

# ЗВНБОУИД

# Жане-А

ИДУТ

Корпоративное  
издание  
2011



0 250220 110007 01

специальный выпуск



# Service.Power.Partnership.

## Сервис.Надежность.Сотрудничество

Service. Power. Partnership.

LuK-Aftermarket Service oHG

LuK

INA

FAG

Products

Services

News



### Alles, was Sie nach vorne bringt!

LuK, INA und FAG setzen Maßstäbe in den Bereichen Antriebstechnik, Motor und Rad - in Serie und im Aftermarket.

### То, что ведет Вас вперед!

LUK, INA и FAG задают тон в области техники приводов, двигателей и трансмиссии в серийном производстве и на вторичном рынке.





# MAHLE

*Driven by performance*



## У ТОЧНОСТИ СВОЯ СОБСТВЕННАЯ ЭСТЕТИКА

Да, мы признаем: мы влюблены в свою продукцию. Наши инженеры очарованы поршнями, цилиндрами, комплектами, комплектами поршневых колец, подшипниками и клапанами. А также воздушными, масляными, топливными фильтрами и фильтрами для салона. А наша производственная команда совершенно одержима качеством без компромиссов. Вывод: Детали двигателя и фильтры на конвейер всех известных автомобильных производителей. И в таком же бескомпромиссном качестве – для вторичного рынка. Неужели это не замечательно? [www.mahle-aftermarket.com](http://www.mahle-aftermarket.com)



**MAHLE**<sup>®</sup>  
**ORIGINAL**





*Дорогие друзья, коллеги, соратники!*

*Вы держите в руках первый номер корпоративного издания торговой гильдии «Шате-М Плюс». Мы верим, во всяком случае нам бы очень хотелось, чтобы этот журнал не только стал излюбленным чтивом сотрудников компании и ее партнеров, но и дал нам всем возможность активного профессионального общения; чтобы все те, кто вносил и вносит свою лепту в наше общее дело, благодаря кому оно родилось, выросло и продолжает успешно развиваться, могли поделиться с коллегами своим опытом, получить дельный совет или консультацию, быть в курсе значимых событий, происходящих в нашей отрасли.*

*Наша компания пришла на белорусский рынок в 1995 г. — фактически тогда, когда он только формировался. За прошедшие полтора десятилетия в ней сложились традиции, объединяющие всех нас в единый коллектив, появилась корпоративная история. Мы творчески использовали все самое лучшее, что есть в мировой традиции торговых сословий, придав нашему бизнесу современную мощную динамику. Этот подход отражает сущность нашего отношения к делу, при котором сплоченность, честность и партнерство являются основой корпоративной этики.*

*Пусть же на страницах журнала эти традиции и эта история живут, сохраняются и умножа-*

*ются, делая наш совместный труд еще более мотивированным а значит, более эффективным.*

*Итак, мы намерены раскрыть перед вами, коллеги и соратники, принципы нашей деятельности, специфику работы, направления развития и т.д., — все, что поможет вам ближе познакомиться с гильдией «Шате-М Плюс», понять, благодаря чему и на каких основаниях будет расширяться и процветать наше общее большое дело, укрепляться взаимное доверие и понимание.*

*Мы постараемся быть интересными для всех. Каждый из вас сможет найти на страницах журнала нечто весьма важное и ценное для себя, для своего профессионального, личностного, гражданского роста.*

*Мы искренне ждем и верим, что это издание еще больше сплотит нас, будет способствовать профессиональному общению, скорейшей реализации общих идей и достижению поставленных целей с «Шате-М Плюс», командой, приносящей успех.*

*Уважаемые партнеры, соратники и друзья, искренне желаю, чтобы наш журнал для каждого стал настольным изданием!*

*С уважением,  
Шавель К.Г.*



# Содержание

История компании «Шате-М Плюс» .....	4
Гильдия «Шате-М Плюс» .....	6
Наш новый дом .....	10
Наша работа .....	12
О компании <i>Eni S.p.A.</i> .....	14
Прокладки головки блока цилиндров из многослойной стали от <i>Victor Reinz</i> .....	22
<i>Formpart</i> - Производство, Продукция, Разработки, Качество .....	24
Сервисная программа .....	26
<i>Philips</i> 2010-2011 .....	30
Посещение завода <i>Gates</i> .....	34
Посещение завода <i>KYB</i> .....	34
Весенняя поездка в Китай.....	35
Поездка в Австрию и Германию. Заводы <i>Knecht</i> и <i>FAG</i> .....	37
Осенняя поездка в Китай.....	38
Ознакомительная экскурсия в Польшу на завод <i>Brembo</i> .....	41
<i>Elastogran</i> оригинал должен быть заменен на оригинал.....	42
Самосовершенствование для успешного бизнеса.....	44
Как установить ремень <i>Stretch Fit</i> при помощи монтажных инструментов от компании <i>Gates</i> .....	46
Вехи пути <i>Brembo</i> .....	50
Тест-драйв. <i>Alfa-Romeo 156</i> .....	54
Тест-драйв. <i>Acira MDX</i> .....	58



