

АВТО запчасти

рекламно-информационное издание

ЦЕНЫ

№ 7
ИЮЛЬ
2012

легковые автомобили



SILVER LINE

(495) 363-62-77
8-800-700-54-63
(бесплатный звонок для всех регионов России)

www.sl33.ru

БЕСПРОВОДНОЙ СТЕНД
РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЯ

285 000 рублей

Специальное предложение от компании Сильверлайн:

- Беспроводной стенд (2D Technology) для регулировки сход-развала Launch X-631 +
- 4х-стоечный подъёмник с автоматической траверсой +
- Калибровочное устройство для сход-развала

Всего 449 000 рублей за весь комплект!

Возможна бесплатная доставка в регионы - звоните 8-800-700-54-63 (бесплатный звонок по России).

1-й бизнес-форум:
Инновационные идеи для бизнеса



Global Group

10

Радиаторы охлаждения
двигателя



14

PSA PEUGEOT CITROËN
И MITSUBISHI MOTORS



22



tel.(495) 661-14

tel.(495) 661-17-5

К О Ф И Ц И А Л Ъ

И Т А И



(Каталоги на китайские авто)

Постоянно на складе - более 50-ти тысяч номенклатурных позиций

autohoft Время изобретать





4-44

5/56

Н Ы Й

Сеть розничных магазинов
Интернет магазин
Крупный опт

autohoft

автозапчасти

Время
изобретать
НОВОЕ!



Розница

Интернет магазин

tel.(495) 799-68-58

www.ad-k.ru

www.autohoft.ru

www.autohoft.com

ций. Отправки во все регионы РФ. Прямые поставки. Низкие цены.



ANCE



Great Wall





**Универсальное решение по запчастям
на автомобили всех корейских марок!!!**



Parts-Mall - ведущий бренд автозапчастей из Кореи.
Продукция сертифицирована ISO/TS/PCT, качество гарантировано Parts-Mall Corp.
Parts-Mall представляет широкий ассортимент.



FENOX

Automotive Components



- Амортизаторы FENOX признаны лучшими амортизаторами для отечественных автомобилей 2011 года по версии международной независимой премии «Автокомпонент 2011»
- Самый широкий ассортимент амортизаторов и стоек для автомобилей российского и иностранного производства
- 20-летний опыт разработок и производства автокомпонентов
- Новейшие технологии производства амортизаторов



В амортизаторах **FENOX** применяется уникальная жидкость **Castrol Aero HF585B**

- Амортизаторы FENOX стабильно работают даже в экстремальных переменных температурных режимах от **-43°С до +65°С**
- Исключен эффект «холодного старта» (амортизаторы начинают стабильно работать даже при **-40°С**)
- Ресурс работы амортизаторов увеличен на 14%
- Отклонение параметров демпфирования амортизаторов FENOX не превышает 7% (отклонение до 40% у производителей, использующих альтернативную жидкость)



Система контроля дорожного покрытия

EPDM
standart

AntiScratch
Усиленное хромом покрытие штока



Система подвески Тормозная система Электрическая система Система охлаждения Система трансмиссии Система рулевого управления

*Уникальная система дисковых пружин контролирует Вашу безопасность и комфорт в пути с самого начала движения.

АМОРТИЗАТОРЫ FENOX

www.fenox.com

Новости автобизнеса

- Колонка издательства
«Мир Автокниг» 4
- «Группа ГАЗ» и Mersa Otomotiv
объявили о планах сборки
«ГАЗель-БИЗНЕС» в Турции 4
- Золотой дебют
FENOX Racing Team! 6
- АвтоВАЗ будет поставлять свои
авто в Перу, Эквадор и Боливию 7
- Запуск следующего
поколения Logan 7

Обзор



- ОАО «ФРИТЕКС»:
безопасность автомобиля –
наш профиль 8

Тест



- I Международный бизнес-
форум «FENOX Global Group:
инновационные идеи для
бизнеса» 10

Обзор



- Некоторые особенности
конструкции и выбора
радиаторов охлаждения
двигателя 14
- ОАО «ШААЗ»
В производственной цепочке
только сильные звенья 18

Технико-технологические
улучшения, инновации и ноу-
хау в области автомобильных
радиаторов, проводимые
компанией LUZAR 19

События



- PSA PEUGEOT CITROËN
И MITSUBISHI MOTORS
Запустили производство
полного цикла на заводе в
Калуге 22

ADK

- Комфорт покупателя –
задача компании 24

Фильтры

- Фильтры SAKURA –
мировые фильтры! 28

Автозапчасти

- Корпорация PARTS-MALL 30



Экспертное мнение

- Клуб руководителей
автобизнеса AUTOBOSS:
коллеги и конкуренты 32

Обзор

- Музыкальная пьеса
для глушителя с мотором 36

Оборудование для автосервиса

- SILVERLINE 38

Издательский Дом «Здесь и Сейчас»
Рекламно-информационное издание
«Автозапчасти и цены» №7 (170) 2012

АВТО
запчасти
и цены

Учредитель – ООО фирма «Веда»
111024, г. Москва,
2-я Кабельная ул., д. 2, стр. 30

Адрес редакции:

115193, г. Москва, ул. Южнопортовая, д. 18
Отпечатано в ООО «Вива-Экспресс».
107023, г. Москва,
Электрозаводская ул., д. 20, стр. 3
Тираж 50 000 экз.

Выходит ежемесячно.

Распространяется бесплатно.
Подписано в печать: 05.07.2012

Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор)
Регистрационный номер:
П/И № ФС77-40875 от 13.07.2010

Внимание рекламодателей!

Вместе с документами на рекламу
представляйте в редакцию копию лицензии,
если ваша деятельность подлежит
лицензированию.

Перепечатка материалов допускается
только с разрешения ООО фирма «Веда».
При перепечатке ссылка на журнал
«Автозапчасти и цены» обязательна.

За содержание материалов,
представленных рекламодателями,
редакция ответственности не несет.

Рукописи не рецензируются и не
возвращаются. Мнение редакции может не
совпадать с точкой зрения авторов.

Шеф-редактор

Владимир Микаеда

Директор ИД «Здесь и Сейчас»

Олег Иванов (495) 710 03 07
(926) 294 72 15, E-mail: ioi@carexpo.ru

Главный редактор

Роман Мурашов (495) 710 22 62,
(926) 616 72 85, E-mail: rvm@carexpo.ru

Ответственный секретарь

Мария Иванова (495) 955 10 44
(926) 294 72 10, E-mail: imtm@carexpo.ru

Директор по рекламе и маркетингу

Сергей Фролов (495) 955 10 18
(926) 294 72 09, E-mail: fsa@carexpo.ru

Руководитель отдела рекламы

Кристина Хамидова (495) 955 10 45
(926) 616 72 79
E-mail: hku@carexpo.ru

Отдел рекламы

Алексей Завьялов (495) 710 22 62
(926) 616 72 93
E-mail: zav@carexpo.ru

Ольга Образцова

(495) 955 10 44
(926) 616 72 84
E-mail: ooi@carexpo.ru

Дизайн

Александр Голомысов (926) 525 10 62

Отдел распространения

Владимир Удалов (926) 294 72 16

По вопросам сотрудничества
обращайтесь:

тел.: +7 (495) 710 03 07
факс: +7 (495) 677 68 52
E-mail: office@autozaprus.ru
www.autozaprus.ru



Автокамеры и колёсные диски

Технология движения!

www.junta.su

В период 2009-2010 гг. наша Компания проводила сравнительные испытания автокамер китайских производителей. Обработка результатов испытаний, и сбор статистической информации об эксплуатационных показателях автокамер, наша Компания совместно с китайскими партнерами организовала производство автокамер, соответствующих требованиям нормативно технической документации, принятой в России. В июле 2011г. на базе ООО «Межрегиональный центр исследований и испытаний» были проведены исследования (испытания) и измерения автокамер на основании которых получен Сертификат соответствия № С-СН.АГ17.В.07353.



ОПТОВАЯ ПРОДАЖА СО СКЛАДА В МОСКВЕ

Легковые, Легкогрузовые, Грузовые, Сельскохозяйственные

Контактные телефоны:

Автокамеры: + 7 (495) 798-32-34, 8 (916) 426-54-89

Колесные диски: + 7 (495) 755-22-68

juntacamera@gmail.com



ООО "Радиатор"



ОАО ШАЗ

ОАО "ШАДРИНСКИЙ
АВТОАГРЕГАТНЫЙ
ЗАВОД"



ООО "ОРЕНБУРГСКИЙ
РАДИАТОР"



МОТОРДЕТАЛЬ
КОСТРОМА

ОАО "КОСТРОМСКОЙ ЗАВОД
"МОТОРДЕТАЛЬ"



МБ Конотоп

ООО "МОТОРДЕТАЛЬ-
КОНОТОП"



PEKAR

ООО "ТД "ПЕКАР"



TYUMENSKIY
MASHINOSTROITELNIY
ZAVOD

ЗАО "ТЮМЕНСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД"



HANGCHAO

YUNYUAN HANGCHAO
TRANSMISSION SHAFT



CHANGJIN
SHOCK
ABSORBER

CHANGJIN SHOCK
ABSORBER



РАДИАТОРЫ, ОНВ,
ПОДОГРЕВАТЕЛИ,
ОТОПИТЕЛИ, ДОМКРАТЫ

РАДИАТОРЫ с/х,
СЕРДЦЕВИНЫ, БАКИ

ПОРШНЕВЫЕ
ГРУППЫ

БЕНЗОНАСОСЫ,
КАРБЮРАТОРЫ

ДИСКИ СЦЕПЛЕНИЯ,

**ЭНЕРГОАККУМУЛЯТОРЫ,
ТОРМОЗНЫЕ КАМЕРЫ**

КАРДАНЫЕ ВАЛЫ,
КРЕСТОВИНЫ

АМОРТИЗАТОРЫ

АВТОЗАПЧАСТИ

ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
АВТОМОБИЛЕЙ, АВТОБУСОВ,
ТРАКТОРОВ И СПЕЦ-ТЕХНИКИ

ООО "Радиатор" г. Москва, ул. Кетчерская, 13. тел./факс (495) 726-59-55, 726-59-38, 726-59-06
www.tdradiator.ru, e-mail: tdr@m.astelit.ru г.Ижевск, (3412) 90-11-40, г.Пермь, (342) 294-09-71

Колонка издательства «Мир Автокниг»

«Жестянка» как удовольствие

Не все книги одинаково полезны. Не все полезные книги одинаково приятны. Читающая для практической пользы публика уже давно смирилась с почти поголовным отсутствием в популярной технической литературе нормального «человеческого» языка. Сухость, инструкторность и косноязычие поневоле воспринимаются читателем как необходимые условия получения нужной информации.

Но есть и счастливые исключения – максимально полезные и весьма приятные одновременно. Да еще и с изрядной долей юмора.



«Кузовной ремонт в гараже». Ну что, казалось бы, может быть «суше» и «техничнее» руководство с таким названием? Тем не менее книга признанного специалиста по «жестяному ремеслу» Игоря Шкунова удачно сочетает в себе точность сугубо технической информации с удивительно легким и доступным изложением.

Случается так, что кузов автомобиля получает механические повреждения. Это печальное обстоятельство, знакомое, увы, практически каждому автовладельцу, приводит к тому, что...

Собственно, приводит оно в кузовной цех автосервиса. Дальше все зависит от масштаба повреждений и квалификации «кузовных дел мастеров». Как правило, вся эта история выходит слишком долгой и чересчур затратной.

Игорь Шкунов предлагает старый как мир, но очень эффективный выход – сделай сам! Конечно, любой среднестатистический автовладелец к перспективе стать «самому себе жестянщиком» может отнестись настороженно. Мол, это не всем дано...



Да, дано не всем. Но читателям этой книги будет дано определенно. Потому что на ее 134 страницах изложено буквально все, что нужно знать человеку, впервые (и не впервые, кстати, тоже) приступающему к кузовному ремонту. Простое перечисление основных глав и разделов пособия многое скажет о его информативности даже неспециалисту.

«Оценка повреждений и способы их устранения», «Инструменты и оборудование для работы с кузовным металлом», «Оборудование для покраски», «Рихтовочный практикум»... – вот далеко не полный перечень тем, разобранный в руководстве с исчерпывающей подробностью.

Так что, как говорится, глаза боятся, а руки делают. И, если уж горшки обжигают не боги, то «жестянкой» они точно не занимаются. А зря – кузовной ремонт в гараже удивительным образом сочетает в себе приятное с полезным. Искренне желаем убедиться на собственном опыте.

Владимир Швейский

Добро пожаловать в наш Мир – мир знаний и навыков!

«Группа ГАЗ» и Mersa Otomotiv объявили о планах сборки «ГАЗель-БИЗНЕС» в Турции



«Группа ГАЗ», входящая в состав крупнейшей российской бизнес-группы «Базовый элемент», и компания «Mersa Otomotiv» объявили о планах по развитию продаж и организации крупноузловой сборки в Турции лёгких коммерческих автомобилей «ГАЗель-БИЗНЕС». Старт продаж запланирован на осень 2012 года. Компания Mersa Otomotiv будет осуществлять сборку и дистрибуцию автомобилей марки ГАЗ на территории Турции. В настоящее время идет работа по созданию сети дилерских центров и станций технического обслуживания.

Первоначально на турецкий рынок будет поставляться бортовая версия «ГАЗель-БИЗНЕС» с двигателем Cummins ISF 2,8. Модель будет поставляться в грузовой (3 места) и грузопассажирской (7 посадочных мест) версиях, со стандартной и удлиненной платформами. В дальнейшем планируется расширение модельного ряда.

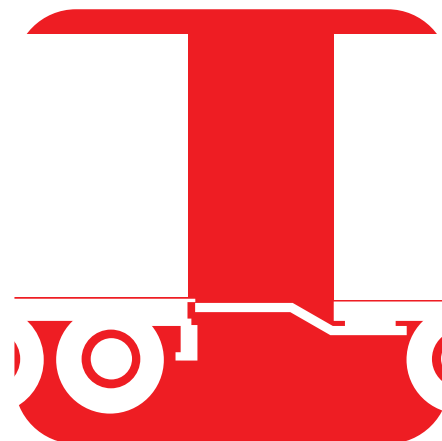
Особое внимание партнеры уделяют созданию системы послепродажного обслуживания автомобилей. Всего на первом этапе планируется открыть 12 центров продаж и 21 сервисный центр. Группа турецких специалистов пройдет обучение и сертификацию в штаб-квартире «Группы ГАЗ» в Нижнем Новгороде. Также уже началась работа по созданию учебного центра в Турции, на котором специалисты ГАЗ и сертифицированные тренеры Mersa Otomotiv будут проводить регулярное обучение и повышение квалификации сотрудников турецких сервисных центров. К моменту начала продаж на территории Турции будет сформирован склад запасных частей и налажена система их оперативной доставки в автосалоны и сервисы.

Одновременно с созданием сбытовой сети осуществляется проект по организации крупноузловой сборки автомобилей «ГАЗель БИЗНЕС» на производственных площадях Mersa Otomotiv в районе Стамбула.

Президент «Группы ГАЗ» Бу Андерссон: «ГАЗель-БИЗНЕС – самый популярный легкий коммерческий автомобиль в России, Украине, Казахстане, Белоруссии, а также в других странах СНГ. Мы уверены, что потребители в Турции высоко ценят простоту и надежность его конструкции, низкий уровень потребления топлива, высокую маневренность и низкую стоимость владения. В свою очередь мы с нашим партнером Mersa Otomotiv сделаем все возможное для обеспечения самого высокого уровня сервиса для наших клиентов на местном рынке».



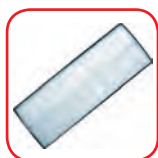
Издательство www.miravtoknig.ru
Мир Автокниг
литература для автомобилистов тел: (495) 788-70-56



ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

CORTECO, компания группы Фройденберг

Является ведущим поставщиком запчастей оригинального качества для легковых и грузовых автомобилей. Наш ассортимент, включающий более 18 000 наименований, является одним из самых широких в области уплотнительной и вибрационной техники. Мы известны великолепным сервисом и эффективной логистической системой. Это, а также оригинальное качество продукции являются основой нашего лидирующего положения на рынке.



Россия, 111524, Москва, Электродная ул., дом 2, стр. 12-13-14
Телефон +7 495 380 06 50
Факс +7 495 380 06 51
www.corteco.ru



The Perfect Change.



Команда FENOX Racing Team блестяще дебютировала в кубке Украины по шоссейно-кольцевым гонкам. Уже на первом этапе соревнования, который состоялся на столичном автодроме «Чайка», она выиграла первое командное место. Подготовленные силами команды вазовские восьмерки были оснащены комплектующими FENOX, что подтверждает их качество и надежность, ведь автоспорт – наиболее сложное испытание для техники.

Компания FENOX обеспечила команду запчастями рулевого управления, подвески, трансмиссии, тормозной системы и системы охлаждения, а также электрическими компонентами автомобилей.

Две машины без каких-либо технических проблем завершили этап. В первом заезде пилот команды FENOX Racing Team Сергей Юнашев в чемпионском стиле удержал победу в наиболее массовом классе «ЛАДА-1500». Субботние гонки чемпион Украины 2010 года начал со второго стартового места, но благодаря своей быстроте

и тактике ближе к концу гонок опередил всех соперников и ушел в отрыв. В планах команды – выступление во всех кольцевых этапах чемпионата страны.

