также в качестве источника резервного питания.

На первом этапе мы представляем российским покупателям малые типоразмеры аккумуляторов, используемые в мотоциклах, скутерах, квадроциклах, снегоходах, газонокосилках, бензо- и дизель-генераторах.

В любом инновационном продукте главенствующую роль играют технологии, какие из них реализованы в аккумуляторных батареях R-Drive?

Аккумуляторы производятся по технологии Spiral AGM, представляющей из себя комбинацию самых передовых разработок в области свинцово-кислотных батарей. Впервые данная технология была внедрена для нужд армии США. Основными технологическими отличиями от традиционных стартерных батарей являются скрученные в рулон тонкие электроды, решетки из чистого свинца и электролит, абсорбированный в сепараторе из стекловолокна. За счет этих новшеств достигается 3-кратное увеличение площади электродов, низкое внутреннее сопротивление батареи и отсутствие свободного жидкого электролита. Именно поэтому в обиходе их часто ошибочно именуют «телевыми» и даже «гелиевыми» аккумуляторами.

Какие конкурентные преимущества дает эта технология данному продукту?

Во-первых, стоит отметить непревзойденную долговечность. Аккумуляторы R-Drive eXtremal выдерживают гораздо больше циклов «разряд-заряд» и после этого сохраняют достаточную ёмкость для запуска двигателя. Соответственно, батареи прослужат в 3–4 раза дольше, чем обычные аккумуляторы. Срок службы при правильной эксплуатации достигает 10 лет. Во-вторых, необходимо отметить высокие пусковые токи и улучшенный прием заряда. Аккумуляторы марки R-Drive



25 ЛЕТ НА СЛУЖБЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ



СТАНЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА НА БАЗЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ЛИНИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ С БЕСПРОВОДНОЙ ПЕРЕДАЧЕЙ ДАННЫХ ПО РАДИОКАНАЛУ:

Стационарные, мобильные в контейнерах, передвижные на базе автомобиля ГАЗ 2705 и Форд Транзит. Строительство станций под ключ: проектирование, поставка, монтаж, техническое обслуживание, подготовка специалистов



ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХОСМОТРА

- ✦ Универсальные тормозные стенды **СТМ-3500, СТМ-8000, СТМ-15000** с нагрузкой на ось до 18 т
- ✦ Измерители эффективности тормозных систем **ЭФФЕКТ**
- ✦ Многокомпонентные газоанализаторы **АВТОТЕСТ**
- ✦ Портативные и стендовые дымомеры **МЕТА-01МП**
- ✦ Измерители параметров света фар **ИПФ-01**
- ✦ Измерители суммарного люфта рулевого управления **ИСЛ-М**
- ✦ Измерители светопропускания тонированных стекол **ТОНИК**



НОВИНКИ:

- ✦ Низкопрофильный универсальный тормозной стенд **СТМ-3500М Н** — уникальный стенд напольного исполнения, не требующий фундамента
- ✦ Тестер бокового увода колес автомобилей
- ✦ Тестер для проверки амортизаторов для легковых автомобилей
- ✦ Люфт-детектор **ЛД-4000, ЛД-8000** с гидроприводом

www.meta-ru.ru
www.meta-moscow.ru

109391, г. Москва, Орехово-Зуевский проезд д.10
(499) 784-41-15, 784-41-16, msk@meta-ru.ru
445359, г. Жигулевск, ул.Радиоавтомобильная 1
(84862) 2-1855, 2-3948, marketing@meta-ru.ru

eXtremal дают стартеру в первые критические 10 секунд в 2–3 раза больше тока по сравнению с обычными свинцово — кислотными аккумуляторами. А батареи могут быть заряжены на 95% от резервной ёмкости всего за 40 минут.

Серия eXtremal подразумевает эксплуатацию в нестандартных условиях, что в связи с этим готовы предложить аккумуляторы R-Drive?