# История компании «Шате-М Плюс»



**Все началось в далеком 1995 г., когда Константин Шавель, директор нашей компании, принимает решение сконцентрировать усилия на бизнесе автозапчастей для автомобилей европейского и японского производства и создает компанию «Шате-М» совместно с Анатолием Терехом.**

**В середине 90-х население уже активно покупало иномарки, которые необходимо было обслуживать. Но этот сегмент авторынка еще находился на этапе своего становления, а запчасти для ремонта не всегда можно было легко найти. Соответственно возникла необходимость в надежном партнере, который сможет поставлять качественные автозапчасти, тем самым удовлетворяя нужды автолюбителей. В итоге спрос сформировал предложение. Так и родилась компания «Шате-М» – прочное и надежное связующее звено между мировыми производителями/поставщиками автозапчастей и автолюбителями.**

Апрель 2001 г.

Состоялась первая поездка на заводы производителей автозапчастей.

Сегодня - это одна из добрых традиций компании «Шате-М Плюс». Вот уже на протяжении девяти лет, участвуя в данном мероприятии, наши партнеры имеют возможность получить практическую информацию, вживую ознакомившись с особенностями изготовления деталей автомобилей, обменяться опытом с коллегами и убедиться в качестве каждой запчасти.

Январь 2002 г.

Состоялась реорганизация компании «Шате-М» на две самостоятельные структуры. В итоге на рынке появилась обновленная компания - «Шате-М Плюс», которая совместила в себе лучшие традиции из прошлого опыта и современный динамичный подход в автобизнесе.

Апрель 2002 г.

Значительное увеличение числа партнеров и расширение собственной розничной сети. Компания «Шате-М Плюс» обеспечивает розничному покупателю оперативный доступ к широчайшему ассортименту автозапчастей.



Апрель 2003 г.

Компания была сертифицирована по системе качества ISO 9001-2001. С точки зрения многих западных и японских компаний, соответствие требованиям ISO 9001 - это тот минимальный уровень, который дает возможность вхождения в рынок. Поэтому получение данного сертификата говорит о способности предприятия поддерживать стабильность качества и улучшать результативность своей работы. Более того, это свидетельствует о высоком уровне надежности компании как партнера.

Ноябрь 2003 г.

«Шате-М Плюс» становится членом Group Auto International - международной организации, которая собирает национальные группы независимых дистрибьюторов в автомобильном секторе, вокруг общих стратегий развития автобизнеса, способствует повышению уровня лояльности ее участников к одобренной группе поставщиков автозапчастей. Данный шаг говорит о высоком уровне доверия к компании, признанию и уважению на международном уровне.

Ноябрь 2004 г.

Компания переехала на новое место по ул. Бородинская, 1а. Складские площади увеличились до 3400 м<sup>2</sup>, что способствовало дальнейшему развитию компании и расширению ассортимента предлагаемых автозапчастей.

Январь 2005 г.

Создание и развитие собственного бренда Patron. (смотри стр. 16)

Декабрь 2005 г.

По итогам года компания признана «Лучшим предпринимателем и лучшим налогоплательщиком Минского района».

Декабрь 2006 г.

Работу компании в очередной раз отметили наградой: «Шате-М Плюс» победила в номинации «Почетный предприниматель года».

Январь 2007 г.

«Шате-М Плюс» создает национальное отделение Group Auto Union Bela - ассоциацию независимых поставщиков ведущих производителей запасных частей и услуг в сфере авторемонта. Основные задачи ассоциации - не только поддержка членов группы и представление их интересов в Республике Беларусь, но и обеспечение успешного взаимодействия с производителями высококачественных запасных частей, входящих в Group Auto Union International.

Июнь 2009 г.

К 2009 г. количество американских автомобилей на белорусском рынке значительно увеличилось, в то время как проблема наличия запасных частей, все еще оставалась актуальной. Компания «Шате-М Плюс» одна из первых расширяет ассортимент запчастей на американские автомобили, предлагая своим клиентам такие бренды как: Raybestos, Mopar, Chassis Pro, Atlas, Monroe и др.

Декабрь 2009 г.

Компания «Шате-М Плюс» внимательно относится к пожеланиям своих клиентов, продолжает расти и расширять свой ассортимент. Чтобы обеспечить качественный сервис и предлагать широкий ассортимент автозапчастей, начато строительство современного комплекса придорожного сервиса в поселке Привольный. Данный проект призван обеспечить реализацию всех пожеланий клиентов в отношении ассортимента, оперативности и качества сервиса. (смотри стр. 10)

Март 2010 г.

Рынок корейских автомобилей продолжает расти. Корейский автопром пользуется все большей популярностью у жителей стран Европы из-за своей доступности и приемлемого качества.

Компания «Шате-М Плюс», внимательно следя за этой тенденцией, оперативно предложила своим клиентам широкий перечень автозапчастей на автомобили корейских производителей. Сегодня своим партнерам мы предлагаем такие бренды как: CTR, Sangsin brake, Mando, Valeo PHC, DRB. Данные бренды поставляются как оригинальные непосредственно на автомобильные заводы Кореи, что гарантирует высшее качество и надежность каждой детали.