«С поддержкой FENOX стало намного легче, я не беспокоюсь о качестве запчастей, которые установлены на моем авто, не думаю про их наличие. Все это позволяет сосредоточиться исключительно на гонках. С такой поддержкой можно выигрывать, что мы и делаем. Конечно, мы нацелены только на первое место как в кубке, так и в чемпионате», – сказал Сергей Юнашев. Для другого пилота команды – Сергея Бородина этот сезон всего лишь второй в качестве профессионального пилота. Несмотря на это Сергей стабильно завершил этап, финишировав шестым в оба дня гонок. ■

**Золотой дебют
FENOX Racing Team!**



АВТОКЭМП

ВСЁ ДЛЯ ВАШЕГО АВТО

(495)996-0000

www.kemp103.ru

АвтоВАЗ будет поставлять свои авто в Перу, Эквадор и Боливию



Стало известно, что продукция компании «АвтоВАЗ» теперь будет экспортироваться в Перу, Эквадор и Боливию. Договоренность о поставках была достигнута недавно между перуанской компанией Automotive Company SAC и российским автопроизводителем.

В настоящее время к отправке в Латинскую Америку готовится первая партия автомобилей. Договор заключен на три года, в течение которых автомобили всего модельного ряда Lada будут поставляться на рынок Перу, Эквадора и Боливию.

Кроме того, в рамках договора будет оказываться техническая и консультационная поддержка.

Напомним, что в первом квартале текущего года «АвтоВАЗ» уже увеличил экспорт автомобилей собственного производства на 84,5%. При этом спрос на отечественные автомобили в России за этот же год снизился. ■

Запуск следующего поколения Logan



Автомобильный завод Dacia в Питешти (Румыния) приступил к запуску для европейского рынка нового бюджетного седана Logan.

Для снижения расходов в новинке кое что осталось от предыдущей версии автомобиля.

Новое поколение Logan предстанет без грубого камуфляжа, характерного для предыдущей версии, с достаточно простым дизайном, новой решеткой и изящными фарами.

В планах у Renault в этом году вложить 250 млн. евро в Румынский завод, что даст возможность увеличить на 30 % производство, открыть линию штамповки и в 2 раза увеличить объем выплавки алюминия.

Автопром Dacia также начнет производство двигателей с турбонаддувом (трехцилиндрового объемом 0,9-литра мощностью 90 л.с. и 1,2-литровым с 115 л.с.), которые будут применяться на новых Renault Clio. ■

НАШИ ДИСТРИБЬЮТОРЫ:

г. Москва

ООО «ТД Вармус»
Тел./факс: (499)160-58-56, 418-00-94
e-mail: varmus@varmus.ru
ООО «ПАСКЕР ЛТД»
Тел./факс: (495) 961-33-88 (многоканальный)
www.pasker.ru
e-mail: sale@pasker.ru, trade@pasker.ru
ООО «АвтоПромЦентр»
Тел.: (495) 925-72-13
e-mail: knevzorov@gmail.com

г. Волжский

ООО «Автоком»
Тел./факс: (8443) 21-56-23
e-mail: avtopan-mt@yandex.ru

г. Воронеж

ООО «Авто ПАСКЕР 36»
Тел./факс: (4732) 39-41-70(74) т. 39-44-76
www.pasker36.ru
e-mail: kea@pasker36.ru
ООО «Троя»
Тел./факс: (4732) 47-24-86, 56-79-82
www.troyavoronezh.ru
e-mail: troya06@inbox.ru

г. Краснодар

ООО «Компания «Подшипник Юг»
Тел./факс: (861) 231-26-61, 231-26-62
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@list.ru

г. Нижний Новгород

ООО «Авто ПАСКЕР 52»
Тел./факс: (831) 462-87-62, 463-97-56
www.pasker52.ru
e-mail: manager@pasker52.ru

г. Ростов-на-Дону

ООО «Компания «Подшипник Юг»
Тел./факс: (863) 206-15-05, 206-15-06
www.podshipnikug.ru
e-mail: podshipnikug@aaanet.ru

г. Новосибирск

ООО «РегионАвтоДеталь»
Тел./факс: (383) 200-08-80, 260-74-55
e-mail: regionauto@mail.ru, agatauto@mail.ru

г. Уфа

ООО «ТД АГИДЕЛЬ-АВТО» (ОПТ)
Тел./факс: (347) 240-02-11, 260-55-99, 240-02-00,
260-72-67, 260-55-99, 291-21-01, 291-21-02
www.agdl.ru

г. Берёзовский, Свердловская обл.

ИП Лопаяв А.В. «Планета Авто»
Тел./факс: (343) 345-08-80,
345-08-88, 345-08-82
www.planetavto.ru
e-mail: info@planetavto.ru



современные технологии для оптимальной работы

BAUTLER®

ДЕТАЛИ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ



107150, Москва, ул. 4-я Гражданская, 33/1
тел./факс: (499)169-30-50, 169-30-41
www.bautler.ru e-mail: bautler@bautler.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

ОАО «ФРИТЕКС»: безопасность автомобиля – наш профиль



Тормозная система – одна из самых ответственных систем автомобиля – как легкового, так и грузового. От ее состояния зависит безопасность транспортного средства, а значит, жизнь и здоровье людей, сохранность перевозимого груза. Эффективность работы тормозного узла обеспечивают фрикционные накладки тормозных колодок, одним из производителей которых является ОАО «ФРИТЕКС» – первое в России специализированное предприятие по их производству.

Вопрос выбора запчастей для автотранспортного предприятия – один из самых важных. На рынке представлено очень много производителей одного и того же изделия в разной ценовой категории. Вроде бы получается, что для людей, не желающих морочить себе голову всякими тонкостями, лучший вариант – покупка оригинальных тормозных накладок или колодок. Однако стремление к снижению затрат на эксплуатацию транспортных средств вынуждает многих

тратить время на поиски альтернативы.

Тормозные накладки являются для ОАО «ФРИТЕКС» профильной продукцией. Предприятие имеет 80-летний опыт в разработке новых и модернизации существующих изделий и материалов. Важнейшим подспорьем в разработке и продвижении новой продукции является (в отличие от других российских конкурентов) наличие полного комплекса лабораторного и стендового оборудования с натурными узлами автомобилей, позволяющего проводить фрикционно-износные испытания тормозных систем в условиях, приближенных к реальным. Испытания проводит аккредитованная на техническую компетентность при ГОССТАНДАРТЕ испытательная лаборатория. Все это, а также соответствующий уровень европейских профильных фирм уровень производства и контроля за технологическими процессами (предприятие первым в отрасли внедрило и сертифицировало в 2006 году систему менеджмента качества на соответствие требованиям ISO/TS 16949) позволяет идти в ногу со временем и удовлет-

ворять высоким требованиям автопроизводителей к качеству тормозных накладок и колодок.

Мы попытались найти ответы на вопросы покупателей о тормозных колодках у одного из руководителей основного производства – Козлова Дмитрия Валерьевича.

Для какого транспорта выпускаются тормозные накладки?

– ОАО «ФРИТЕКС» (во времена СССР – Ярославский завод АТИ) ориентировано на комплектацию автомобильных заводов: ГАЗ, ЗИЛ, ВАЗ, УАЗ, КАМАЗ, МАЗ, АЗЛК. С 2004 года на предприятии проведена глубокая модернизация производства, закуплено новое современное оборудование производства именитых фирм Германии и Италии. Это позволило выйти на новый уровень изготовления тормозных накладок и расширить ассортимент продукции. Соответственно, до сегодняшнего дня выпускаются тормозные накладки для отечественных транспортных средств практически всех модификаций – как легковых, грузовых автомобилей средней грузоподъемности, так и

автомобилей большой грузоподъемности, сельскохозяйственной и военной техники. За последнее время на заводе освоено производство мелких серий тормозных накладок для грузовых автомобилей иностранного производства.

Какие конвейеры комплектуются тормозными накладками «Фритекс»?

– Основными потребителями тормозных накладок на сегодняшний день остается Волжский, Горьковский, Ульяновский автозаводы, УралАЗ, МАЗ, КАМАЗ, ВАЗинтерсервис, Минский тракторный завод, в том числе и для автомобилей, поставляемых за рубеж, и для государственного заказа.

К какой ценовой категории относятся изделия ОАО «ФРИТЕКС»? Почему на рынке нет относительно дешевых аналогов?

– На заводе нет деления производства на конвейерные поставки и рынок запасных частей. Так как ассортимент изделий достаточно большой, то и ассортимент фрикционных смесей достаточно велик для того, чтобы обеспечить фрикционные характеристики в тормозных узлах различной

нагрузки и в различных эксплуатационных условиях. С целью придания специальных свойств (кроме рецептов фрикционных смесей) применяются еще разные технологии приготовления смесей: смешение под давлением, способ смешения в растворителе и порошок способ. Т.е. есть стандарт качества, который является основой производства ОАО «Фритекс»

В отношении «цена/качество» объективную оценку может дать только конечный потребитель, т.е. водитель. Ведь в конечном итоге он рискует, применяя детали, отвечающие за безопасность на своем автомобиле. ОАО «ФРИТЕКС» несет ответственность за свою продукцию, гарантирует качество в рамках установленного ресурса и условий эксплуатации.

Тормозные накладки производства ОАО «ФРИТЕКС» выгодно отличаются от конкурентов низким уровнем шума, высокой и стабильной эффективностью (см. графики), а

также полным восстановлением фрикционных характеристик после «перегрева». Срок службы накладок для грузовых автомобилей, используемых для перевозок на дальние расстояния, составляет до 100 000 км при минимальном износе тормозного барабана.

Что делается для удовлетворения запросов рядовых потребителей, покупателей запасных частей в розничной сети магазинов?

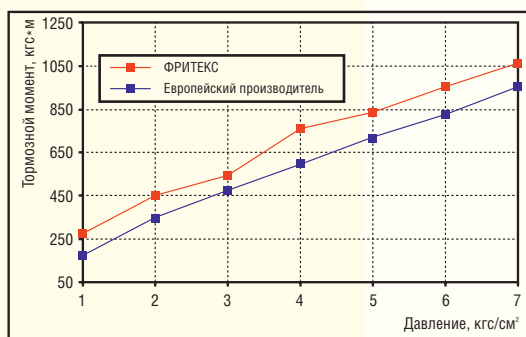
Для удобства потребителей и продавцов розничной сети организована упаковка тормозных накладок комплектами на одну ось (с заклепками). Проводятся работы по организации выпуска накладок, обработанных под номинальный и ремонтные размеры (с отверстиями под заклёпки), для обеспечения беззатруднительной сборки как на автосборочных производствах, так и в масштабах небольшой

станции технического обслуживания автомобилей.

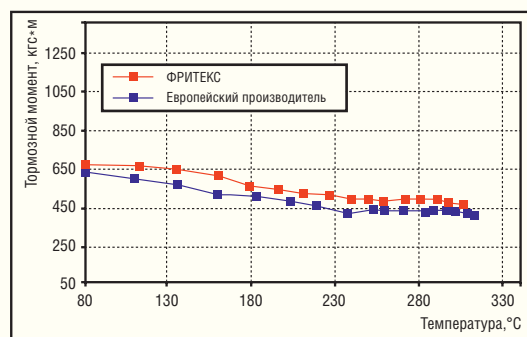
Мы будем рады предоставить возможность оценить качество нашей продукции с сохранением ресурса вашего автомобиля.

Всю интересующую информацию о продукции ОАО «ФРИТЕКС» можно получить на сайте: www.fritex.ru

Испытания на эффективность тормозов в зависимости от усилия нажатия на педаль



Испытания эффективности торможения в зависимости от нагрева в результате длительного торможения



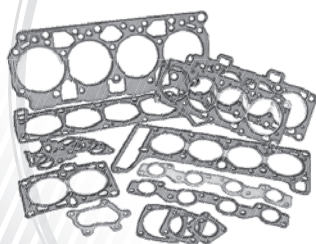
www.fritex.ru

г. Ярославль, ул. Советская 79, Тел. (4852) 25-99-04, (4852) 25-42-84

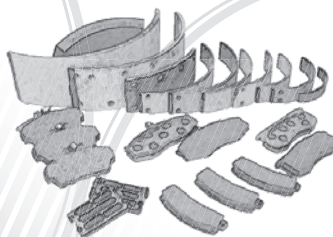


Идеи будущего — в технологиях настоящего

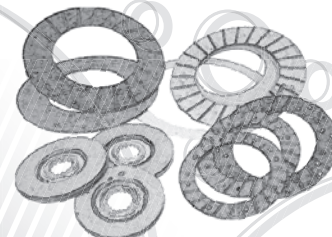
Разработка
Производство
Реализация



Прокладки уплотнительные



Накладки и колодки тормозные



Накладки фрикционные

ООО «Фритекс-Автозапчасти»

торговый оператор по Центральному региону

- Признанное качество продукции лидера отрасли
- Решения в эконо, стандарт и премиум сегментах
- Удобное расположение склада
- Бесплатная доставка по Москве и области
- Комплексные поставки АТИ и РТИ

(495) 989-16-81 многоканальный **www.fritex-auto.ru**

Производство можно приобрести в магазинах автозапчастей: АВТО-49 и БИ-БИ, Русь Трейд, Техком



Global Group

FENOX

I Международный бизнес-форум
«**FENOX Global Group:**
инновационные идеи для бизнеса»



Автомобильная индустрия СНГ: глобальные решения – глобальные перспективы!

1 и 2 июня в Минске на территории элитного яхт-клуба Robinson Club в теплой атмосфере партнерского общения, обмена опытом и идеями прошел беспрецедентный в своем роде I Международный бизнес-форум «FENOX Global Group: инновационные идеи для бизнеса». Это знаковое для автомобильной индустрии СНГ событие проводилось компанией FENOX Global Group при участии мирового лидера рынка смазочных материалов Castrol.

Более 50 крупнейших дистрибьюторов рынка автокомпонентов СНГ, топ-менеджмент компаний FENOX Global Group и Castrol, представители крупнейшего белорусского производственного холдинга «Автокомпоненты» обсудили ряд наиболее актуальных и важных для отрасли тем:

- тенденции и перспективы развития рынка автокомпонентов и смазочных материалов в СНГ;
- совместное развитие наиболее перспективных направлений инвестиций и их эффективность;
- обеспечение успешного развития бизнеса в условиях сужающегося рынка.

– Динамичное развитие современного рынка, непрерывные изменения в технологиях и потребностях клиентов требуют от компаний внедрения и оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов для сохранения и последующего повышения конкурентоспособности бизнеса, – этими словами директор по маркетингу и сбыту FENOX Global Group Юрий Ключенков дал старт деловой части бизнес-форума.

Открывая первый день форума блоком «Глобальная компания – глобальные перспективы», г-н Ключенков представил участникам международный холдинг FENOX Global Group, подробно осветил основные направления

деятельности компании, а также детально раскрыл тенденции и перспективы развития рынка автокомпонентов для отечественных и иностранных автомобилей в СНГ.

Начало перспективного сотрудничества двух гигантов – крупнейшего мирового производителя смазочных материалов Castrol и крупнейшего производителя автокомпонентов в СНГ FENOX Global Group – главная тема второй части бизнес-форума «Новый продукт – новые возможности», которую представил директор по развитию бизнеса Castrol в странах СНГ Денис Пупченков. Венцом выступления стала презентация первой совместной уникальной разработки компаний – амортизато-





пов FENOX DUO с жидкостью Castrol Aero HF585B.

Первый день форума закончился информационным тематическим блоком «FENOX Global Group – Ваша точка опоры!», в котором больше всего внимания было уделено созданному в Беларуси компанией FENOX производственному кластеру. Отличительной особенностью данного кластера от других является то, что принять участие в проектах, реализуемых в рамках кластера, могут не только производители, но и компании-дистрибьюторы автокомпонентов и другие участники автомобильной отрасли.

Все без исключения участники форума с уверенностью заявляют об успехе события и его пользе для поступательного развития рынка автокомпонентов в России, Украине и других странах СНГ.

Директор по развитию бизнеса Castrol в странах СНГ Денис Пупченков, в частности, сказал: «Форум FENOX – это отличная площадка и возможность для



диалога между производителями, экспертами и представителями дистрибьюторских компаний, а также отправная точка для развития системы технологического предпринимательства, инвестиций и инновационной деятельности. Хочу отметить высокий уровень организации мероприятия и его важность для ведущих игроков рынка автокомпонентов и смазочных материалов на территории СНГ».

Генеральный директор Национальной торговой ассоциации «РОСАВТОПРОМ» Эдуард Авдеев поддержал коллегу: «То, что компании FENOX Global Group удалось собрать такой представительный состав участников форума – показатель не только нашего интереса к обсуждению актуальных вопросов развития рынка автокомпонентов, но и правильного выбора инструментов ведения бизнеса, наиболее

полного и всестороннего учёта интересов партнеров».

Коммерческий директор группы компаний «АРМТЕК» – крупнейшего оператора запчастей на автомобили иностранного производства в России – Андрей Ильинец считает: «Все темы, обсуждаемые на форуме, дадут дополнительную ценность вторичному рынку автозапчастей для иномарок. Хочу отметить, что грамотная и правильно выстроенная сбытовая стратегия компании FENOX приведет к увеличению доли ее продукции на рынке Российской Федерации».

Генеральный директор компании «ГПЛ» – крупнейшего дистрибьютора автокомпонентов и смазочных материалов в Украине – Станислав Гулак говорит: «Приятно видеть, что форум объединяет интересы не только производителей, но и партнеров. Я уже отметил возможные перспективы для развития своего бизнеса. Благодарю за приглашение и теплый прием».

Международный бизнес-форум «FENOX Global Group: инновационные идеи для бизнеса» показал возможность плодотворного обсуждения актуальных вопросов рынка автокомпонентов и успешного принятия стратегических решений для совместного развития отрасли на международном уровне.