Аккумуляторы R-Drive eXtremal позволяют запустить двигатель при температурах от –55 до +80°C. Следующее преимущество, которое особенно актуально в условиях российского бездорожья — это улучшенная вибростойкость. Очень часто обычные аккумуляторы выходят из строя из-за сильной вибрации и, как следствие, осыпания активной массы. Благодаря технологии Spiral AGM, батареи более чем в 10 раз устойчивее к вибрации в отличие от традиционных аккумуляторов. Кроме того, батареи могут устанавливаться в любом положении, даже вверх дном.

Какие положительные моменты можно выделить в работе с аккумуляторными батареями R-Drive для владельцев аккумуляторного бизнеса?

Прежде всего — это востребованный универсальный ассортимент батарей. Наш ассортимент подобран по принципу широкой совместимости, т.е. одна модель батареи подходит ко многим маркам, моделям мотоциклов, скутеров, квадроциклов, (в среднем до 60–70 моделей). Поэтому наши партнеры могут задействовать минимум оборотных средств и при этом охватить более широкий спектр применения батарей.

Кроме того, благодаря технологии Spiral AGM, батареи можно перевозить всеми видами транспорта, включая авиаперевозку. Это позволит не переплачивать за класс опасности и осуществлять продажи через интернет-магазины. Говоря о стоимости батарей в целом, замечу, что цена доступна широкому спектру конечных потребителей, так она ниже, чем у известных аккумуляторных брендов, сделанных по технологиям, усту-

пающим R-Drive eXtremal. Следует отметить и длительный срок хранения. Даже спустя 2 года батарея способна завести двигатель.

А сейчас хотелось подробно поговорить о другом продукте этого бренда. Итак, какой же основной профиль применения у Hi-Fi MP3 адаптеров от R-Drive?

MP3-адаптер позволяет проигрывать MP3 и WMA-файлы с USB флэшек, SD карт на автомобильных магнитолах, оборудованных разъемом для внешнего CD-чейнджера. Таким образом, он расширяет функционал штатной магнитолы без необходимости ее замены.

Можно ли считать адаптеры R-Drive инновационным продуктом?

Безусловно. Новшество заключается в том, что адаптер эмулирует работу обычного CD-чейнджера, но при этом вместо дисков позволяет использовать современные носители цифровой информации в популярных форматах. Для многих автовладельцев (особенно современных автомобилей) — целая проблема поменять штатную магнитолу на более функциональную, т.к. она интегрирована в приборную панель автомобиля. При замене магнитолы может быть нарушена целостность панели, что может негативно отразиться на дизайне внутренней отделки автомобиля. Как быть в такой ситуации? Менять на более функциональную штатную магнитолу, которая по размерам и цвету подходит именно к вашей машине? Дорого и хлопотно. Пользоваться FM-модулятором? Дешево и непрофессионально.

Hi-Fi MP3-адаптер и есть в настоящий момент оптимальное решение для многих автовладельцев. Он обеспечивает передачу аудиосигнала без потери качества, в отличие от тех же FM-модуляторов через удобные современные носители информации, но при этом сохраняет элементы внутренней отделки автомобиля.

AUX-вход адаптера делает возможным подключение сотового телефона или ноутбука. Адаптер работает через автомагнитолу, используя штатную акустику автомобиля.



Риск – благородное дело?

Не в этом случае.

Алкотестеры INSPECTOR:

- Высокая точность показаний: $\pm 0,05$ промилле
- Широкий диапазон измерений: до 5 промилле
- Контроль непрерывного выдоха
- Четырехразрядный ЖК экран с подсветкой
- Память предыдущих показаний
- Сменные мундштуки в комплекте



Inspector®



PT-AVTO

☎ (495) 505 97 80

WWW.RG-AVTO.RU

WWW.RD-INSPECTOR.RU

- разработан для России - видит всё (Стрелка, Искра, Беркут, Крис, Арена, Бинар, Визир и др.)
- предустановленная база радаров Стрелка-СТ
- обновление базы Стрелка-СТ пользователем
- запоминание координат 4 типов (Радар, Ловушка, Другая локация, Ложная тревога)
- голосовые оповещения
- русский, английский и татарский языки
- дизайн-класса премиум
- интеллектуальный фильтр ложных сигналов
- автоматическая подстройка яркости дисплея
- автоматическое управление питанием
- подсветка кнопок
- аксессуары для комфортного размещения

возможна установка порога скорости



Стрелка-СТ

База координат по РФ

ИЗБАВЛЯЕТ ОТ НЕПРЕДВИДЕННЫХ РАСХОДОВ. НАДЕЖНО!