Февраль 2011 г.

Выпуск первого номера корпоративного журнала «Гильдия Шате-М Плюс».



# Гильдия Шате-М плюс

Одно из самых важных достояний компании «Шате-М Плюс» - ее сотрудники.

Каждый сотрудник - это прежде всего личность, которая сочетает в себе индивидуальные особенности, таланты, способности, интересы и многое другое. У нас работают разные люди, но всех их объединяют общность ценностей и страстное желание делать свою работу качественно и профессионально.

Во главе нашей большой «семьи» стоит лидер, который задает темп и направление для дальнейшего развития и роста. Именно такой человек может вдохновить на новые подвиги каждого сотрудника в отдельности и весь коллектив в целом.



**Нерода Виктор Владимирович** – заместитель директора по коммерческим вопросам

*«Команда моей мечты. Возможность самореализации 100%».*



**Новик Александр Евгеньевич** – главный инженер

*Работая в компании «Шате-М Плюс», у меня есть уникальная возможность творческой самореализации в управлении своим подразделением. Абсолютное ощущение востребованности, на фоне финансовой стабильности и возможности личностного и профессионального роста.*



**Тетенькин Дмитрий Владимирович** – заместитель директора по логистике

*«Когда занимаешься любимым делом, которое к тому же хорошо оплачивается, и когда чувствуешь себя социально защищенным, то хочется делать для компании все больше и больше, лучше и лучше. Всё это в полной мере относится к команде Шате-М Плюс».*



**Примак Владимир Александрович** – заместитель директора по продажам

*«Компания стала для меня вторым домом».*



**Богданович Евгений Станиславович** – заместитель директора по поставкам

*«Люблю автомобили и все что с ними связано. Отличный веселый коллектив. Харизма руководителя. Вот три причины, по которым я тут работаю».*



Внутри компании царит неповторимая атмосфера, сочетающая в себе семейные ценности и командный дух. Взаимное уважение, доверие, искренность и честность - основа любой счастливой семьи. В то время как сплоченность, обучение, взаимопомощь и взаимовыручка - главная составляющая успеха любого бизнеса.

Руководство компании стремится создать такие условия, чтобы каждый сотрудник получал удовольствие от работы, чувствовал себя комфортно в коллективе, имел возможность раскрыть свои таланты и личностный потенциал.

Сегодня в компании работает более 400 человек, и штат продолжает интенсивно увеличиваться. Мы всегда рады видеть в своих рядах профессионалов, которые способны принять наши ценности и расти вместе с нами.

Таким образом, традиции и современный подход соединяются в одно целое, образуя «Шате-М Плюс» - команду, приносящую успех!



**Куко Сергей Владимирович** – заместитель директора по региональным продажам и сервисному обслуживанию

*«Приятно работать в компании, где все сотрудники – одна большая и дружная семья».*



**Ульянов Дмитрий Валерьевич** – заместитель директора по китайской продукции

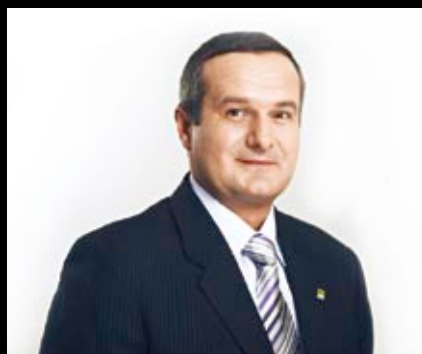
*«Мы – команда! В «Шате-М плюс» коллектив всегда был и есть сильной стороной компании».*



**Пленина Мария Александровна** – начальник отдела поставок

*«За долгие годы работы в компании, она стала для меня вторым домом. Работать интересно, компания дает мне возможность самореализации, профессионального развития, а также общения с большим количеством людей из разных стран, знакомства с их культурой и особенностями ведения бизнеса».*

*Я очень ценю атмосферу в коллективе, сложившуюся благодаря отношению главы компании к команде и партнерам».*



**Цедик Петр Анатольевич** – начальник отдела смазочных материалов

*«Для многих людей работа является не только способом зарабатывания средств для существования, это еще и огромная часть их жизни».*

*Счастлив тот, кто получает удовлетворение от того дела, которым он занимается. Работа в сильной и развивающейся компании «Шате-М Плюс», среди компетентных и доброжелательных людей, возглавляемых энергичным и грамотным руководителем - большая честь для меня».*