На фото слева направо:

Денис Пупченков – директор по развитию бизнеса BP/Castrol в СНГ;
Игорь Корбит – глава представительства BP/Castrol в Республике Беларусь;
Виталий Арбузов – председатель совета директоров Fenox Global Group;
Юрий Ключенков – директор по маркетингу и сбыту Fenox Global Group.

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА
В СФЕРЕ ДОСТИЖЕНИЙ
БРЕНДОВ АВТОКОМПОНЕНТОВ
РОССИЙСКОГО АВТОРЫНКА

**АВТО
КОМПОНЕНТ
2012**
АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА

Россия, Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
В рамках выставки – «ИНТЕРАВТО»

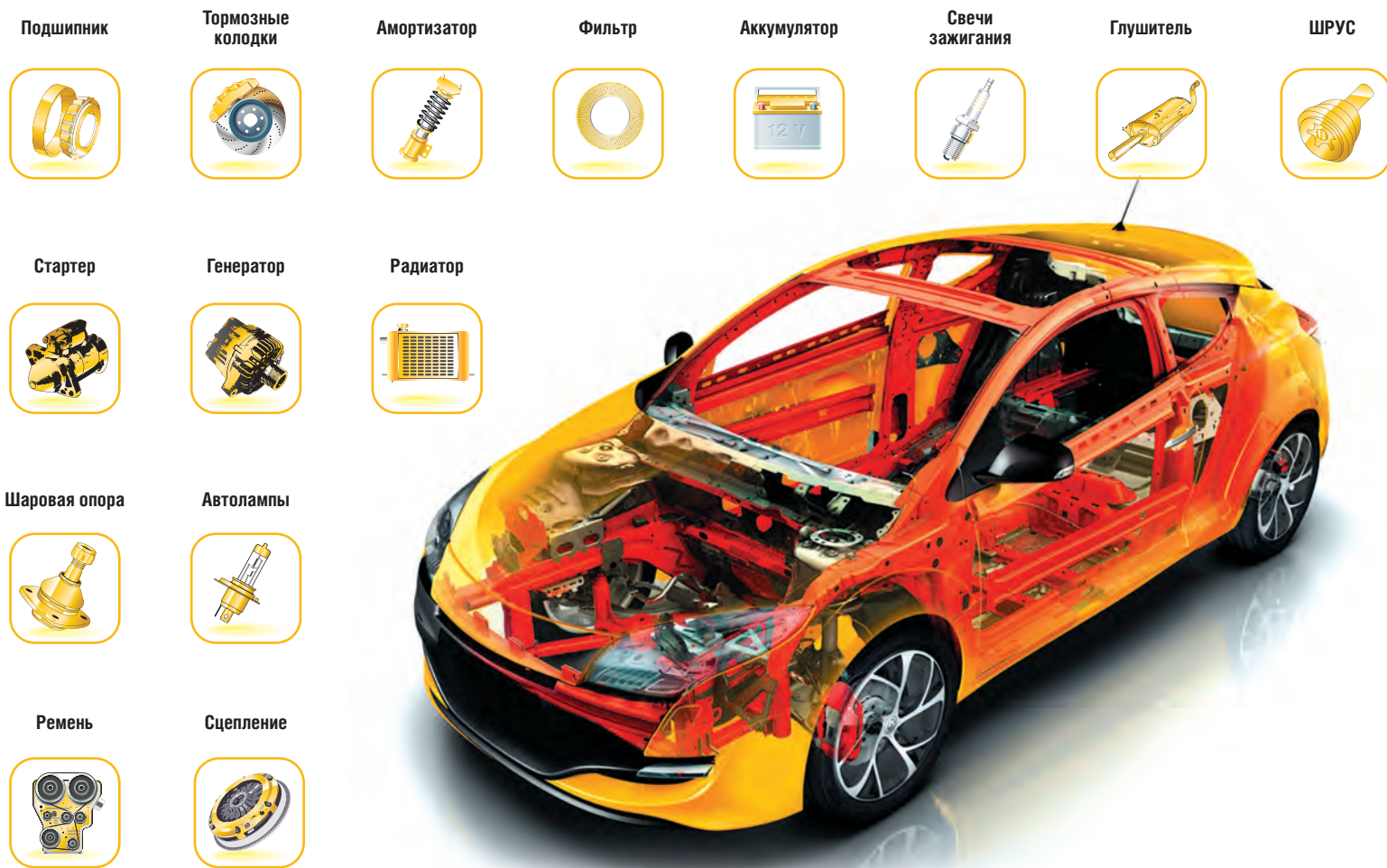
Миссия Премии

Содействие развитию производства и продажи автокомпонентов,
повышению их качества и стимулированию развития отрасли
автокомпонентов на российском авторынке.

На соискание Премии

Выдвигаются компании – производители автокомпонентов,
продвигающие свою торговую марку (бренд) на территории
Российской Федерации, заполнившие заявку на участие.

Номинации Премии-2012



Организаторы:

ИД «Здесь и Сейчас»
Издательский Дом
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС
журнал «Автозапчасти и Цены»
**АВТО
запчасти**

Маркетинговое агентство
**МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
auto-marketing.ru**
журнал «Рынок АВТОзапчастей»
**РЫНОК
АВТОзапчастей**

МВЦ «Крокус-Экспо»
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр
Выставка «Интеравто»
ИНТЕРАВТО

Информационные партнеры:

Генеральный
медиа-партнер
**АВТО
РАДИО**

АВТОСТАТ
АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО
CarExpO
ОТДЕЛЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-РОССИИ
АВТО НАВИГАТОР
РАССЧЕТНО-ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОИСК
**СПРАВОЧНИК
МАРКЕТОЛОГА**
Автомобильный Интернет-Российя
Russian
Automotive
Market
Research
Автомобильный Интернет-Российя
АВТОСЕРВИС

Тел.: +7 (495) 710-22-62, 955-10-45
E-mail: avtokomponent@carexpo.ru www.avtokomponentgoda.ru



Некоторые особенности конструкции и выбора радиаторов охлаждения двигателя

В процессе развития автомобилестроения появлялось много новых компонентов, некоторые детали присутствовали в конструкции «самоходных повозок» с начала их эксплуатации. Один из них – автомобильный радиатор.

Пока двигатели были небольшой мощности, их охлаждение было воздушным. При увеличении мощности моторов им потребовалось водяное охлаждение. Самые первые радиаторы были выполнены в виде изогнутой гладкостенной медной трубы, а в 1900 году впервые было применено наружное обрешечение такого змеевика. В

1913 году появился первый пластинчатый паяный медно-латунный радиатор. Примерно в то же время появилась конструкция радиатора, в котором воздух проходил по горизонтальным воздушным трубкам внутри бачка. Со временем количество этих трубок становилось все больше, радиатор получил название сотового, такие

радиаторы были распространены до середины 30-х годов.

Основным стимулом развития автомобильных теплообменников послужило увеличение мощности двигателей и уменьшение подкапотного пространства. Это заставило разрабатывать более сложные конструкции радиаторов. У них появились латунные донья, куда

запаиваются медные трубки, окруженные стальными пластинами (трубчато-пластинчатые медно-стальные радиаторы).

В дальнейшем вместо стальных пластин на радиаторы стали напаивать медную ленту, что существенно увеличило их теплоотдачу. При этом при значительном улучшении тепловых характеристик такой радиатор весил уже гораздо меньше.

Сборные алюминиевые радиаторы в СССР стали разрабатываться в период «холодной войны». Так как медь являлась стратегическим сырьем, инженеры пытались создать алюминиевые радиаторы паяной и сборной конструкции. При этом выяснилось, что сборные радиаторы имеют меньшую теплоотдачу, но дешевле в производстве.

Первые паяные алюминиевые радиаторы в нашей стране были разработаны для автомобилей ГАЗ-3102. К сожалению, этот опыт оказался неудачным — алюминиевый паяный радиатор не справлялся с теплоотдачей, особенно в городском режиме, и поэтому скоро был заменен медно-латунным. Причиной его слабой теплоотдачи являлось конструктивное исполнение алюминиевой ленты — ее шаг составлял 8 мм. А такая крупноячеистая конструкция сердцевины радиатора была следствием отсутствия на заводе технологической возможности делать меньший шаг охлаждающей ленты.

В процессе развития автомобильных теплообменников инженеры стремились к увеличению их теплоотдачи при сохранении габаритов и одновременном уменьшении стоимости. Темпы развития автомобильных радиаторов были подчинены темпам развития автомобильных двигателей — их мощность росла быстро, и охладить мотор становилось все труднее.

В попытках добиться результата создавались различные интересные типы радиаторов, но по разным причинам они не вошли в серию.

Алюминиевый сборный радиатор охлаждения с плоскоооальной трубкой был разработан для автомобилей PORSCHE, в то время как традиционный алюминиевый сборный радиатор имеет круглые охлаждающие трубки. Зачем создавать радиатор с плоскоооальными трубками? Площадь контакта набегающего потока воздуха с такой трубкой на 30 % больше, чем с круглой, соответственно, и теплоотдача больше.

Современные технологии

При создании комбинированных радиаторов охлаждения использовались традиционные материалы — медь, латунь, алюминий, сталь. Наиболее яркий пример — сборный радиатор с круглыми алюминиевыми охлаждающими трубками и медными пластинами.

Развитие автомобильных теплообменников не останавливается. В частности, компания Luzag использовала инновационный подход в производстве автомобильных радиаторов. Применение пластиковых турбулизаторов

внутри радиатора существенно улучшило его теплоотдачу: турбулизатор образует завихрения потока охлаждающей жидкости в радиаторе, благодаря чему жидкость быстрее отдает тепло. Коэффициент теплоотдачи радиатора охлаждения составляет 190-195 Вт/м²К.

В настоящее время производители радиаторов успешно применяют технологии «КупроБрейз» и «СплиттерФин». Благодаря такому подходу становится возможным уменьшить размеры и увеличить эксплуатационные качества автомобильных радиаторов.

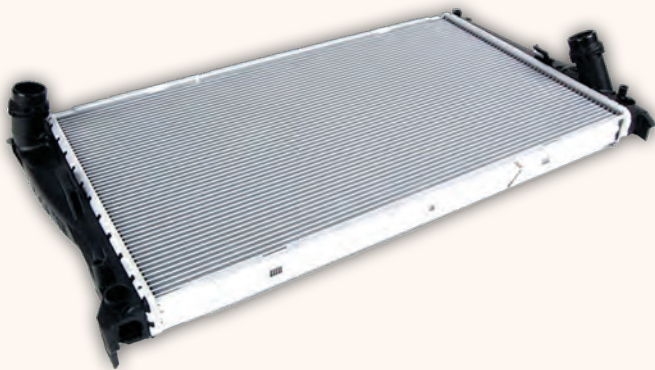
Поскольку радиатор охлаждения двигателя представляет собой теплообменник, обычно он располагается перед двигателем автомобиля. Радиатор охлаждения двигателя работает в режиме высоких температур, поэтому может выходить из строя. Обычно дефекты радиаторов располагаются в сердцевине, но иногда из строя может выйти бачок.

Радиатор охлаждения и конденсор устанавливаются

в передней части автомобиля, непосредственно перед двигателем. При движении автомобиля радиатор кондиционера и основной радиатор работают в экстремальных условиях: им приходится принимать на себя мощные потоки воздуха. Несмотря на установленные защитные решетки радиатора, вместе с потоком воздуха на поверхность радиатора попадает большое количество грязи и соли, что затрудняет работу систем и приводит к выходу их из строя. Во избежание таких проблем рекомендуется промывать радиатор холодной водой, устраняя нежелательную грязь с поверхности радиаторов. Также необходимо отслеживать, чтобы уровень охлаждающей жидкости в системе охлаждения был оптимальным.

Приобретать радиаторы охлаждения двигателя всегда лучше у хорошо зарекомендовавших себя производителей, таких как Nissens, NRF, GERY, KOYO. Эти радиаторы проходят полную проверку герметичности всех элемен-





тов под давлением, намного превышающим давление в системе, что гарантирует их качество и безотказную работу на протяжении многих лет.

В частности, Nissens на сегодняшний день является одним из ведущих производителей автомобильных радиаторов охлаждения. Кроме радиаторов охлаждения для автомобилей, Nissens производит отопители, интеркулера, масляные радиаторы, а также системы охлаждения для промышленного назначения.

Из-за признанного качества Nissens является ОЕ-поставщиком для ряда ведущих компаний, таких как SAAB, Scania Buses, Massey Ferguson, Deutz-Fahr и др. ОЕ-продукты составляют примерно 50 % от всего оборота. Вся продукция этого производителя доступна российским потребителям.

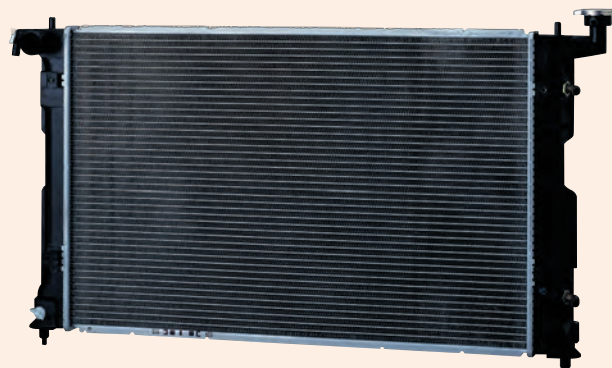
TERMAL – признанный азиатский производитель

радиаторов для автомобиля. Вся продукция данной марки проходит серьезный выходной контроль, в процессе которого под избыточным давлением определяется, удовлетворяет ли изделие требованиям по герметичности.

Немецкая компания Behr – также один из крупнейших производителей компонентов автомобильных систем охлаждения двигателя и кондиционирования воздуха. Компания отсчитывает свою историю с начала XX века и производит свою продукцию на 30 промышленных предприятиях в 16 странах мира. Системами охлаждения и кондиционирования этого производителя сегодня оснащаются более четверти европейских автомобилей.

Эксплуатация

После запуска двигателя охлаждающая жидкость



может нагреваться (не закипая) до 120°C, поскольку в закрытой системе давление выше атмосферного. При этом тонкостенные детали подвержены термической и механической нагрузке. При таких условиях процессы коррозии ускоряются, что приводит к ослаблению деталей и соединений и, как следствие, к их повреждению.

Радиатор охлаждения двигателя охлаждает жидкость, поступающую из двигателя и циркулирующую по трубкам. Эти трубки могут располагаться вертикально или горизонтально, но в любом случае обе их стороны герметично закреплены в верхнем и нижнем бачках.

Тонкие множественные пластинки, которые установлены перпендикулярно трубкам, работают для усиления их охлаждения встречным потоком воздуха при движении машины.

В основном проблемы с радиаторами могут возникнуть из-за процессов старения, повышенного внутреннего давления или повреждений. Если долго не менять охлаждающую жидкость, система охлаждения будет активно корродировать. Шлаки забьют систему охлаждения машины, что помешает поддержанию рабочей температуры двигателя. При перегреве охлаждающая жидкость закипит, возникнут паровые пробки и избыточное давление в системе. В такие опасные моменты в сотах радиатора происходят разрывы различных пластиковых элементов и патрубков системы.

Мотор, конечно, это «сердце» Вашего автомобиля, но от радиатора зависит очень многое – от комфорта езды до срока службы самого мотора. Поэтому подходить к выбору радиатора нужно внимательно. ■



Bosch Moskau Klassik – в России впервые состоялась гонка олдтаймеров

Bosch Moskau Klassik – российская версия знаменитого немецкого Bosch Boxberg Klassik. До этого дня для ретро-автомобилей в России проводились лишь штурманские ралли – экипажи стартовали с минутным интервалом и соревновались друг с другом не в скорости, а в точности прохождения дистанции. Bosch Moskau Klassik – это нечто иное: бескомпромиссная гонка классических моторов, визг шин в крутых виражах, битва за сотые доли секунды, напряжение пилотов и волнение зрителей.

Старт Bosch Moskau Klassik был дан в музее-заповеднике «Царицыно», экипажи совершили парад-дефиле по территории уникального памятника русской архитектуры XVIII века.

На первом этапе соревнований участники должны были добраться до подмосковного автодрома «Лидер» по довольно сложному маршруту, предложенному организаторами.

Лучше всех с задачей справились Евгений Ярославский и Сергей Ушанов, выступавшие на автомобиле Studebaker 1957 года выпуска. Второе место занял

экипаж Михаил Оппенгейм / Кирилл Естафьев (Mini Cooper, 1969), третье – Александр и Кирилл Кирилловы (Москвич 2140SL Rallye, 1982). По пути участникам было предложено ответить на вопросы викторины по истории автомобилостроения. Победителем этого необычного конкурса на эрудицию стал экипаж Александр Иванов/Михаил Кирцер (ГАЗ М22В, 1967).

Ещё более интересные состязания поджидали участников на автодроме. Кольцевая трасса длиной около 1,2 километра с 17-ю профилированными поворотами различной конфигурации и крутизны стала серьёзным испытанием и для гонщиков, и для техники. Скоростная «змейка с флагом», точный «биавтон», «тест динамики» с Ле-Мановским стартом, заезды «на регулярность».

Кульминацией гоночного дня стал парад автомобилей-участников. С зажжёнными фарами, под звуки клаксонов и сирен, авто-ветераны совершили круг почёта по трассе, на которой только что бескомпромиссно сражались друг с другом. ■

ДИЗЕЛЬ СЕРВИС



ЗЕНИТ АВТО



Диагностика и ремонт дизельных двигателей, ТНВД

м. «Авиамоторная», 1-й Кабельный проезд

Тел.: (495) 783-29-56

www.zenitauto.ru





В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЦЕПОЧКЕ ТОЛЬКО СИЛЬНЫЕ ЗВЕНЬЯ

На протяжении 70 лет Шадринский автоагрегатный завод остается надежным поставщиком качественных компонентов для автомобильных заводов России и ближнего зарубежья. Сегодня помимо внедрения новых высокопроизводительных линий в цехах предприятия внедряются роботы.