9-я международная выставка **ИНТЕРАВТО**

28-31 августа 2013 года
МВЦ «Крокус Экспо»

СЕРВИС ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
КОМПОНЕНТЫ ХИМИЯ
ОБОРУДОВАНИЕ ЭЛЕКТРОНИКА
АКСЕССУАРЫ БЕЗОПАСНОСТЬ

АВТО

СЕРВИС
ОБОРУДОВАНИЕ
АКСЕССУАРЫ
БЕЗОПАСНОСТЬ

КОМПОНЕНТЫ
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
ЭЛЕКТРОНИКА
ХИМИЯ

КОМПОНЕНТЫ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОНИКА
АКСЕССУАРЫ
ХИМИЯ СЕРВИС ОБОРУДОВАНИЕ

МВЦ «Крокус Экспо»:

65 - 66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»

Тел.: +7 (495) 727-2631, www.interauto-expo.ru

12+

Реклама

automechanika

MOSCOW



powered by:

Международная специализированная выставка запасных частей, оборудования и технического обслуживания автомобилей

26 – 29 АВГУСТА 2013

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



Получите бесплатный билет на сайте

www.automechanika.ru

www.mims.ru

Организаторы:

 **messe frankfurt**

Messe Frankfurt RUS
+7 495 649 8775
automechanika@messefrankfurt.ru



ITE Moscow
+7 495 935 7350
motor@ite-expo.ru

Организатор:



Генеральные
информационные партнёры:



Зарулем

Телевизионный
партнёр:



Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:





АВТОИНСТРУКЦИЯ

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

35 000

тираж



48

**регионов
России**



**100%
целевая
аудитория:**

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

Оптовые поставщики

Розничные продавцы

Журнал для автоспециалистов «Автоинструкция»

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-21113 от 20.05.05

Учредитель и издатель: **ООО «Дюран Медиа»**

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, Александр Грачёв, Игорь Бек**

Дизайн и верстка: **Максим Перльмуттер**

Региональные менеджеры: **Светлана Зулитова, Екатерина Скиба, Анастасия Музурова, Светлана Рыжова**

Адрес редакции: **Москва, Третьяковский пр., д. 6, стр. 2**

тел: (495) 797-10-44

e-mail: avtoinstrukcia@mail.ru

Тираж: **35 000 экз.**

Журнал распространяется в 48 регионах России.

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

Рекламно-информационный журнал распространяется бесплатно. Система распространения нацелена на максимальный охват целевой аудитории.

За содержание рекламных объявлений ответственность несет рекламодатель. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Разработанные модули и текстовые материалы являются интеллектуальной собственностью редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора. Представленные статьи и изображения получены из открытых источников и опубликованы в информационных целях.

Электронная версия журнала

www.avtoinstrukcia.ru/archive.htm

ai **www.avtoinstrukcia.ru**



официальный дистрибьютор на территории России 8(8313) 34-22-29

формируем дилерскую сеть

www.fosser.ru



Техно Вектор

компьютерные стенды **сход-развал**

ТОЧНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ

Техно Вектор 7 с технологией **3D**

Технология

WideScope

самая широкоугольная
система машинного зрения,
не имеющая аналогов в мире.

Ключевое преимущество WideScope -
значительное расширение предельных
характеристик системы машинного зрения.



asanetwork



WWW.TECHNOVECTOR.RU

тел.: 8 (4872) 24-50-74, 24-57-26
e-mail: info@technocar.ru