Специалист по продажам  
Евгений Милетин

Заведующий сектором по работе с регионами  
Владимир Чернышев

Начальник сектора сервисного обслуживания  
Кристина Павлова

Специалист по продажам  
Павел Малежко

Начальник отдела региональных продаж  
Юрий Корнелюк

Специалист по продажам  
Павел Туромов

Начальник отдела сервисного обслуживания  
Масим Котел

Специалист по продажам  
Олег Зубович

Специалист по продажам  
Ирина Филатова

Начальник отдела продаж по Минску  
Александр Цивинский

Специалист по продажам  
Сергей Собольченко

Специалист по продажам  
Виталий Васюк

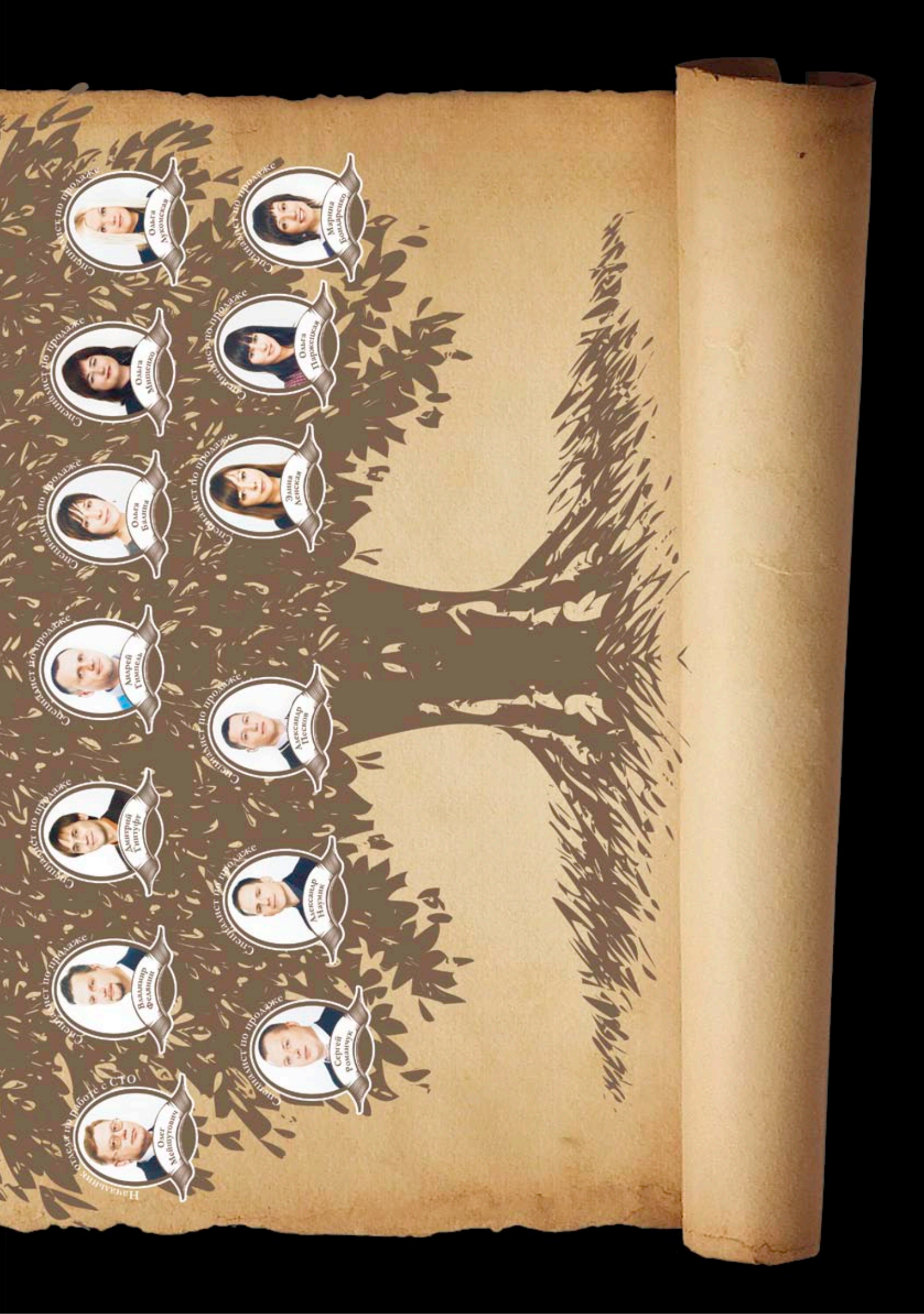
Специалист по продажам  
Алексей Толкачев