Новые технологии производства автомобильных теплообменников предусматривают высокий уровень механизации и автоматизации производства. Одна из актуальных проблем, решаемых сегодня на Шадринском автоагрегатном заводе, — замена ручной и частично механизированной сварки полностью автоматизированной сваркой с использованием сварочных роботов. Обладая высочайшей точностью позиционирования, скоростью и качеством исполнения сварного шва, механическая рука робота-манипу-

лятора полностью исключает вероятность брака.

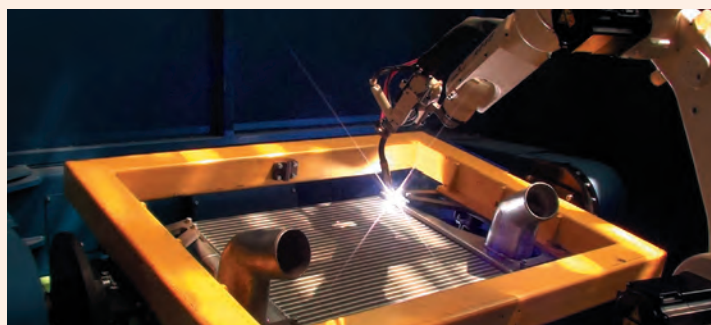
По словам технического директора ОАО «ШААЗ» Андрея Ворошнина, автоматизация и комплексная механизация производства является одним из важных шагов в направлении развития производственной системы предприятия:

— Достижение современной гибкости производства осуществляется благодаря комплексному подходу в использовании автоматических устройств и ручного труда. Внедрение роботизированных комплексов для сварки позволило Шадринскому автоагрегатному заводу добиться существенных успехов в изготовлении теплообменников. Например, применение сварочных роботов в производстве алюминиевых теплообменников повысило производительность и освободило рабочих от монотонной работы. Все сварочные операции робот выполняет автоматически, не используя физическую силу сварщика. Человек может вообще не находиться в зоне сварки и, соответственно, не вдыхать ее пары. На роботизи-

рованных комплексах сварка происходит намного быстрее, да и шов, даже визуально, отличается от сделанного человеком, ведь механическая рука робота не устает, не дрожит и не стареет, стабильно работая на протяжении многих лет. Недаром роботы нашли широкое применение в такой сфере деятельности человека, как медицина. Когда на кончиках пальцев хирурга жизнь человека, любое лишнее движение, даже порой незаметное, может стать роковым. Робот этого не допустит, сделав точно то, что заложено в его программу.

Роботы-манипуляторы и сварочные источники были изготовлены по заказу ОАО «ШААЗ» японской компанией. Программное обеспечение для сложных программируе-

мых устройств, обладающих памятью и самостоятельностью при выполнении ряда сложных задач, разработали московские специалисты. Применение сварочных комплексов открыло перед одним из ведущих российских изготовителей автомобильных теплообменников широкие перспективы для технологических возможностей в производстве разных моделей радиаторов, позволило поднять на новый уровень качество продукции. Сегодняшние шаги по стратегическому развитию предприятия связаны с организацией полностью автоматизированного производства, при этом производственная цепочка ОАО «ШААЗ» создается только из сильных звеньев. ■



Технико-технологические улучшения, инновации и ноу-хау в области автомобильных радиаторов, проводимые компанией LUZAR

Несомненно, что автомобильный радиатор, являясь технологически сложным изделием, претерпевает постоянные эволюционные изменения. Его конструкция уже весьма далеко ушла от прародителя всех радиаторов – змеевика с оребрением. Вспомним, еще совсем недавно алюминиевые сборные радиаторы (технология «Софиго», используются, например, для автомобилей ВАЗ) считались вершиной научно-технической мысли. Сейчас же такие теплообменники по меньшей мере устарели.

Какими факторами вызвана необходимость технико-технологической эволюции радиатора? Автомобиль претерпевает следующие изменения, которые, в свою очередь выдвигают новые требования к теплообменникам:

- 1) тенденция к компактности — уменьшаются габариты передней части автомобиля (место установки радиатора охлаждения) и габариты отопителя (место установки радиатора отопителя);
- 2) увеличивается тепловая нагрузка двигателя (экономия топлива и выполнение норм экологичности);
- 3) изменяется геометрия подкапотного пространства (более компактные двигатели заставляют создавать радиаторы и шланги нестандартной конфигурации);
- 4) сокращается расчетный ресурс узлов и агрегатов автомобиля;
- 5) сокращается себестоимость автомобиля и, следовательно, отдельных узлов.

Все эти факторы неминуемо увеличивают сложность автомобильных радиаторов, которые сейчас нередко при-

нимают вычурные формы, разительно отличаясь от радиаторов десятилетней давности. В современном радиаторостроении все большее применение получают различные конструктивные инновации, с которыми мы, в свою очередь, активно экспериментируем.

Вот только несколько направлений наших разработок, которые мы развиваем; часть из них применяются либо будут применены в ближайшее время в радиаторах LUZAR:

- повсеместное использование алюминия в сердцевине радиатора, полный отказ от меди и латуни;
- использование аэродинамических плоскоовальных трубок;
- применение более технологичных пластиковых бачков в радиаторах;
- сверхмалый шаг охлаждающих трубок — до 5мм;
- увеличение объема охлаждающих ламелей, использование двойного оребрения;
- усложнение формы охлаждающих трубок (раструбы на

концах трубок, внутренние турбулизаторы, внешние ламели на трубках);

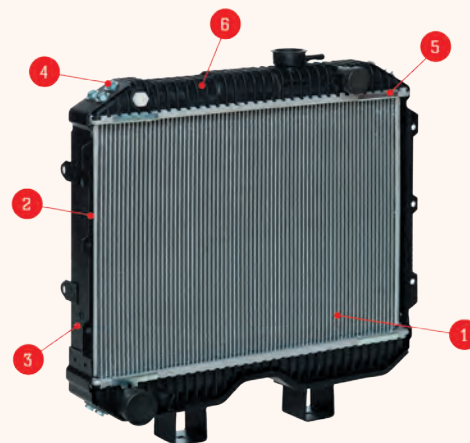
- диагональное расположение охлаждающих трубок;
- отказ от опорных доньев (когда роль доньев начинают выполнять соединения расширенных концов охлаждающих трубок).
- увеличение жесткости теплообменников, применение защитной рамы ... и многие другие инновации. Некоторые из них относят к ряду экспериментальных», а некоторые имеют гриф секретности»

Как можно проследить, конструкторская мысль, с одной стороны, следует тенденции увеличения теплоотдачи, а с другой — уменьшения габаритов радиатора. Сложность заключается в том, что эти тенденции имеют разнонаправленный вектор — сложно улучшить один параметр, не ухудшив другой. Вот в таких условиях решения весьма непростых конструкторских задач и рождается современный автомобильный радиатор.

Компания LUZAR имеет многочисленные запатентованные разработки в этой области. Некоторые из упомянутых инноваций уже сегодня нашли применение в радиаторах LUZAR. Например, радиатор LUZAR для автомобилей «ГАЗель-Бизнес», являясь алюминиевым, благодаря внедрению технологии «сверхмалого шага трубок» позволяет получить теплоотдачу на уровне медно-латунного аналога!

Одна из последних моделей, представленных нами, — радиатор для автомобилей УАЗ. В нем воплотился целый ряд наших инноваций (см. схему). Данные радиаторы, имея алюминиевую сердцевину, по теплоотдаче значительно превосходят двухрядные медно-латунные аналоги, немного уступая только трехрядным радиаторам. Кроме того, радиаторы нашей конструкции имеют увеличенную жесткость и прочность. По данным параметрам превосходство перед медными аналогами весьма значительно.

1. Применен сверхмалый шаг трубок 5 мм (уникальное ноу-хау LUZAR)
2. Охлаждающая сердцевина увеличенной толщины 44 мм
3. Радиатор имеет сплошную металлическую опорную раму по периметру сердцевины
4. Рама крепится на винтах
5. Дополнительные замки крепления сердцевины в восьми местах
6. Ребра жесткости на пластиковых бачках

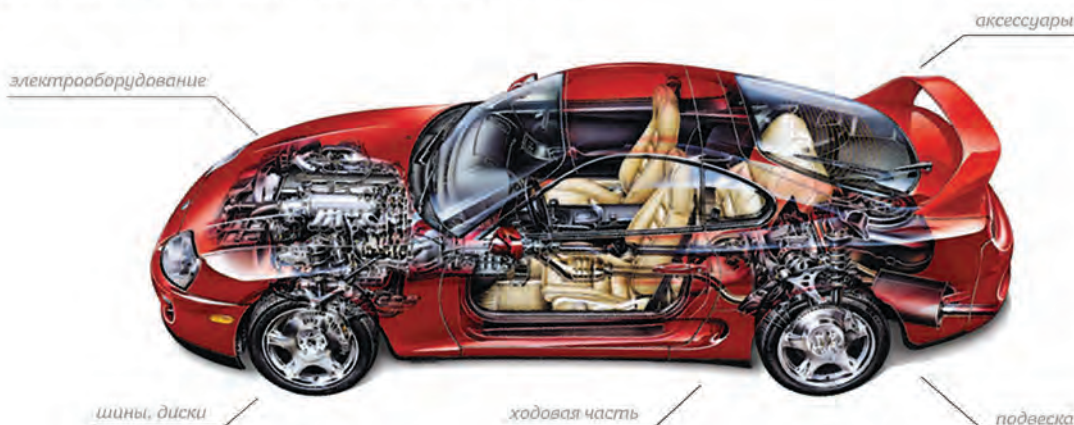


Радиаторы «ГАЗель-Бизнес» и УАЗ уже доступны потребителям, поэтому мы можем с гордостью объявлять об их преимуществах. О других наших разработках мы планируем рассказать вам позднее.

Мы планируем постепенное использование современных инноваций в нашей радиаторной продукции. Интерес к этому со стороны автопроизводителей и потребителей вторичного рынка в России очевиден.

АВТОМОБИЛИ

торгово-выставочный комплекс



автомобильные запчасти для иномарок
новые и подержанные автомобили



Россия, г. Москва, ул. Южнопортовая, 22
100 м от метро «Кожуховская»
500 м от 3-го транспортного кольца

www.tvka.ru

по вопросам аренды и рекламы обращаться:
тел. 958 96 71, 958 92 89, факс 958 96 54
E-mail: tvka@yandex.ru

ЭЛЕКТРОВЕНТИЛЯТОРЫ «BAUTLER»

представляют собой электродвигатель в сборе с крыльчаткой и предназначены для установки в систему охлаждения и отопления автомобилей. Электровентилятор охлаждения предназначен для принудительного увеличения потока воздуха, проходящего через радиатор движущегося автомобиля, а также для создания потока воздуха в случае, когда автомобиль стоит без движения с работающим двигателем. Электровентилятор отопления обеспечивает циркуляцию воздуха через радиатор отопителя автомобиля.



ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОВЕНТИЛЯТОРОВ BAUTLER

Электродвигатели вентиляторов – коллекторные, постоянного тока, с возбуждением от постоянных магнитов, установлены на двух подшипниках в комплекте с отбалансированной крыльчаткой, т.о. практически исключено биение вала. Это позволяет существенно увеличить ресурс и снизить шум от работающего вентилятора, что создает в салоне автомобиля акустический комфорт.

ПРИМЕНЯЕМОСТЬ

BTL-0003FC 2103-1308008 Электровентилятор охлаждения (электродвигатель с крыльчаткой в сборе, 8 лопастей, на подшипнике) для ВАЗ 2103-2107, 2108-2110, ИЖ-2126, АЗЛК 2141 Москвич, ГАЗ 3110, ЗАЗ 1102, ЗИЛ

BTL-0023FC 2123-1308008 Электровентилятор охлаждения (электродвигатель с крыльчаткой в сборе, 8 лопастей, на подшипнике) для ВАЗ 2123 Нива Chevrolet, 1117-1119 Калина

BTL-0013FC 21215-1308008 Электровентилятор охлаждения (электродвигатель с крыльчаткой в сборе, 8 лопастей, на подшипнике) для ВАЗ 21213, 21214, 2131 Нива

BTL-3110FC 3110-3730010 Электровентилятор охлаждения (электродвигатель с крыльчаткой в сборе, 11 лопастей, на подшипнике) для ГАЗ 3110-3111 с дв. 4061, 4062.1, 3302, 2217 с дв. 4063.1

BTL-0001FH 2101-8101078-01 Электровентилятор отопления (электродвигатель с крыльчаткой в сборе на подшипнике) 2105-8101078 для ВАЗ 2101-2107, 2121 Нива, 1111 Ока

BTL-0008FH 2108-8101078 Электровентилятор отопления (электродвигатель с крыльчаткой в сборе на подшипнике) для ВАЗ 2108-21099, 2110-2115, ИЖ 2126

BTL-0023FH 2123-8118020 Электровентилятор отопления (электродвигатель с крыльчаткой в сборе на подшипнике) 21110-8118020-01 для ВАЗ 2123 Нива Chevrolet, 1117-1119 Калина, 2170 Priora, ВАЗ 2110-2112 вып. с 09.2003 г., УАЗ 3160 Патриот

BTL-3102FH 31029-8101178 Электровентилятор отопления (электродвигатель с крыльчаткой в сборе на подшипнике) 3302-8101178 для ГАЗ 3110-3111 вып. с 2003 г., 3302, 2705, 2217, 3221



Quality determines the choice

Успех начинается с качества...



Автозапчасти из Кореи

 www.amd-parts.com



Мы гарантируем высочайшее качество LUZAR

Имея многолетний опыт производства автомобильных теплообменников, мы добились непререкаемого авторитета в своей области.

Репутация лидера в производстве радиаторов гарантирует высочайший уровень потребительских и технических свойств выпускаемой продукции.

Проверка на герметичность

100%

+ Инспекционный контроль вибро- и коррозионной стойкости

Компания LUZAR – российский лидер по производству автомобильных радиаторов.

VAZ | GAZ | IZH | ZAZ

Daewoo | ZAZ-Daewoo | Chevrolet | Kia | Hyundai | Renault | Ford

www.luzar.ru

Расширение ассортимента компании «Сильверлайн»

В ассортименте компании «Сильверлайн» ожидается поступление бестселлера продаж осени 2011 – весны 2012 – автоматического шиномонтажного станда Launch TWC-502 RMB. К достоинствам Launch TWC-502 RMB можно отнести наличие функции «взрывной накачки» колес, полноценного вспомогательного устройства «третья рука», большого 24 дюймового рабочего стола при более чем демократичной цене. Вся линейка шиномонтажных стандов Launch традиционно поставляется в двух вариантах: на 220В или 380В.



LUZAR

automobiles cooler systems



PSA PEUGEOT CITROËN И MITSUBISHI MOTORS Запустили производство полного цикла на заводе в Калуге

Компания «ПСМА Рус» (СП PSA Peugeot Citroën – 70% и Mitsubishi Motors Corporation – 30%) торжественно открыла производство полного цикла в Калужской области. Официальная церемония, посвященная этому событию, состоялась 4 июля. Производственная мощность завода – 125 000 автомобилей в год. Расширение производства позволит PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors усилить позиции на самом быстрорастущем рынке в Европе.

Серийное производство Peugeot 408 – первой модели, собираемой по технологии мелкоузловой сборки, начнется в июле 2012 года. В ноябре этого года завод приступит к выпуску новой модели Mitsubishi Outlander. В дальнейшем спектр моделей, собираемых на заводе, пополнят автомобили Citroën.

Инвестиции в строительство предприятия составили 550 млн евро. Чтобы снизить негативное воздействие на окружающую среду, на заводе «ПСМА Рус» применяются самые современные технологии в сфере экономики энергопотребления, снижения выбросов углекис-

лого газа и уменьшения количества отходов производства.

Председатель наблюдательного совета PSA Peugeot Citroën Тьерри Пежо (Thierry Peugeot) отметил: «Российский автомобильный рынок является одним из самых динамично развивающихся и предлагает автопроизводителям широкие возможности для роста. Чтобы идти в ногу с рынком, важно иметь здесь местное производство. Вывод завода «ПСМА Рус» на полную мощность позволит нам значительно увеличить объем производства на российском рынке и упрочить позиции своих брендов. Это укрепит

стратегию глобализации PSA Peugeot Citroën».

Председатель правления корпорации Mitsubishi Motors Такаши Нишиока (Takashi Nishioka) добавил: «Mitsubishi Motors считает, что сотрудничество в рамках «ПСМА Рус» повысит эффективность и ускорит рост нашего бизнеса. Наша цель в области производства автомобилей в России – обеспечить высокое качество автомобилей российской сборки, которое отвечает потребностям российских потребителей. Запуск полномасштабного производства на заводе «ПСМА Рус», без сомнения, станет значитель-

ным событием в истории расширения нашего бизнеса в России в средне- и долгосрочной перспективе, и мы надеемся, что этот рост будет способствовать дальнейшему развитию российской автомобильной промышленности».

Со времени запуска производства в 2010 году на заводе производили пять моделей автомобилей: Peugeot 308, Peugeot 4007, Citroën C4, Citroën C-Crosser и Mitsubishi Outlander. На сегодняшний день завод «ПСМА Рус» выпустил порядка 99 тыс. автомобилей.

Как отметил генеральный директор «ПСМА Рус» Дидье Алетон (Didier Aleton): «Мы наладили выпуск тех моделей, которые максимально отвечают потребностям российского рынка. Вывод завода на полную мощность позволит нам производить 125 000 автомобилей в год. Производственная мощность по выпуску Peugeot и Citroën класса С составит 85 000 единиц, а оставшиеся 40 000 единиц — это внедорожники Mitsubishi».

Этапы развития

С момента запуска производства полного цикла в процессе сборки автомобилей будут использоваться российские компоненты — штампованные детали, бамперы, колеса и шины, кресла, приборные щитки и пр. Дальнейшее увеличение производственных мощностей



«ПСМА Рус» и повышение доли местных закупок будет способствовать развитию российской промышленности, в частности автомобильных комплектующих.

В настоящее время в число поставщиков комплектующих изделий для завода входят известные международные компании, которые создают производственную базу с использованием своих передовых технологий и опыта, а также лучшие российские поставщики.

Будучи вторым по величине рынком в Европе, Россия яв-

ляется для PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors одним из ключевых регионов для долгосрочного развития бизнеса.

В 2011 году объем продаж PSA Peugeot Citroën в России вырос на 35%, а в первом квартале этого года — на 25%. География постоянно растущей дилерской сети охватывает 90% рынка. В этом году было представлено шесть новых моделей, что создало хорошую базу для дальнейшего роста.

Объем продаж Mitsubishi Motors в России в 2011 году увеличился на внушительные 63%, и компания надеется,

что 2012 год станет еще более плодотворным благодаря представленному в июле новому внедорожнику Outlander.

Outlander нынешнего поколения — это самая популярная модель в линейке автомобилей Mitsubishi в России, и компания Mitsubishi Motors убеждена, что значительно улучшенная модель нового поколения также заслужит высокую оценку российских покупателей.

Благодаря запуску производства полного цикла и открытию трех новых цехов (сварки, окраски и сборки) численность сотрудников завода вырастет с нынешних 1 700 до 2 500 к концу 2013 года.

Губернатор Калужской области Анатолий Артамонов так отозвался о происходящих событиях: «Деятельность «ПСМА Рус» способствует разнонаправленному развитию нашего региона и, что очень важно, обеспечению региональной экономики современными рабочими местами. Я позитивно оцениваю тот факт, что в Калужской области действует предприятие, продукция которого востребована по всей России».

Численность населения Калужской области составляет 1,1 млн человек, непосредственно в Калуге — 341 000 жителей.

Крупные международные компании уже работают в регионе — Nestle, Lafarge,





Samsung, Volkswagen, Volvo Trucks, Siemens, Ruukki, L'Oreal.

Завод «ПСМА Рус» является одним из крупнейших работодателей региона и вносит значительный вклад в развитие экономики области. Оборудование завода отвечает мировым индустриальным и экологическим стандартам, а интернациональный опыт его команды позволяет предприятию успешно развивать производство.

Завод «ПСМА Рус» расположен в Калужской области, в 180 км от Москвы, его площадь — 145 гектаров. К производственным территориям примыкают складские территории поставщиков площадью 30 гектаров. Транспортная доступность: железная дорога и

автомобильная дорога (3 км до шоссе М-3 «Украина» Москва-Киев).

В мае 2007 года PSA Peugeot Citroën объявило о плане начать сборку автомобилей в России и занялось подбором места для завода. А 9 июня 2007 года PSA Peugeot Citroën подписало соглашение с Министерством экономического развития РФ, позволяющее начать индустриальную сборку автомобилей в соответствии с условиями «Декрета 166».

О решении построить завод в Калуге PSA Peugeot Citroën объявило 27 декабря 2007 года. Официальное соглашение с руководством Калужской области было подписано 29 января 2008 года, и в апреле 2008-го началось строительство производственных

корпусов. 19 мая 2008 PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors подписали соглашение о создании совместного предприятия. 10 июня 2008 президенты PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi Motors заложили первый камень в фундамент завода. 23 апреля 2010 завод выпустил первые автомобили. 4 июля 2012 на заводе торжественно запущено производство полного цикла.

Как устроено производство полного цикла?

В кузовном (сварочном) цехе расположены две производственные линии: одна для автомобилей С-сегмента, другая для внедорожников. Вокруг каждой линии оборудована специальная логистическая зона, которая позволяет

обеспечить своевременную доставку компонентов оператору. После выхода завода на проектную мощность производительность линий составит 18 и 8 кузовов в час соответственно. Большая часть сварочных операций (более 2/3 от общего количества сварных точек) для каждого кузова будет выполняться в Калуге, остальные — на других заводах материнских компаний.

В цехе покраски найдут применение лучшие в отрасли технологии, включая экологичную технологию первичной подготовки кузова, нанесение верхнего закрепляющего слоя из базы и лака на водной основе и очистку отработанного воздуха после процесса покраски с использованием технологии термического окисления.





В общей сложности на заводе будут использоваться краски 12 цветов. Суммарный вес всех лакокрасочных материалов, наносимых на один кузов, — около 6 кг. Общее расстояние, которое кузов проходит от места поступления в покрасочный цех до выхода из него, составляет 2 км.

Цех финальной сборки, как и сварочный цех, состоит из двух линий, предназначенных для автомобилей С-сегмента и внедорожников, а также логистических зон для каждой линии. Здесь также расположены общие зоны контроля качества и ремонтных работ. Общая длина линии сборки для автомобилей С-сегмента составляет 650 м, для внедорожников — 400 м. На линии С-сегмента расположено

примерно 65 участков (рабочих постов), на линии внедорожников — около 45 участков. Специальный небольшой цех оборудован для подготовки новых моделей автомобилей к запуску.

В зоне контроля качества автомобиль проходит несколько различных обязательных тестов, в случае необходимости осуществляется мелкий ремонт. Здесь также расположен малый крытый испытательный трек и большой открытый трек. После прохождения всех финальных процедур контроля автомобили отправляются в зону стоянки и отгрузки.

PSA Peugeot Citroën

Группа PSA Peugeot Citroën — второй по величине произ-

водитель автомобилей в Европе — реализовала более 3,5 млн автомобилей по всему миру в 2011 году, при этом доля продаж за пределами Европы достигла 42%, а доход группы составил 59,9 млрд евро. PSA Peugeot Citroën ведет коммерческую деятельность в 160 странах мира. В 2011 году Группа инвестировала более 2 млрд евро в исследования и разработки, в особенности в новые технологии конструкции двигателей. Деятельность Группы также охватывает финансово-банковское направление (Banque PSA Finance), производство комплектующих для автомобилей (Faurecia), логистические услуги (Gefco).

Mitsubishi Motors Corporation

Mitsubishi Motors Corporation — международный автоконцерн, осуществляющий продажу и обслуживание широкого модельного ряда автомобилей, включая мини-кары, мини-вэны, внедорожники, пикапы и седаны, более чем в 160 странах.

Компания Mitsubishi Motors известна во всем мире за стремление к техническому совершенству во всех областях — от образцовых двигателей и систем полного привода до систем безопасности и электротехнологий. В 2009 году Mitsubishi Motors представила электродвигатель i-MiEV с нулевым выбросом, созданный в рамках стратегии развития экологических транспортных средств. ■



Компания «Автохофт» (www.autohoft.ru, www.autohoft.com) была основана 2010 году. Один из главных принципов, которые неуклонно старается соблюдать компания, это обеспечить комфортные условия покупки запасных частей и расходных материалов для своих клиентов. В том же 2010 году «Автохофт» подписала дилерское соглашение с компанией «АДК» (www.ad-k.ru), что позволило пополнить продуктовую линейку оригинальными запчастями для китайских автомобилей (CHERY, GREAT WALL, FOTON, BYD, GEELY, LIFAN и др.).



Комфорт покупателя – задача компании

Несмотря на то, что «китайское» направление является приоритетным в продажах компании, оно не единственное: владельцы американских, европейских и российских автомобилей найдут на прилавках «Автохофт» колодки, фильтры, стекла, комплекты сцепления и многое другое.

На сайтах www.autohoft.ru и www.autohoft.com клиент может воспользоваться услугами современно-

го интернет-магазина с удобным дружественным интерфейсом, оформить доставку груза не только по территории Москвы, но и по всей России. На этих интернет-ресурсах можно без труда определить месторасположение ближайших к покупателю розничных магазинов. При необходимости профессиональные менеджеры ответят на все вопросы, проконсультируют по аспектам выбора.

В магазинах розничной сети можно сразу купить необходимые запчасти из наличия и заказать на данный момент отсутствующие. Профессиональные менеджеры помогут покупателю составить список необходимых запчастей, проконсультируют по наличию и ассортименту.

«Автохофт» стремится сделать систему покупок более простой, удобной и доступной. Ваш комфорт – наша задача.

Розничная сеть компании «Автохофт» постоянно развивается, ее магазины находятся на крупнейших автомобильных рынках Москвы:

Автомобильный торговый центр «Москва» м. «Домодедовская», место Г-36, тел.: (495) 967-2774	ТК «АвтоМОЛЛ» Кунцево, м. «Молодежная», пав. 35, тел.: (495) 926-5337	Рынок «Автомастер» м. «Юго-Западная», Киевское ш., пав. Г-17, тел.: (499) 608-06-21	ТВК «Автомобили» м. «Кожуховская», ул. Южнопортовая, пав. 78-79, тел.: (495) 666-29-61
Малый рынок «Марфино» м. «Владыкино», м. «Петровско-Разумовская», Гостиничный пр-д, тел.: (909) 911-1866	«Автозапчасти Химки» г. Химки, М.О., ул. Репина, д. 6, тел.: (965) 197-6593	Торгово-выставочный комплекс «Автогарант» г. Котельники, М.О., Новорязанское ш., д. 6, пав. 3М, тел.: (964) 595-0533	Рынок автозапчастей «КЭМП» М.О., трасса М2, Новосимферопольское ш., 15 км от МКАД, пав. 37, тел.: (965) 197-6183

В 2012 году компания «Автохофт» готовит к открытию региональные представительства. На данный момент открыты торговые представительства в следующих городах:

г. Новосибирск ул. Сибиряков-Гвардейцев, д. 52, к. 1, э. 1, офис 109 тел.: (383) 335-7480	г. Подольск ул. Рабочая, д. 2, тел.: (926) 153-0872
--	---





Great Wall

4x4



СЕМЕЙНЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ ЭКОНОМИЧНЫЙ КОМФОРТНЫЙ ВНЕДОРОЖНИК.

5-МЕСТНЫЙ САЛОН,
ОБЪЕМ БАГАЖНИКА –
2074 ЛИТРОВ.

ОТЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
КРАШ-ТЕСТОВ,
ПОДУШКИ БЕЗОПАСНОСТИ,
ABS, EBD.

РАСХОД ТОПЛИВА –
МЕНЕЕ 10 ЛИТРОВ,
БЕНЗИН АИ-92.

КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ,
ПОЛНЫЙ ЭЛЕКТРОПАКЕТ,
ПОДОГРЕВ СИДЕНИЙ
И ЗЕРКАЛ,
«ДАТЧИК СВЕТА И ДОЖДЯ».

PART-TIME 4WD,
КЛИРЕНС 200 мм,
РАМНАЯ КОНСТРУКЦИЯ.

БОЛЬШЕ ДОСТОИНСТВ -

PART-TIME 4WD - подключаемый полный привод.

320 мм - расстояние от дорожного полотна до нижней точки переднего бампера.

200 мм - дорожный просвет автомобиля GW HOVER H3, по данным производителя.

9.8 л/100 км - средний расход топлива, по данным производителя.

2700 мм - колесная база автомобиля GW HOVER H3.

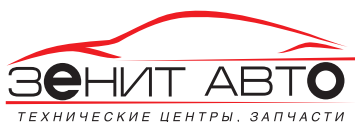
4620 мм - длина автомобиля GW HOVER H3.

11,7 баллов из 16 возможных за фронтальный краш-тест по правилам EuroNCAP

МЕНЬШЕ цена!

HOVER H3*

от 669 000 руб.



г. Москва, м. "Перово", ул. Кусковская, д. 20А

8 (495) 231-21-62

www.zenitauto.ru

* Hover Эйч Три.

Реклама. Товар сертифицирован. Обращаем ваше внимание на то, что данные, указанные в настоящей рекламе, носят исключительно информационный характер и ни при каких условиях не являются публичной офертой, определяемой положением Статьи 437 (2) ГК РФ. Для получения подробной информации о комплектации и стоимости автомобилей, условиях гарантийного и сервисного обслуживания, условиях предоставления скидок и подарков, пожалуйста, обращайтесь к менеджерам автосалонов официальных дилеров Great Wall.

Фильтры



SAKURA

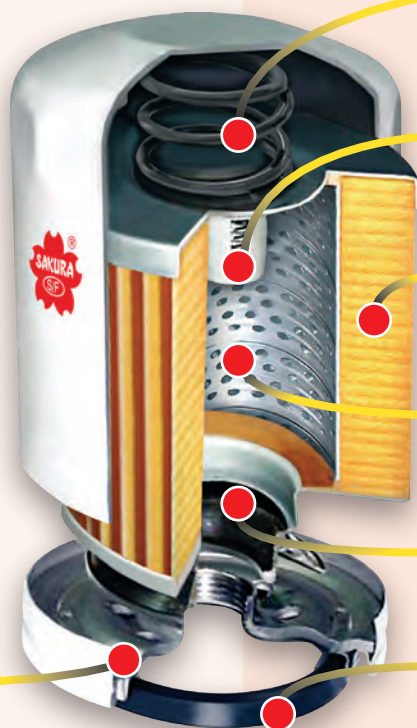
Filters & Radiators

Более 30 лет назад компания ADR Group открыла завод по производству автомобильных фильтров SAKURA.

За это время фильтры заняли уверенную позицию на мировом рынке автокомпонентов.

Более десяти лет назад фильтры SAKURA впервые появились на российском рынке, а сегодня эта марка уверенно обосновалась на лидирующих позициях по объемам продаж.

В чем же заключается феномен успеха?



Стальная пружина натяжения

Создана с применением процесса термической обработки, обеспечивающей устойчивость натяжения между пружиной и канистровым фильтром.

Перепускной клапан

Обеспечивает поток масла в фильтрационной системе для постоянной смазки двигателя в точке прерывания давления.

Фильтрующий элемент

Оптимальные характеристики фильтрующего материала обеспечивают максимальную эффективность фильтрации и срок службы фильтра.

Спиральная перфорированная трубка

Высокопрочная конструкция, предотвращающая сворачивание фильтрующего элемента и улучшающая поток масла.

Антидренажный обратный клапан

Предотвращает вытекание масла из фильтра в картер двигателя.

Уплотнительная прокладка квадратного сечения

Предназначена для зоны интенсивной фильтрации, а также предотвращает смещение прокладки.

Внутренний шов

Шов с двойным замком между пластиной и корпусом фильтра увеличивает прочность на разрыв.

Экспорт в 105 стран мира



Worldwide Engine Partner

мировые фильтры!

Когда качество...

Безусловно, одной из составляющих успеха марки SAKURA на российском рынке является неизменно высокое качество продукции. Впрочем, японские традиции качества широко известны и ни у кого не вызывают сомнения.

Фильтрационные материалы отвечают самым жестким эксплуатационным характеристикам и полностью соответствуют международным стандартам ISO 9001.

Фильтры проходят тщательное тестирование в аккредитованных согласно требованиям ISO/IES 17025:1999 лабораториях на эффективность фильтрации, срок службы, падение давления на наполнителе, вибрацию, удары, прочность на разрыв и другие критерии.

Сквозной контроль качества осуществляется на протяжении всей технологической цепочки и в соответствии со спецификациями OEM и OES. Вся продукция SAKURA сертифицирована по стандарту ISO/TS 16949:2002.

...превыше барышей!

Конкурентная же стоимость фильтров SAKURA достигается благодаря наукоемкости производства, внедрению новейших ресурсосберегающих технологий и, безусловно, за счет весьма солидных объемов производства. Заводские мощности рассчитаны на ежемесячный выпуск 7,5 млн единиц продукции, а при таких объемах производства доброе имя важнее сиюминутных барышей!

Широчайший диапазон фильтров для любого вида техники – 7.000 наименований!

Сертификация производства по нормам ISO/TS 16949:2002

Производство продукции в соответствии с OEM и OES

Долгосрочные партнерские отношения с лидерами автоиндустрии

One Stop Shopping

Другим несомненным конкурентным преимуществом марки SAKURA является широкий ассортимент. Ведь он позволяет работать по принципу one stop shopping: клиент в одном месте может приобрести порядка 98% требуемых фильтров на самую различную технику, сэкономив тем самым свое время и деньги!

Гамма выпускаемых фильтров включает в себя воздушные, масляные, топливные, гидравлические фильтры, фильтры-сепараторы для легковых автомобилей и спецтехники как для японских, так и для машин корейского, американского и европейского производства – всего более 7 000 наименований изделий!

Приглашаем к сотрудничеству
(495) 788-83-39
www.tagroup.ru

Техно Альянс



Региональные дистрибьюторы

Владивосток	Даласи	(423) 242-84-72	dalasi.ru/
Иркутск	Фильтр	(3952) 234-000	www.filters.com.ru
Красноярск	Ойл-д	(391) 299-78-78	www.krascastrol.ru
Барнаул	АвтоХит	(3852) 29-00-55	akb22.ru
Новосибирск	Автооптима	(383) 211-67-78	www.autooptima.ru
	Ойл-Сити	(383) 264-26-95	oil-city.ru
Нижний Новгород	Ihora	(831) 4-290-290	www.auto-iksora.ru
Новороссийск	NipponAuto	(8617) 60-71-60	www.nippon-auto.ru
Москва	Техно Альянс	(495) 788-83-39	www.tagroup.ru
Санкт-Петербург	Техно Альянс запад	(812) 640-87-47	www.tagroup.ru

Worldwide Engine Partner



WWW.PARTS-MALL.COM



Корпорация PARTS-MALL – лидер в области поставки запчастей для автомобилей всех корейских марок. С момента основания компании в 1998 году мы обеспечиваем наших покупателей широким спектром качественных неоригинальных запчастей. Также мы уделяем особое внимание расширению их ассортимента и повышению качества.