Специалист по продажам  
Александр Кулик

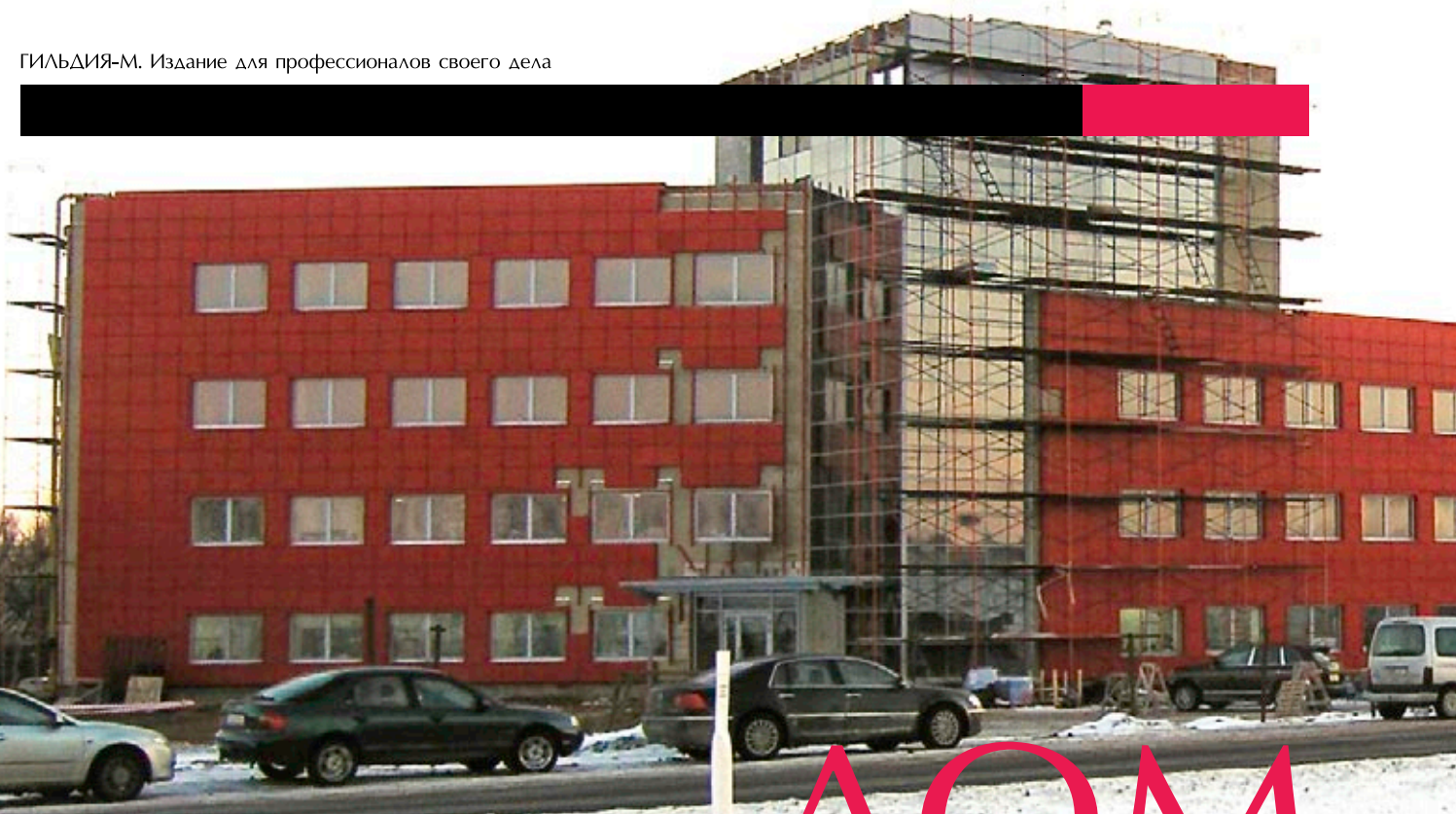
Специалист по продажам  
Александр Буланов

Специалист по продажам  
Олег Куре









# Наш новый ДОМ

**Любая успешная компания как система стремится к развитию и совершенствованию. Более того, развитие – это неотъемлемый показатель верно выбранного пути, правильных методов и способов ведения бизнеса, качественного сервиса и актуального ассортимента товаров и услуг.**

**Сегодня компания «Шате-М Плюс» динамично развивается, осваивая передовые технологии взаимодействия с партнерами, занимая все новые и новые сегменты рынка.**

Выбирая направление развития, мы внимательно относимся к пожеланиям и потребностям наших

клиентов. Предлагаем только то, что действительно нужно, день за днем повышаем уровень и каче-

ство работы. Ведь наш успех тесно связан с успехом наших партнеров. Именно они, непосредственно работая с конечным потребителем, дают нам наиболее ценную информацию о рынке и спросе, задавая нам темп и направление для дальнейшего роста.

В качестве благодарности мы можем предложить только еще лучший сервис, больший ассортимент, оперативность и удобство доставки, еще более опытный и грамотный персонал, способный решать сложные задачи в кратчайшие сроки.

Чтобы реализовать все это, мы продолжаем расти дальше, осваивая новые возможности.