До недавнего времени мы экспортировали запчасти в основном для корейских автомобилей в более чем 60 стран мира. Сейчас мы расширяем нашу товарную номенклатуру и готовы поставлять запчасти для японских, европейских и американских автомобилей. С каждым годом корейский автопром уверенно набирает обороты во всем мире, и наша корпорация становится одним из главных поставщиков запчастей к его продукции на мировом рынке.

В прошлом веке центр автомобильной промышленности сместился из Америки в Европу, а в XXI веке – из Европы в юго-восточную Азию, Японию, Корею и Китай. Благодаря Интернету и свободному доступу к информации конкуренция среди компаний стала жестче. Однако у нашей компании есть бесспорное преимущество перед конкурентами – мы находимся в центре автомобильной индустрии. К тому же качество нашей продукции, а также ее ассортимент, сроки поставки и цены позволяют нам успешно работать с нашими дилерами и партнерами.

К нам обращаются многие российские компании, заинтересованные в сотрудничестве с поставщиком автозапчастей хорошего качества по разумной цене и под известным брендом. Мы предлагаем

им большой ассортимент фильтров, амортизаторов, тормозных колодок и дисков, подвесок, электрических кабелей под нашим собственным брендом PARTS-MALL (сокращенно PMC).

По прогнозам специалистов, рынок автозапчастей России ожидает большой рост в 2012 году. Мы надеемся, что ведущие корейские автомобильные концерны (HYUNDAI, KIA, CHEVROLET и SSANGYONG) внесут существенный вклад в развитие нашего общего дела. Ведь для производства одного автомобиля требуется около 20 тысяч деталей. Будучи ведущей компанией в области автомобильных частей, корпорация PARTS-MALL обеспечивает стабильные поставки высококачественных запчастей для покупателей во всем мире, включая Россию. ■



 **CHERY**
INDIS

**Следуй
за ветром**

от **369 999** рублей




ЗЕНИТ АВТО
ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ, ЗАПЧАСТИ

ЧЕРИ ЦЕНТР Перово

(495) 232 94 53

www.zenitauto.ru
Москва, ул. Кусковская, д. 20А

Клуб руководителей автобизнеса AUTOBOSS: КОЛЛЕГИ И КОНКУРЕНТЫ

AutoBoss – это клуб руководителей автобизнеса. Заседания проводятся с регулярностью раз в два месяца с 2003 года.

Историю создания клуба необычной не назовешь, скорее, она логична. После завершения 1-й ярмарки вакансий, проводимой автомобильным консалтинговым агентством «Автокадр», руководители компаний разговорились о том, как им тяжело подбирать людей, как меняется кадровый рынок, о том, что проблемы у всех одни и те же, а вот поделиться опытом, услышать совет негде, так как каждый «варится» в своем, часто закрытом, мире. А порой достаточно просто поговорить и, возможно, многие смогли бы избежать очевидных ошибок, опираясь на опыт своих коллег. «Автокадр» предложил собраться через месяц, чтобы обсудить тему: «Создание собственного учебного центра, плюсы и минусы». Так и родился клуб как место встреч коллег-конкурентов, где можно обсудить насущные проблемы.

Формат мероприятия – круглый стол, за которым собираются порядка 50 человек, первых лиц автомобильных компаний. AutoBoss создан для людей, занимающихся автобизнесом и занимающих руководящие должности.

Цель проекта – создать постоянное место встреч руководителей автомобильных компаний для обсуждения самых злободневных вопросов. В качестве экспертов для выступления приглашаются авторитетные в сфере автобизнеса люди. Это практики, которые рассказывают о своем личном опыте решения той или иной проблемы. Как правило, на этих мероприятиях присутствует пресса. Многие гости приходят на эти мероприятия не только ради самих выступлений, но чтобы во время кофе-брейка или фуршета воспользоваться уникальной возможностью познакомиться с коллегами ближе и обсудить некоторые вопросы конфиденциально.



Одна из важнейших тем в автобизнесе – это обеспечение автомобиля запасными частями. Главным звеном в этой цепи конечно же является склад. Аналитике склада запасных частей был посвящен доклад директора департамента запасных частей ГК «ТИ-РЭКС» Константина Руллы на одном из недавних заседаний клуба «АвтоБосс».

На складе запчастей у всех роли главные...



Группа компаний «ТИ-РЭКС» состоит из трех дилерских центров. Для понимания масштаба компании приведем несколько цифр.

Группа компаний «ТИ-РЭКС» является официальным дилером KIA MOTORS, UZ-DAEWOO, GREAT WALL, TagAZ, GAZ, LIFAN, CHERY в Москве и Московском регионе.

В состав входят:

- ❖ АЦ на ул. Василия Петушкова
- ❖ АЦ на Волоколамском шоссе
- ❖ АЦ на ул. Ташкентская

В перспективе открытие еще двух точек

Масштабы компании:

- 3 автосалона (продажа ежемесячно 550 автомобилей)
- 3 слесарных станции (32 поста)
- 2 кузовных станции (3 покрасочные камеры)
- 3 склада ТМЦ (общей суммой на 35 мл. руб.)



Итак, рассмотрим типичную ситуацию отдела запасных частей, с которой сталкивался каждый. Мастер-приемщик жалуется: Почему нет запчастей, работать невозможно. Директор командует: Почему растет склад? Срочно прекратить закупки! Представительству срочно сделать заказ, планы «горят». Кто ответит на все вопросы?

СКЛАД **МАСТЕР**

Почему нет запчастей?

КТО ОТВЕТИТ НА ВСЕ ВОПРОСЫ?

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО **ДИРЕКТОР**

Почему растет склад?

Где Выборка?



Ответит на все вопросы АНАЛИТИКА СКЛАДА. Что же это такое?

Да что заказывать-то?

- Что заказывать?
- Сколько заказывать?
- Когда заказывать?

АНАЛИТИКА СКЛАДА

-это анализ статистики, результатом которого является наше вмешательство в «жизнь товара»



Рассмотрим определение на примере. На слайде изображена статистика одной позиции за несколько лет (у — штуки, х — месяца). У товара есть стадия роста (спрос на товар увеличивается),

стадия стабильности (это когда? спрос стабилизируется) и стадия падения. На всех стадиях товара на спрос влияют сезонные колебания.

1. Спрос = 0, наша задача предсказать возможный спрос товара, т.е. новая модель или слабая часть детали, которая скорее всего будет выходить из строя. Задаем ей группу «новый товар» и с данного момента программа будет контролировать реализацию по данному товару. Как только накопится достаточная статистика, группа снимается и заказ производится по прогнозу.
2. Начинает расти спрос на товар: во время этой стадии, наша задача избежать — упущенных продаж, обеспечив достаточным остатком.
3. Стадия стабильности — легко прогнозируется, поэтому требуется всего лишь учесть сезонные колебания.
4. Вовремя сокращаем закупки.
5. Задаем товару скидку, для увеличения спроса.
6. Распродаем излишние остатки.



1. Предсказать возможный спрос товара (группа «Новый товар»).
2. Обеспечить достаточным остатком для роста.
3. Обеспечить остатком во время сезонных колебаний.
4. Вовремя выявить падение спроса (с учетом колебаний).
5. Искусственно увеличить спрос (группа «Скидка», «Кандидат»).
6. Распродать излишние остатки.

Здесь все понятно, теория... А это эффективно? Скорее, нет.

ABC-анализ
ТОПовость позиций

A — товар высокого спроса
B — товар постоянного спроса
C — товар нерегулярного спроса
D — товар случайного спроса



XYZ-анализ
Стабильность позиций

X — стабильные позиции, высокая точность прогноза
Y — менее стабильные позиции, менее прогнозируемый товар
Z — крайне нестабильные позиции, сложно прогнозировать

А это эффективно?



Расскажем почему, на примере: 1 — есть статистика, 2 — относим к группам. Далее видим: деталь 4, на которую падает спрос, попала в группу A. Деталь 26, на которую спрос увеличивается, и она, возможно, перспективная, попадает в группу D, на которую мы, в принципе, должны смотреть в последнюю очередь. А возможно и не посмотрим. Что будет, если сделать простейший прогноз? Деталь 4 — прогноз 1 шт., деталь 26 — 2 шт. Ошибкой является то, нужно брать за основу не прогноз на основе статистики, а итоговую сумму.

Ошибка

Статистика продаж (шт.)

ABC-XYZ

Страховой запас

Группы ликвидности

№ п/п	Наименование	Группа ликвидности	Единица	Замена
263003043	Фильтр МАСЛЯНЫЙ 124	ТО		
1001411951	Свеча зажигания	ТО		
1004210009	Свеча зажигания TOYOTA 2008 (1.6L)	ТО		
0713124009	Фильтр САЛОНА СЕДО	ТО		
1004105000	Лампа габаритная (на 1 лампу)	ТО		
1002011950	Свеча зажигания СЕДО (1.4 L4)	ТО		
0713102210	Фильтр САЛОНА LAMBDA 2007 SPORTAGE NEW CER	ТО		
2513120091	Аргон	ТО		
0011120009	Фильтр ВОЗДУШНЫЙ СЕДО СЕРАТО 2009	ТО		
1004111951	Свеча зажигания TORRETO 2009 (2.4L) SPORTAGE 2	ТО		
2700101139	Свеча зажигания СРЕСТРА	ТО		

Группы ликвидности Страховка

группы	до 999999,0 шт	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	3,0	5,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Худшие качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-
Новые качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Рассмотрим, как процесс аналитики работает в нашей компании. Мы устанавливаем параметры аналитики согласно стратегии закупок.

Замена номера блокирует предложение к заказу.

Аналитик ЗЧ: Ежедневно!

1. Обрабатывает потерянные продажи
2. Обрабатывает неликвид
3. Обрабатывает замены
4. Обновляет Группы ликвидности
5. Наполняет файл статистикой

Параметры аналитики
устанавливаются согласно стратегии закупок:

- Уровень сервиса - 85%
- Оборачиваемость - 6,5 раз в год

Замена номера

Блокирует предложение к заказу

На этом слайде представлена часть основных настроек, позволяющих выводить предложение к заказу так, чтобы он удовлетворял основным параметрам.

Статистика за 13 месяцев.

Частотно-ценовые группы товара по 3 месяцам

группы	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	3,0	5,0	2,0	1,0	1,0	1,0
Худшие качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	-
Новые качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Минимальные остатки

группы	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	30	20	15	12	8	5
Худшие качества	15	10	8	5	3	2
Новые качества	30	20	15	12	8	5

Блокировка группы

группы	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	1	0	0	0	0	0
Худшие качества	1	0	0	0	0	0
Новые качества	0	0	0	0	0	0

Группы ликвидности Страховка

группы	до 999999,0 шт	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	3,0	5,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Худшие качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-
Новые качества	3,0	2,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Сезонность

месяц	коэф.
1 Январь	1,0
2 Февраль	1,0
3 Март	1,1
4 Апрель	1,2
5 Май	1,3
6 Июнь	1,0
7 Июль	1,0
8 Август	1,0
9 Сентябрь	1,0
10 Октябрь	1,0
11 Ноябрь	1,1
12 Декабрь	1,2

Статистика за 13 мес.

группы	до 10,0 шт	до 30,0 шт	до 70,0 шт	до 10,0 шт	до 3,0 шт	до 0,0 шт
ТО	100	200	300	400	500	600
Худшие качества	50	100	150	200	250	300
Новые качества	100	200	300	400	500	600

Последний месяц в расчет не берем!!!

Переходим к предложению к заказу. Результат – таблица, рассмотрим ее слева направо. Аналитик видит только часть основных столбцов. Группы ликвидности, (мы рассмотрим их в конце) накладывают свой коэффициент к каждой группе.

Расчет среднего спроса рассчитывается по разным периодам. Далее все итоги участвуют в прогнозе.

Расчет среднего спроса

Год	СПРОС					СПРОС на месяц					Среднее
	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.		
199	101	197	191	3640	1414	741	253	236	247	1	1
189	133	641	199	2131	991	543	178	195	181	1	1
150	133	134	131	1293	717	436	188	123	145	1	1
107	124	106	111	955	435	229	86	73	73	1	1
83	121	84	83	952	491	263	79	82	84	1	1
1	1	1	1	951	491	263	79	82	84	1	1
1	1	1	1	943	462	237	79	77	79	1	1
1	1	1	1	887	485	1	74	81	81	1	1
1	1	1	1	825	395	192	69	69	69	1	1
1	1	1	1	562	318	146	47	51	49	1	1
1	1	1	1	495	212	128	41	35	40	1	1

За 12, 6 и 3 месяцев... Для точности

Формула Вильсона рассчитывается также для каждого периода.

Ф. Вильсона

Год	СПРОС на месяц					ГОД					Тенденция	Среднее	Примечание	Прогноз	
	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.						
18	743	253	236	247	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	543	178	178	178	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	436	188	188	188	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	230	86	86	86	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	253	79	79	79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	381	79	79	79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	74	83	83	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	237	79	79	79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	80	80	80	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	340	87	87	87	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	120	41	35	40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Рассчитывается для каждого периода

Участует в ответе на вопрос: Заказывать или нет?

Данный анализ отвечает на сезонные колебания, рост, падение, также от результатов этого анализа зависит коэффициент.

Прогноз

Год	СПРОС на месяц					Прогноз	Упущенные продажи	Упущенные продажи	Упущенные продажи
	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.				
1	1	1	1	1	1	272.9	235	145	183
1	1	1	1	1	1	209.9	165	118	85
1	1	1	1	1	1	176.9	123	118	76
1	1	1	1	1	1	81.4	73	77	36
1	1	1	1	1	1	22.7	82	82	88
1	1	1	1	1	1	37.5	60	49	25
1	1	1	1	1	1	30.9	77	79	17
1	1	1	1	1	1	—	81	40	19
1	1	1	1	1	1	67.5	86	67	81
1	1	1	1	1	1	48.0	53	16	23
1	1	1	1	1	1	36.5	35	36	17

Это важно!

Упущенные продажи

По наблюдениям, точность прогноза составляет около 95%. Процесс корректировки происходит еженедельно. Процесс проверки на возможно потерянные продажи происходит ежедневно.

Страховой запас

Предложение

Год	Страховой запас					Предложение					Миним. остатки	
	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.	за 3 мес.	за 12 мес.	за 6 мес.		
23	27	20	1.0	1.1	200	+	3	201	+	35	197	20
20	29	10	2.0	1.1	192	+	35	197	+	14	66	20
15	—	30	3.0	1.1	80	+	26	106	+	38	23	12
25	6	—	1.0	1.1	104	+	72	176	+	14	66	20
19	—	10	2.0	1.1	43	+	38	23	+	14	66	20
33	0	10	2.0	1.1	81	+	60	36	+	30	39	12
15	—	10	1.0	1.1	73	+	30	103	+	30	39	12
20	9	10	1.0	1.1	81	+	30	103	+	30	39	12
20	7	10	1.0	1.1	63	+	30	93	+	30	39	12

Частотно Ценовые Группы

Точка заказа

Минимальные остатки

Одна за другой вылетают «потерянные продажи», и, как правило, это в крайне не стабильных группах BZ, CZ, D...

Как мы боремся с ними: Статистика товара, Мы решаем – на данную позицию Мы держим остаток, но не держим страховой запас...

✓ Точный прогноз
✓ Страховые запасы
✓ Ликвидность
✓ Тенденция
✓ Сезонность

Потерянная продажа

Группа BZ, CZ D

Товар с минимальным движением

1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Держим остаток Страховой запас - Нет

В случае продажи, товар останется обменным до следующей аналитики, а далее до поставки

1. Уменьшаем срок от обновления до Поставки
2. Доставляем товар срочным заказом

Еще небольшая хитрость – группы ликвидности (контроль непосредственно за карточной номенклатурой, разделенной по статусам).

Карточке номенклатуры присваивается «Группа ликвидности»

- Блокирует в статистике «ликвидный», который реализуется с учетной
- дает возможность сформировать дополнительный страховой запас на группу А, В
- отслеживать ключевой товар, по которому нет движения, но позиции перспективны

Группа	Статус	Ликвидность
Группа А, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа В, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа С, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа D, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа E, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа F, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа G, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа H, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа I, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа J, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа K, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа L, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа M, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа N, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа O, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа P, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа Q, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа R, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа S, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа T, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа U, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа V, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа W, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа X, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа Y, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.
Группа Z, группа	Кошар, без движ.	Кошар, без движ.

Цели компании.

Транспортное сообщение между всеми АЦ

Аналитический центр по запасным частям

- Оптимальное размещение остатков по всем точкам
- Оптимальное формирование складских заказов
- Использование остатков всех точек компании
- Централизованный сбег «ликвидный»

Единая программа и процессы работы в ней

Единые стандарты работы, обязанности, мотивация персонала



Музыкальная пьеса для глушителя с мотором

Обзор некоторых марок глушителей, представленных на российском рынке

Из истории глушителей...

Когда-то автомобили выпускались без глушителей. Машины производили страшный шум и рев. Клубы дыма, шедшие из выхлопных труб, пугали лошадей, которые в то время оставались основным видом транспорта. Пешеходы также были не в восторге от этого действа. Ситуация требовала изменений. В 1890 году начались разработки устройств, которые должны были снижать уровень шума, производимый работой отработанных газов. И уже в 1894 году на автомобиле «Панар-Левассор» был установлен первый глушитель.