Чтобы решить все вышеперечисленные задачи, в начале 2010 г. было начато строительство крупномасштабного современного комплекса, придорожного сервиса «Шате-М Плюс» вблизи поселка Привольный в Минском районе Минской области. Аналогов данного комплекса в нашей стране

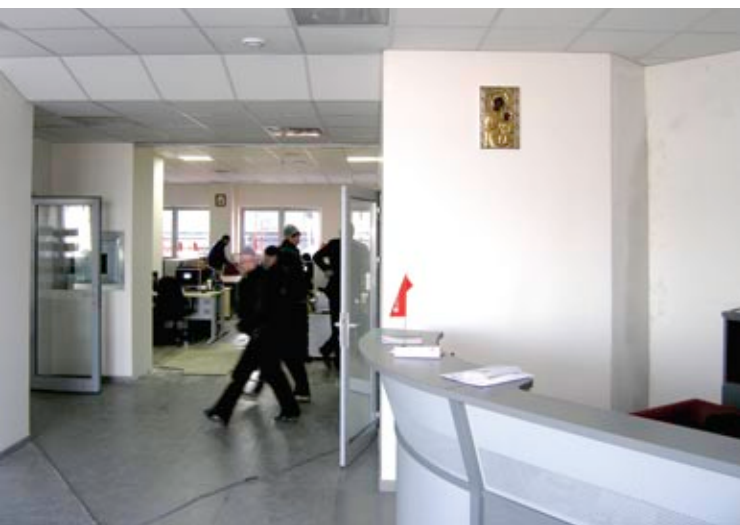






нет. Общая площадь сооружения составляет более 3 га, на его территории будут располагаться офисное здание, АЗС, СТО, кафе, автостоянка, складские помещения и многое другое.

Само офисное здание рассчитано на комфортную работу более 600 сотрудников. В офисе помимо отделов продаж, поставок, транспорта, бухгалтерии, IT-отдела, отдела технического обеспечения и других будут комнаты отдыха и для приема пищи, конференц-зал для проведения семинаров, три комнаты для переговоров, а также спортзал для всех желающих совмещать здоровый образ жизни с работой.



Следует добавить, что складские помещения (площадь 7200 м<sup>2</sup>) имеют современную систему учета и хранения товаров, способны вмещать более 300 000 наименований. Комплекс отвечает всем современным требованиям, предъявляемым к подобного рода сооружениям.

Мы убеждены, что данный проект откроет новые возможности для нас и наших партнеров, реализует все текущие потребности наших клиентов на рынке автозапчастей и обеспечит динамичное развитие бизнеса каждого партнера, работающего с нами.



# Наша работа



## 1. Поиск надежного партнера.

Руководство компании активно посещает автомобильные выставки с целью расширения числа партнеров поставщиков-производителей автозапчастей.

## 2. Переговоры.

Когда потенциальный партнер найден, ведутся переговоры об условиях совместного взаимовыгодного сотрудничества.

## 3. Анализ условий сотрудничества.

После первых переговоров необходимо тщательно проанализировать предложение, цены и условия совместной работы исходя из особенностей белорусского рынка автозапчастей.

## 4. Подписание контракта.

Когда с потенциальным партнером достигнуто соглашение по всем принципиальным вопросам, подписывается двухсторонний контракт о совместной партнерской работе.

## 5. Размещение заказа.

Составляется перечень позиций продукции, которая актуальна для рынка Беларуси.

## 6. Отгрузка заказа от поставщика/производителя.

Сформированный заказ в соответствии с размещенными ранее позициями отгружается нам.

## 7. Растаможивание заказа.

Заказ поставщика поступает на таможенно и проходит таможенную очистку.

## 8. Размещение заказа на складе.

Растаможенный товар поступает на склад компании. Все единицы товара оклеиваются наклейками с описанием и штрих-кодом и далее раскладываются по местам.

## 9. Заказ автозапчастей белорусским партнером.

Весь ассортимент автозапчастей доступен для наших партнеров через сервисную программу или операторов. Обновление остатков в сервисной программе происходит каждый час. Заказ также можно сбросить по факсу или продиктовать по телефону. При необходимости клиент может получить профессиональную консультацию у менеджера.

## 10. Формирование и выдача заказа со склада.

После приема заказа операторы отдела продаж выбирают необходимый клиенту способ отгрузки и отправляют документы для сборки на склад и подготовки документов в бухгалтерии.

## 11. Доставка товара нашему партнеру.

Подготовленный на складе товар забирают водители компании и вместе с сопроводительными документами доставляют клиенту в кратчайшие сроки.

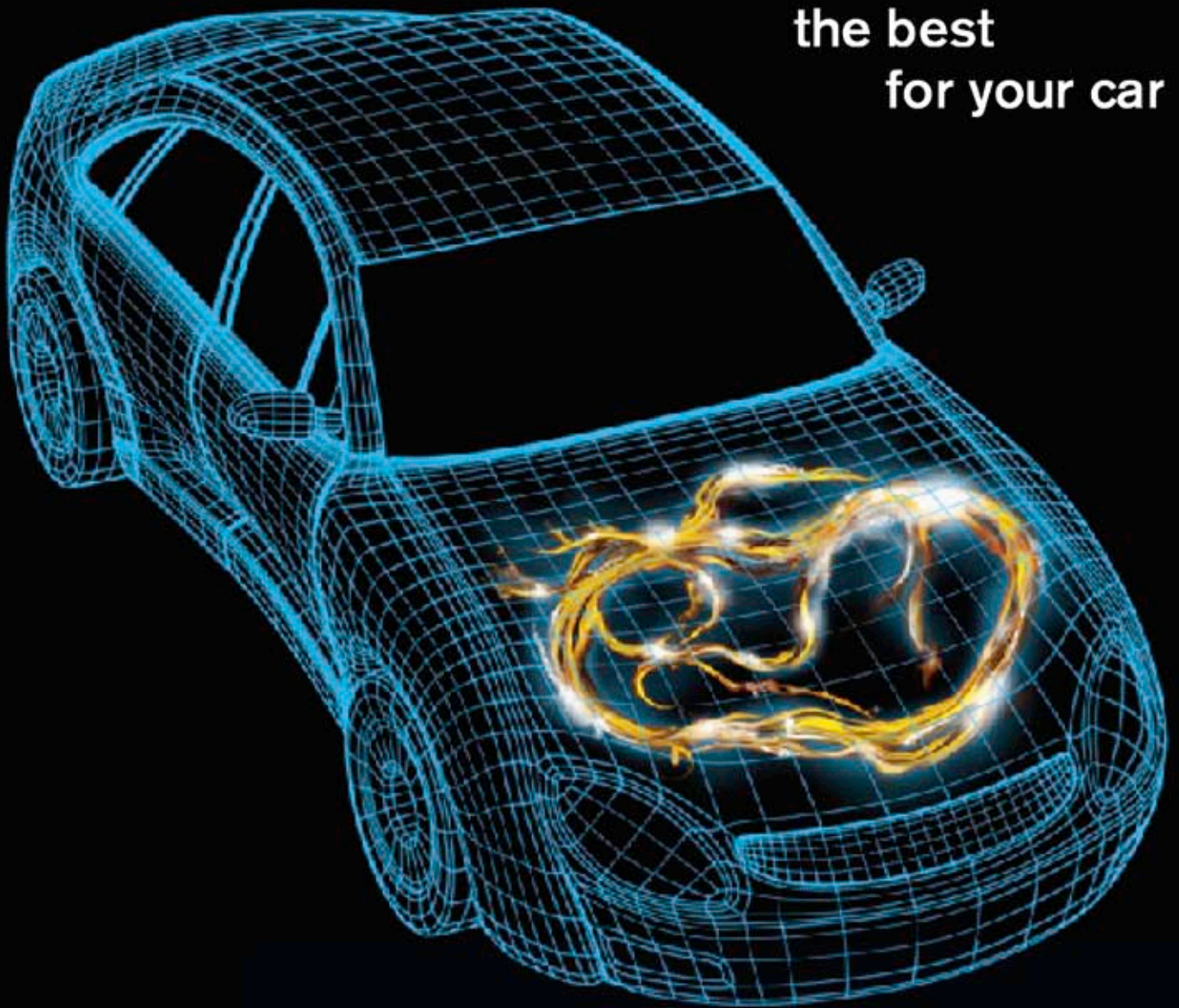
## 12. Получение товара партнером и продажа конечному покупателю.

Доставленный нами товар партнеры предоставляют конечному покупателю.



from **eni** research

the best  
for your car



**agip lubricants**  
technology comes alive







# О компании Eni S.p.A.

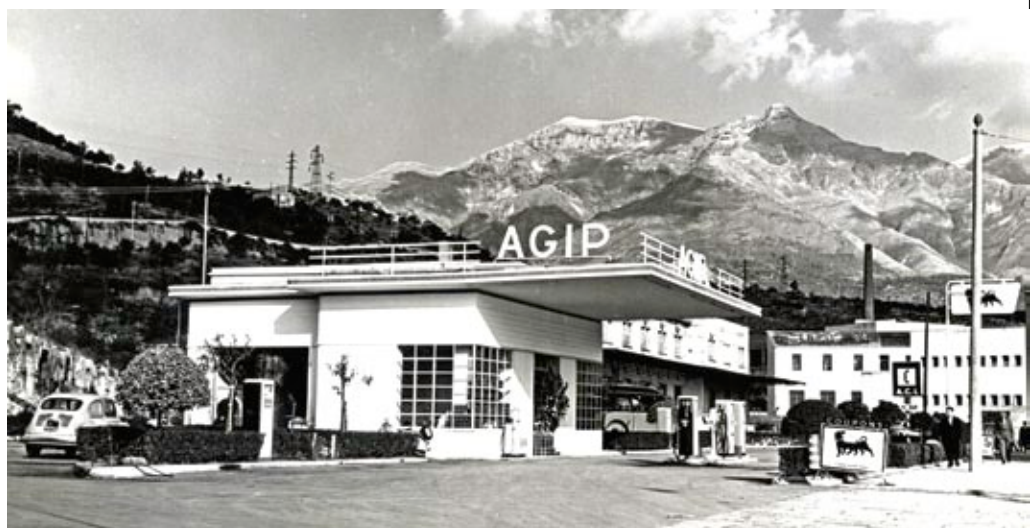
**Agip - торговая марка, принадлежащая Eni S.p.A. - международной компании, ведущей бизнес в 77 странах мира. Главный офис находится в Риме, а общая численность сотрудников превышает 78 тыс. Акции компании котируются на фондовых биржах Милана и Нью-Йорка.**

Три основных направления деятельности компании Eni:

- Разведка и добыча углеводородов (Exploration and Production)
- Газ и электроэнергетика (Gas and Power)
- Нефтепереработка и продажи (Refining and Marketing)

## **ENI – НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И ПРОДАЖИ**

Eni обладает более чем восьмидесятилетним успешным опытом работы на международном нефтяном рынке и является одним из его лидеров. В последнее время Eni осуществляет бес-



прецедентную в своей истории программу развития, являясь на сегодняшний день одной из

крупнейших нефтяных компаний в мире.