С тех пор к автомобилям перестали относиться с презрением, пропал страшный шум, у нового вида транспорта появилась большая перспектива, а глушитель стал обязательным атрибутом, устанавливаемым на автомобили.

Правильный глушитель для автомобиля

На российском рынке представлено несколько десятков производителей деталей выхлопной системы для иномарок. Одни дешевле, другие дороже, известных и менее известных марок. Но в первую очередь важно понимать, из какого материала изготовлен глушитель. В их производстве используется нержавеющая, алюминизированная, алюмоцинкован-

ная и обычная сталь.

Основная масса глушителей изготовлена из алюминизированной стали, часто встречаются глушители из обычной стали, которые несколько дешевле.

Не менее важна начинка глушителя. Внешние детали различных фирм схожи и качество продукта при покупке скрыто от наших глаз. В этой связи необходимо учитывать следующее:

- внутреннее устройство

перегородок и перфорированных труб;

- наличие двуслойного корпуса;
- качество звукопоглощающей набивки: ее термостойкость, плотность и устойчивость к выдуванию;
- непосредственно объем самого глушителя.

Не стоит покупать автозапчасти в сомнительных местах, свой выбор лучше остановить на специализированном магазине,

где вы сможете получить подробную информацию о стране-производителе, расходном материале, наличии сертификатов и гарантийном обслуживании.

Основные характеристики, на которые стоит обращать внимание при выборе бренда, — это оптимальное сочетание цены и качества продукции. Продукция различных брендов широко представлена в российской торговой сети, и сейчас мож-

но подобрать глушитель под любую марку автомобиля. Среди поставщиков можно выделить фаворитов: **ATIHO, FERROZ, ASSO, BOSAL**.

Производство продукции под брендом ATIHO осуществляется на нескольких европейских заводах, а также в России на итальянском оборудовании. FERROZ производит свою продукцию в Польше, ASSO — в Италии. Продукция этих брендов представлена в России полным ассортиментом различных элементов выхлопной системы, которые хорошо зарекомендовали себя и пользуются высоким спросом.

Сложно ли вывести новый бренд глушителей на рынок? В Москве — очень сложно, поскольку московский рынок насыщен аналогичной продукцией и представить потенциальному клиенту неизвестный бренд, с помощью которого планируется потеснить «тяжеловесов» в сегменте глушителей, практически невозможно.

Глушители PROSPORT

были созданы с целью получить максимум отдачи от высокофорсированных гоночных и тюнинговых двигателей. Глушители отвечают всем канонам современной моды, сочетая в себе агрессивный гоночный стиль (необработанные сварные швы и «обожженные» края) и безупречные материалы — высококачественная нержавеющая сталь и карбон. Часть моделей производится по уникальной бесшовной технологии.

Универсальные глушители «Карбон» изготавливаются из композитного материала по той же технологии, что и монококи гоночных формул (спекание под давлением в специальных формах). Делается это для снижения веса самого глушителя.

Внутренняя часть «банок» такой выпускной системы

проектировалась при помощи сложных автоматизированных систем. Заложенные конструкторами идеи были в полной мере реализованы на прецизионном японском оборудовании последнего поколения.

Все глушители компании **PROSPORT** соответствуют мировым стандартам качества ISO 9002.

Почти все глушители комплектуются специальной вставкой (флейтой) для изменения характеристик звука. Благодаря уменьшению диаметра выхлопной трубы (путем установки флейты) уменьшается низкочастотный звук (бас) выхлопа, при этом увеличивается крутящий момент в зоне средних оборотов.

Выхлопные системы FOX Exhaust Systems

Компания FOX Exhaust Systems за время работы с 1993 года накопила большой опыт в создании и производстве высококачественных выхлопных систем для легковых автомобилей.

Компания FOX Exhaust Systems в производстве использует высококачественное и экологически безопасное сырье, производимое с применением последних технологических достижений. Компания работает только с европейскими поставщиками сырья.

В производстве FOX Exhaust Systems применяет инновационные технологии немецких инженеров. Контроль качества соответствует всем европейским нормам. Поэтому фирменное клеймо компании, наносимое на готовые изделия, это гарантия качества европейского класса.

Вся продукция компании сертифицирована в соответствии с европейскими нормами автомобильной промышленности.

Компания предоставляет трехлетнюю гарантию (без учета пробега автомобиля)

на целостность деталей выпускной системы от сквозной коррозии.

Компания имеет широкий ассортимент продукции, который насчитывает около 2 000 наименований. Каталог FOX Exhaust Systems включает в себя выхлопные системы и компоненты к выхлопным системам для большинства автомобильных марок мира.

Фирма Bosal специализируется на автомобильных глушителях с 1923 года. Глушители Bosal имеют свою особенность — отверстие, которое защищает внутреннюю часть глушителя от коррозии. Данное отверстие находится снизу торцевой крышки, благодаря этому глушители Bosal имеют более долгий срок службы.

Испанская компания

GLASER — еще один известный производитель автомобильных запчастей. Глушители **GLASER** поставляются как производителям автомобилей, так и мировым сервисным центрам.

Все автомобильные детали, в том числе и глушители **POLMStrow**, производятся из самых качественных материалов известных фирм (Owens Corning и Owens Corning).

REMUS — сравнительно молодая компания по производству глушителей. Она создана австрийским инженером Отто Крешем в 1990 году как небольшое семейное предприятие. Сегодня на заводе трудится более 600 человек, а по объему производства и продаж спортивных глушителей Remus по праву занимает первое место в мире.

В чем же отличительные особенности — по сравнению с другими глушителями?

Во-первых, они увеличивают мощность автомобиля на 3-5%, а во-вторых, вы-

дают ни с чем не сравнимый спортивный звук, которого так ревностно добиваются любители автомобильного тюнинга. Но максимальный результат (и, кстати, настоящий голос) появляется только после того, как глушитель непрерывно поработает на автомобиле 5-6 часов. За это время начинка глушителя из стальной проволоки и минеральной ваты продутается, даст температурную усадку, и только после этого можно проводить замеры.

Существует множество технических способов оценить качество звучания, но лучше всего с этим справляется человеческий слух. Системы выпуска **REMUS** имеют идеальный звук. И это неспроста, инженеры компании ставят перед собой только одну задачу — добиться максимально лучшего результата в пределах заданных параметров. Для этого им созданы все условия: исследовательские лаборатории, испытательные стенды, производство, оборудованное станками с числовым программным управлением. Цель — точность, которую можно услышать. Уже в течение долгого времени звук у **REMUS** является важнейшим параметром, определяющим выбор технологий и материалов.

Компания не идет на компромиссы, использует только материалы высшего качества: нержавеющая сталь, алюминий, карбон и титан. Ультрасовременные лазеры не только контролируют при помощи компьютера отрезающие прессы, но и в трехмерном измерении проверяют качество изготовления деталей. В результате — оптимальное соотношение звука, производительности и дизайна. Это позволяет производителю давать на свои глушители трехлетнюю гарантию без ограничения пробега. ■





(495) 363-62-77

8-800-700-54-63

(бесплатный звонок для всех регионов России)

www.sl33.ru



**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ
ИНЖЕКТОРА LAUNCH CNC 602**

49 900 рублей



**ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ СКАНЕР
LAUNCH X 431 MASTER**

84 900 рублей

АКЦИЯ! при покупке Launch CNC 602 + Launch X 431 MASTER – в подарок автомобильный сканер CReader VI!

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ОТ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА «СИЛЬВЕРЛАЙН»

Гарантия • Сервис • Доставка

УСТАНОВКИ для ПРОМЫВКИ ИНЖЕКТОРА



GX100	6 000 руб.
GX20AT	17 900 руб.
GX-30DT	27 900 руб.
GX3800	39 900 руб.

АВТОМОБИЛЬНЫЕ 2-х СТОЕЧНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ (грузоподъёмность 4т)



T4	49 900 руб.
SILVERLINE T4	58 000 руб.
LAUNCH TLT240SB	79 000 руб.
LAUNCH TLT240SC	85 000 руб.

УСТАНОВКИ для ПРОМЫВКИ ИНЖЕКТОРА И ОЧИСТКИ ФОРСУНОК



LFS600	39 900 руб.
LAUNCH CNC602	49 900 руб.
LAUNCH CNC601	61 900 руб.
LAUNCH CNC801	73 900 руб.

МУЛЬТИМАРОЧНЫЕ ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ СКАНЕРЫ



CREADER VI	5 900 руб.
LAUNCH X431 Master ...	84 900 руб.
ULTRASCAN P1	109 900 руб.
CARMANSCAN	139 000 руб.

СТАПЕЛИ



Рамный BA57	89 000 руб.
Рамный B4G	227 000 руб.
Платформенный BA512	328 000 руб.
Платформенный B19G	408 000 руб.

ПОКРАСОЧНЫЕ КАМЕРЫ



G&P GS100	430 000 руб.
G&P GS100A	555 000 руб.
G&P GS100B	593 000 руб.
NORDBERG	629 000 руб.

АВТОМОБИЛЬНЫЕ 4-х СТОЕЧНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ



L4P-3.5 т	130 000 руб.
F4D4 с траверсой 2 т ...	155 000 руб.
LAUNCH TLT-440 WA с траверсой 2 т	188 000 руб.
OMA 526B с траверсой 2 т	271 000 руб.

СТЕНДЫ РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЯ



AMD КДСК кордовый 218 000 руб.	
LAUNCH X631 инфракрасный	285 000 руб.
HUNTER инфракрасный	323 000 руб.
HUNTER 3D	425 000 руб.

ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ СКАНЕРЫ для ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ



DS9	75 000 руб.
LAUNCH X-431 HEAVY DUTY	139 000 руб.
TEXA NAVIGATOR TXT	157 900 руб.
TEXA AXON 3	229 000 руб.

ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ОБОРУДОВАНИЕ BOSH



KT5530	100 000 руб.
KT5540	115 000 руб.
KT5570	150 000 руб.
KT5670	360 000 руб.

ГРУЗОВОЕ ШИНОМОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



AT588	170 000 руб.
46TRK	186 000 руб.
ГШС515А	198 000 руб.
Giuliano 1557 (Италия)	325 000 руб.

УСТАНОВКИ для ПРОМЫВКИ АКПП



ATF-40D	27 900 руб.
GA-322	30 380 руб.
ATF-3800	39 900 руб.
KS119	67 000 руб.

АВТОЗАПЧАСТИ

для легковых автомобилей
отечественного производства

ВАЗ

«Зенит Авто»
Автозапчасти более 10 000 наименований.
Полная гарантия на все проданные з/ч, двигатели и агрегаты.
Расходные материалы.
Масла и автохимия.
г. Королев, ул. Советская, 39
Тел.: (495) 510-8665, 515-7475
м. Перово, ул. Кусковская, 20А
Тел.: (495) 730-40-57
Нагорный проезд, д. 10А
(499) 123-04-70, 123-80-80

ВОЛГА

Автозапчасти в наличии.
Двигатели и агрегаты.
Кузовные детали, оптика, подвеска, расходные материалы.
Гарантия.
г. Королев, ул. Советская, 39
Тел.: (495) 510-86-65, 515-74-75
м. Авиамоторная,
1-й Кабельный пр-д
Тел.: (495) 673-81-97, 673-40-08
м. Перово, ул. Кусковская, 20А
Тел.: (495) 730-40-57
Нагорный проезд, д. 10А
Тел.: (499) 123-04-70, 123-80-80

АВТОЗАПЧАСТИ

для легковых автомобилей
иностранного производства

CHERY

Запчасти Chery.
Great Wall, FAW, Hafei, Foton,
BYD, Xinkai, Brilliance.
Тел.: (495) 518-2455, 514-5125,
514-5140

HYUNDAI

Автозапчасти для легковых
и грузовых автомобилей.
г. Королев, ул. Советская, 39
Тел.: (495) 510-86-65, 515-74-75
1-й Кабельный пр-д
Тел.: (495) 673-81-97, 673-40-08

GREAT WALL

«Зенит Авто»
Более 10 000 наименований.
Гарантия на все проданные з/ч.
м. Перово, ул. Кусковская, 20А
Тел.: (495) 730-40-57
г. Королев, ул. Советская, 39
Тел.: (495) 510-86-65, 515-74-75

HONDA

ООО «АВТОНИКА»
ВСЕ СПЕКТР ЗАПЧАСТЕЙ для
ЯПОНСКИХ АВТО.
Тел.: +7 (916) 040-59-96
Тел.: +7 (963) 637-15-16
Сайт: www.avtonika.ru

HYUNDAI

ДИЛЕРСКИЙ ТЕХЦЕНТР

АВТО
ЦЕНТР
на Волгоградке

КИА

ЗАПЧАСТИ и АКСЕССУАРЫ
кузовные детали б/у
В РОЗНИЦУ **ОПТОМ**
363-93-43
Волгоградский пр-т, 32, к. 7, www.auto1.ru

КИА

ООО «Римес»
КИА, HYUNDAI. Оригинальные запчасти
Тел.: (916) 903-42-45, (499) 323-70-00

ДИЛЕРСКИЙ ТЕХЦЕНТР
Запчасти и аксессуары
для корейских автомобилей



www.auto1.ru

Т. 363-93-43



В наличии и на заказ
кузовные детали б/у

«Автоцентр на Волгоградке»

Волгоградский пр-т, 32, к. 7

OPEL

Автозапчасти
б/у и новые.
Компьютерная диагностика.
Тел.: (495) 500-93-18
Тел.: (499) 502-82-72
Сайт: www.snab-invest.ru

Всё для OPEL
м. Сокольники, ул. Жебрунова, 4
Тел.: (495) 782-26-91, 741-26-06
Сайт: www.vdopel.ru

NISSAN

«Nissan» – 23 км МКАД
Тел.: (495) 979-39-91
«Nissan» – Коньково»
Тел.: (495) 778-12-30
Тел.: (495) 979-28-51
Сайт: www.nissan-rus.ru
Запчасти в наличии.

Запчасти Опель.
Новые, б/у.
м. Медведково
Тел.: (495) 999-4059
Тел.: (495) 774-4045

СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ

СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ

**новые
регенерация
ремонт • ТО**

Москва, ул.Электродная 2, стр.3... (495) 771-0606
Москва, 32-км МКАД, вл.15..... (495) 713-7646
М.О., Щелковское ш., д.120..... (495) 796-20-13
М.О., Сходненское ш., 5 А..... (495) 514-8945
С.-Петербург, ул.Тележная, 37..... (812) 380-9224
С.-Петербург, р-н Шушары..... (812) 715-6597
С.-Петербург, ул.Энергетиков, 65 (812) 970-5144

www.eksin.ru
e-mail: eksin@eksin.ru

АВТОЛАМПЫ

ДУАЛУЧ® automotive www.oedal.com ООО «Авто-электро ДИАЛ»

115432, Россия, Москва,
ул. Троицкая, 31
Торговый Дом «ДИАЛ»
т/ф.: (495) 679-7539, 958-9698
710-3156/57/58
Email: lamp@oedal.ru; totdal@oedal.ru

● Собственная торговая марка "ДУАЛУЧ". Автолампы производятся в России и в странах СНГ.
● Производители клемм АКБ, контактов колодачных, гнездовых и штыревых, пучков проводов

● Автолампы в ассортименте
● Аксессуары
● Фарнари
● Оптика
● Фары

Оптово-розничный торговый центр (ОРТЦ)
Москва, ул. Троицкая, 35/20
т/ф (495) 958-9271, 710-3160
Email: ortc-dial@yandex.ru

www.CarExp.ru
автомобильный интернет-портал

CarExp.ru – это энциклопедия по автомиру, которая включает в себе достоверную информацию о последних событиях и достижениях на автомобильном рынке.

E-mail: reklama@carexpo.ru

www.carexpo.ru

Тел: 7 (495) 955-10-25

Производство и реализация

Автономные подогреватели

Воздушные отопители

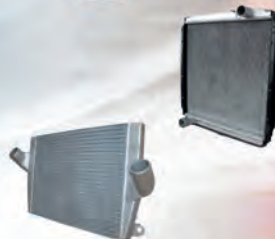
Электронасосы



ПРАМОТРОНИК
единство тепла и холода

Радиаторы

Охладители



**ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПОСТАВЩИК**

автозаводов: КАМАЗ,
МАЗ, НефАЗ, УРАЛ АЗ,
ЗИЛ, ЛиАЗ, ГАЗ,
УАЗ, ПАЗ и др.

105187, Москва,

ул. Кирпичная д. 39/41

тел./факс: (495) 662-94-31

тел.: (495) 365-45-38

www.pramotronic.ru

e-mail: info@pramotronic.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Продавец-Автозапчастей.РФ

Создание интернет-магазинов по продаже запчастей.

Специальные готовые решения.

Тел.: (495) 920-77-70, +7 (926) 234-00-07

www.zapscrip.ru E-mail: info@zapscrip.ru

г. Москва, проезд Нижнелихоборский 3-й, д. 1А, стр. 6

АВТОСЕРВИСЫ

для легковых автомобилей
отечественного производства

ВАЗ, ВОЛГА

«Зенит Авто»

Все виды работ, промывка инжектора, регулировка и ремонт двигателя. Качественный ремонт КПП любой сложности, ремонт ходовой части.

м. Перово, ул. Кусковская, 20А Тел.: (495) 730-40-57
Нагорный проезд, д. 10А (499) 123-04-70, 123-80-80

АВТОСЕРВИСЫ

по видам работ

РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ

Ремонт топливной аппаратуры
дизельных двигателей.
ТНВД, COMMON RAIL.
Насос форсунки.
Тел.: (495) 642-56-25
Сайт: www.iva-diesel.ru

РЕМОНТ ТНВД

«BOSCH дизель сервис»
Ремонт ТНВД
и форсунок.
1-й Кабельный пр-д
Тел.: (495) 673-81-97
Тел.: (495) 673-40-08

ТОРГОВЫЙ ДОМ «КОНТУР»
АВТОЗАПЧАСТИ
для всех автомобилей

- НОМЕРНЫЕ АГРЕГАТЫ, ПРИЦЕПЫ КУЗОВА, КАБИНЫ
- КВАДРОЦИКЛЫ, СКУТЕРА, ВЕЛОСИПЕДЫ (а также их обслуживание и ремонт)
- товары для ДОМА, ДАЧИ, САДА и ОГОРОДА а также услуги АВТОСЕРВИСА

КРУГЛОСУТОЧНО

г. Балашиха, 28 км Горьковского шоссе,
тел.: (495) 525-60-19, 521-71-71, www.kontur-group.ru

**МИЛЛИОН
запчастей и аксессуаров**

АВТОМОЛЛ
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС

55 км МКАД
448-57-58
www.avtomol.ru



8-я международная выставка **ИНТЕРАВТО**

28-31 августа 2012 года
МВЦ «Крокус Экспо»

СЕРВИС
ОБОРУДОВАНИЕ
АКСЕССУАРЫ
БЕЗОПАСНОСТЬ

АВТО

КОМПОНЕНТЫ
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
ЭЛЕКТРОНИКА
ХИМИЯ

МВЦ «Крокус Экспо»:

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

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

Организатор:



Генеральные
информационные партнеры:



Зарулем

Генеральный
интернет-партнер:



Информационный партнер
МВЦ «Крокус Экспо»:





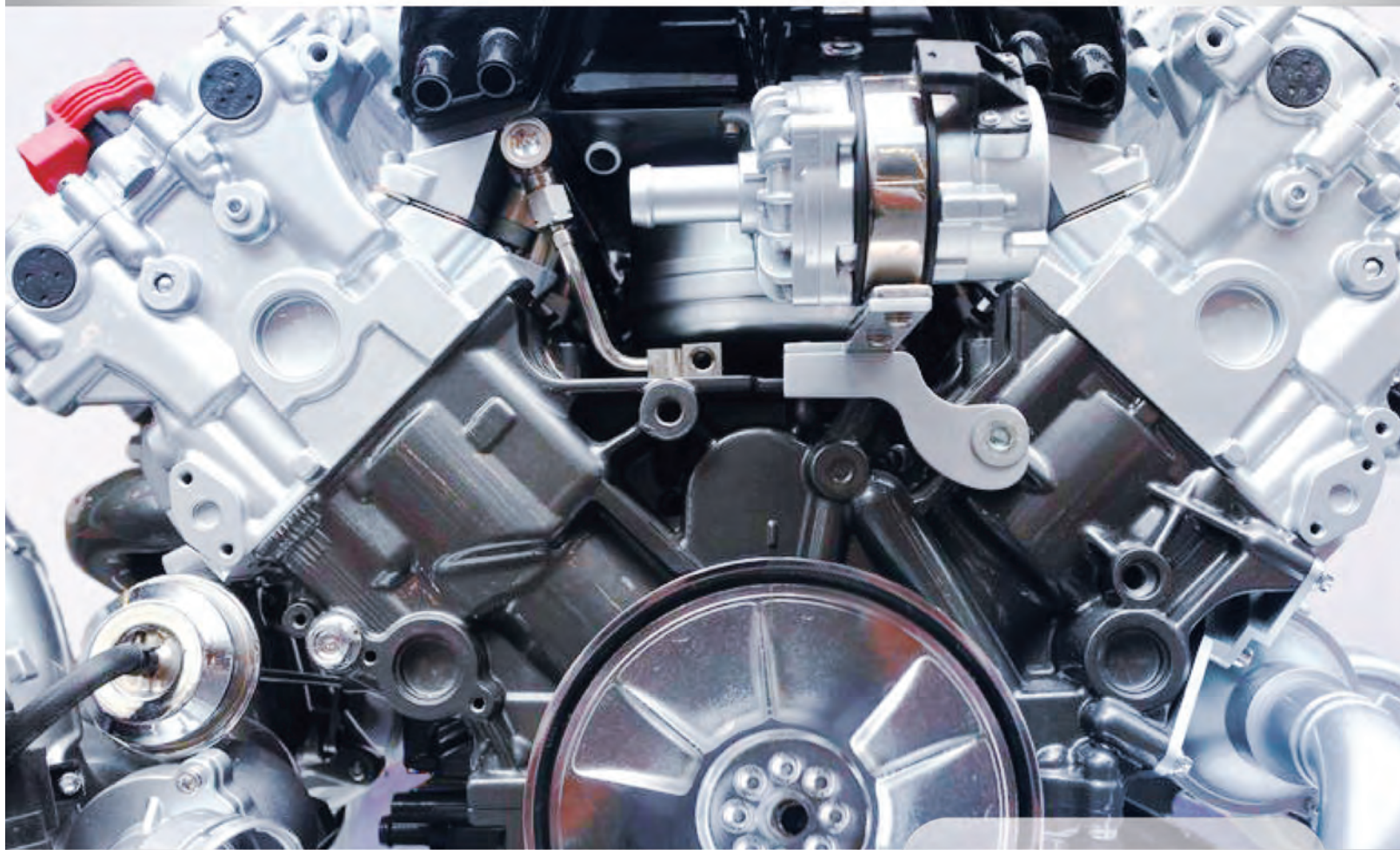
Powered by:

automechanika
MOSCOW

**ДО ВСТРЕЧИ В 2012 ГОДУ
В ЭКСПОЦЕНТРЕ!**

16-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА АВТОКОМПОНЕНТОВ
И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

27 – 30 АВГУСТА 2012



www.mims.ru

Организаторы:



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



messe frankfurt

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

Каталог

«АВТОНАВИГАТОР»

– это первое издание, объединяющее информацию о продукции и услугах компаний, работающих на автомобильном рынке России. Формат издания – А4, полноцвет, 300 страниц. Периодичность издания в 2012 году – 2 раза в год.

В 2011 году вышел первый выпуск каталога, включающий в себя адресную и специализированную информацию о компаниях, работающих в автомобильной отрасли (более 30 направлений, с учетом специализации по производству и видам услуг).

Количество компаний, принявших участие в проекте «Автонавигатор 2011» – 600. В каталоге свою информацию опубликовали автопроизводители, фирмы оптовой торговли, автомобильные дилеры, поставщики автокомпонентов, специализирующиеся как в легковом, так и в грузовом сегментах рынка для отечественных авто и иномарок, производители и продавцы услуг (лизинг, страхование, автоперевозки и т.д.).

В 2012 году ИД «Здесь и Сейчас» готовит к выпуску 2 издания каталога «Автонавигатор» – для компаний, специализирующихся в легковом и грузовом сегментах рынка.

Разделы каталога: тематический по специализации компаний и маркам авто, анкеты компаний, продукция и услуги, информационно-аналитический, включающий в себя данные о продажах автомобилей и анализ рынка автозапчастей по сегментам, маркетинговые исследования.

Распространение каталога – адресная рассылка по Москве и регионам, руководителям компаний малого, среднего и крупного бизнеса в автомобильной отрасли, распространение на региональных и московских автовыставках. Выпуск каталога «Автонавигатор-2012» (легковой) приурочен к ММАС (Московскому Международному автомобильному салону в Крокус Экспо 31 августа 2012 г.



Тел.: +7 (495) 955-10-17, 8 (926) 618-17-64

Сайт: www.avtonavigator-katalog.ru

E-mail: ersh@carexpo.ru

АВТО запчасти

рекламно-аналитическое издание

И ЦЕНЫ

Заполните данную анкету,
пришлите ее в редакцию,
и **ВЫ БУДЕТЕ БЕСПЛАТНО**
ЕЖЕМЕСЯЧНО
ПОЛУЧАТЬ ЖУРНАЛ ПО ПОЧТЕ

1. Название организации _____
2. Ф.И.О. руководителя организации _____
3. Почтовый адрес _____
4. Контактные телефоны (с указанием кода города) _____
5. E-mail: _____
6. Сайт в Интернете: _____
7. Вид деятельности: _____
 - Производство
 - Розничная торговля
 - Оптовая торговля
 - Другое _____
8. Ответственный за рекламу (Ф.И.О., телефон) _____
9. Как Вы получили этот номер журнала? _____

**Прислать заполненную анкету Вы можете по факсу +7 (495) 677-68-52
или по E-mail: office@autozaprus.ru**

Структура распространения журнала «Автозапчасти и цены» в Московском регионе

ТД «Контур» сеть автомагазинов

г. Балашиха, ш. Энтузиастов, д. 32, тел.: +7 (495) 524-20-13
28 км Горьковского ш, ул. Владимирская, д. 139, тел.: +7 (495) 521-71-71
г. Балашиха, ул. Звёздная, д. 8, тел.: +7 (498) 662-37-85

ООО «Авто-электро ДИАЛ»

г. Москва, ул Трофимова, д. 33, тел.: +7 (495) 679-89-89

ТД «Ведас»

г. Москва, ул. Трофимова, д. 29, тел.: +7 (495) 679-97-48

«ГАЗ-Детали Машин» автомагазин

г. Москва, ул. Трофимова, д. 35/20, тел.: +7 (495) 679-05-46

«Южный порт» авторынок

г. Москва, ул. Трофимова, д. 33, влад 36, пав.33, тел.: +7 (495) 958-91-30

«Автомобили» автомагазин

г. Москва, Южнопортовая, д. 22, тел.: +7 (495) 958-96-71

Кунцевский авторынок

ТК «АвтоМОЛЛ»

ООО «Автомедон» большая сеть оптовых региональных фирм и автомагазинов
М.О., Красногорский р-н, д. Гольево, ул Центральная, д. 3, тел.: +7 (495) 987-13-53

«Паскер ЛТД» сеть автомагазинов

г. Москва, Черничинский пр-д, д. 5, тел.: +7 (495) 961-33-88

«Техком. «Автомаг» сеть автомагазинов

г. Москва, Варшавское ш, д. 170"Г", тел.: +7 (495) 388-55-36

«Техком. «Грант» сеть автомагазинов

г. Люберцы, Новорязанское ш, д. 3, тел.: +7 (495) 913-14-29

«Техком. «Тайм» сеть автомагазинов

г. Москва, Реутовская, д. 19"А", тел.: +7 (495) 370-05-15

«Планета железяка» автомагазин

г. Москва, 86 км. МКАД, д. 1, тел.: +7 (495) 955-79-99

«Газ Люкс» оптовая компания

М.О., г. Дзержинский, Денисьевский пр, тел.: +7 (495) 984-56-92

«Авто 31»

Автомагазин 31 км МКАД

«Кореана» сеть автомагазинов

М.О., Путилково ш, Красногорское АПО, корп. 27,
тел.: +7 (495) 518-92-27 (центр. достав.)

г. Москва, Тушино, рынок «Автозапчасти» (пав 5), тел.: +7 (925) 081-57-24

г. Зеленоград, ВКЗ. Сосновая аллея, д. 7, тел.: +7 (925) 081-57-30

г. Клин, ул. Чайковского, 79"А", стр. 2, тел.: +7 (925) 081-57-27

г. Подольск, ул.Большая Серпуховская, д. 57,

«Автодор-сервис», тел.: +7 (925) 081-57-29

г. Химки, ул. Молодежная, д. 52

г. Дмитров, ул. Профессиональная, д. 72"А"

ООО «Эргон» автомагазин

г. Королев, ул. Первомайская, д. 7"Б", тел.: +7 (495) 516-63-27

«КЕМП» сеть автомагазинов

Центральный офис, тел.: +7 (495) 926-22-22

г. Москва, ул. Мневники, д. 16, тел.: +7 (499) 192-53-33

г. Москва, ул. Южнопортовая, д. 22, маг. «Автомобили», тел.: +7 (495) 926-81-80

г. Москва, Нагатинская наб, д. 8, тел.: +7 (495) 647-78-99

г. Москва, Озёрная, д. 42, ТЦ «Мичуринский», тел.: +7 (495) 741-56-11

г. Щёлково, Пролетарский пр-т, д. 10, ТД «Щёлково», тел.: +7 (495) 981-11-22

Подольский р-н, село Покров, д. 150, стр. 2, тел.: +7 (495) 926-22-22

г. Дубна, пр-т Боголюбова, д. 18, тел.: +7 (495) 981-90-95

г. Ступино, ул. Службина, д. 18, тел.: +7 (496-64) 2-42-73

г. Нарофоминск, ул. Московская, д. 10, тел.: +7 (916) 240-77-45

г. Чехов, Симферопольское ш, вл. 9, стр. 1, тел.: +7 (495) 287-30-27

г. Бронницы, ул. Льва Толстого, д. 9, тел.: +7 (496-46) 6-81-28

г. Воскресенск, ул. Горького, д. 33, тел.: +7 (496-44) 9-50-41

«АВТО-49» сеть автомагазинов

г. Москва, тел.: 8-800-250-49-49

(сеть магазинов – адреса на сайте www.auto49.ru)

ООО «Олимпия Ойл» – распространение по сети партнеров

тел.: +7 (495) 363-09-13

«ГОК» Группа компаний сеть автомагазинов

г. Москва, 23 км. МКАД, тел.: +7 (495) 769-53-13

г. Москва, 32 км. МКАД, тел.: +7 (901) 556-93-71

г. Москва, 47 км. МКАД, тел.: +7 (495) 937-96-10

г. Москва, 80 км. МКАД, тел.: +7 (495) 780-74-04

Представительство в г. Брянск, Орел, Смоленск, Курск, Калуга:

Автомобильный портал «АВТОЭКСПРЕСС»

г. Брянск, ул. Крапивницкого 29, офис 3

тел.: +7 (953) 293-69-99

ООО «Волгаресурс» распространение по ЮФО

(400 магазинов – адреса на сайте www.autozaprus.ru)

«Лики Моли» – Специализированные фирменные магазины

Севастопольский просп., 15

тел.: +7 (499) 123-41-00

ТК «Автомастер», 2-ой км Киевского шоссе, сектор «В», павильон 22

тел.: +7 (967) 004-55-99

Гостинечный проезд, д. 9А

тел.: +7 (495) 514-73-59

Компания «ТракСервис» сеть автомагазинов

ТК «Авто-31», 31 км МКАД (внешняя сторона) пав. А22, А24, А27, Б1-9, Б19, В11

тел.: +7 (495) 781-83-94/95/96/97

ТК «ТРАК 32», 32 км МКАД (внешняя сторона)

тел.: +7 (495) 649-649-9

Рынок «Дальнойбойщик», 32 км МКАД (внешняя сторона)

тел.: +7 (495) 797-19-96

ТК «ФИЛИН», 23 км МКАД (внешняя сторона), пав. № 1, 2, 3

тел.: +7 (495) 739-75-33

Рынок «ТЭНЕК», 80 км МКАД (внутренняя сторона), пав. 1, 2

тел.: +7 (495) 287-39-12, 739-74-95

Магазин «ТракСервис», г. Балашиха, 3 км от МКАД по Горьковскому ш. (л. ст.)

тел.: +7 (495) 740-60-15

Магазин «ТракСервис», г. Балашиха, 3 км от МКАД по Горьковскому ш. (пр. ст.)

тел.: +7 (495) 739-76-56

Магазин «ТракСервис», М.О., Одинцовский р-н, д. Кобыяково, ул. Центральная, д. 27А

тел.: +7 (967) 193-27-87

ТК «Грузовые запчасти», М.О., Домодедовский р., 12 км от МКАД трасса М4 «ДОН»

тел.: +7 (963) 760-43-73

ТК «Подмосковье», М.О., Ногинский р-н, 52 км Москва – Нижний Новгород

тел.: +7 (495) 649-649-9

ТСК «Ленинградка», М.О. г. Химки, 29 км Ленинградского шоссе

тел.: +7 (495) 649-649-9

Представительство: Производственная фирма ООО «АМТ»

г. Челябинск, ООО ТД «ВИРАЖ», тел.: 8 (351) 269-42-91, 262-13-28

г. Челябинск, ООО «АВТОЛЕГИОН», тел.: 8 (351) 729-17-50

г. Челябинск, ООО ТД «Восход-Авто», тел.: 8 (351) 735-77-18

г. Тольятти, ИП ПЕТРОВ С, тел.: 8 (927) 202-69-63

г. Тольятти, ООО ВолгАвтоЗапчасть, тел.: 8 (927) 211-54-34

г. Тольятти, ООО «Русская Тройка», тел.: 8 (846) 31-28-100

по городам РФ

Москва и М.О.

Нижний Новгород

Архангельск

Калининград

Мурманск

Петрозаводск

Санкт-Петербург

Барнаул

Екатеринбург

Иркутск

Кемерово

Красноярск

Магнитогорск

Новосибирск

Омск

Тюмень

Челябинск

Альметьевск

Ижевск

Казань

Киров

Набережные Челны

Нижекамск

Оренбург

Пенза

Пермь

Самара

Тольятти

Саратов

Сыктывкар

Ульяновск

Чебоксары

Уфа

Белгород

Брянск

Владимир

Вологда

Воронеж

Иваново

Калуга

Кострома

Курск

Липецк

Орел

Рязань

Смоленск

Тамбов

Тверь

Тула

Ярославль

Астрахань

Волгоград

Краснодар

Ростов на Дону

Саратов

Ставрополь

Сургут

Пенза

Комсомольск на

Амуре

Магадан

Надым

Нарьян-Мар

Нефтеюганск

Нижеартовск

Салехард

Сургут

Ухта

Чита

Томск