Вся история деятельности по нефтепереработке и продаже продуктов нефтепереработки, начиная с основания **AGIP** (Agenzia Generale Italiana Petroli) в 1926 г., была отмечена успешным решением поставленных задач и реализацией проектов, казавшихся поначалу невыполнимыми.

Компания **ENI** (Ente Nazionale Idrocarburi) была основана в 1953 г., ее первым президентом стал Энрико Маттеи. В 90-е гг. **ENI** становится открытой акционерной компанией. В 2001 г. компания







*Масло Agip рекомендовано Lamborghini*

**Agip Petroli** интегрируется с **Eni S.p.A.** и становится Дивизионом Нефтепереработки и Продаж (**Eni S.p.A. Refining and Marketing**).

### AGIP – СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Деятельность по продаже смазочных материалов и специальных жидкостей под брендом **Agip** компания **Eni S.p.A.** ведет более чем в 70 странах мира.

**Eni S.p.A.** – вертикально интегрированная нефтегазовая компания, одна из немногих, работающих по полному циклу, включая исследования и разработку формул, добычу, транспортировку и переработку нефти, производство базовых масел и присадок, блендинг и фасовку товарных масел. Компания имеет 8 заводов по производству смазочных материалов в Европе, Северной Америке и Африке.

Гордостью компании является исключительно высокое качество смазочных материалов, которое достигается благодаря новейшим разработкам, современным технологическим процессам, высокому качеству применяемых для производства масел компонентов. **ENI** обладает разработками «ноу-хау» международного уровня в области производства смазочных матери-

лов и специальных продуктов для автомобилей и промышленности благодаря работе современного научно-исследовательского центра в Милане, в котором трудятся около 800 специалистов.

Во время технологической специализации, когда эволюция в двигателестроении привела к тому, что моторное масло стало настоящей составной частью двигателя, широкая и разнообразная линейка продуктов **Agip** предлагает правильный выбор для практически любого типа двигателя. От двигателей мотоциклов до наиболее совершенных спортивных автомобилей, от мощных дизельных грузовиков до сельскохозяйственной техники, от электрогенерирующих турбин

до гигантских морских силовых установок. Для любых целей всегда найдется продукт **Agip**, гарантирующий высокую эффективность, длительный срок эксплуатации, полное соответствие ожиданиям клиента и абсолютное уважение к окружающей среде.

Все продукты находятся в постоянной эволюции, как в плане соответствия растущим техническим требованиям производителей оборудования, так и соответствия все более ужесточающимся экологическим нормам. Смазочные материалы **Agip** имеют одобрения практически всех крупнейших мировых производителей автомобильной техники и промышленного оборудования.

В настоящее время исследовательский центр компании **Eni** разработал новую линию моторных масел **Eni i-sint** для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, которая вскоре станет доступной и для покупателей нашей республики. Новая линия включает в себя широкий спектр синтетических, полусинтетических и минеральных продуктов, специально разработанных для удовлетворения самых последних требований производителей автомобилей.











Торговая марка PATRON появилась на рынке автозапчастей в 2005 году. В то время любая продукция, произведенная в Китае, имела имидж изделий низкого качества и плохого ассортимента. Покупатель требовал надписей на упаковке made in Germany и не желал ничего слышать о хорошей альтернативе автозапчастей по качеству и невысокой цене.

Понимая, что Китай становится центром мирового производства, наша компания целенаправленно инвестировала средства в продукцию этой страны и в бренд, который стал представлять ее в Беларуси.

Начав свою историю со ШРУСов, амортизаторов и помп, торговая марка PATRON шаг за шагом становилась все более узнаваемой, на рынке. Появлялись новые товарные группы: тормозные колодки и диски, гофры глушителей, полуоси. Развитие бренда продолжается и ассортимент товарных групп уже перевалил за три десятка. Всё новая и новая продукция лучших производителей Китая появляется в нашем ассортименте. Совсем недавно нашим клиентам и покупателям стала доступна новая товарная группа – фильтры PATRON.

Автозапчасти PATRON являют собой прекрасный пример использования последних технологических разработок, изготовленных на передовом оборудовании. Большинство заводов, где производится продукция под брендом PATRON, осуществляют поставки не только на вторичный рынок, но и на конвейеры производителей автомобилей Европы, США, Японии, Китая и Южной Кореи и в другие страны мира.

Ни для кого не секрет, что в наш век глобализации, все мировые автогиганты тесно сотрудничают с “Поднебесной”.

Вся продукция марки PATRON проходит тщательные испытания в процессе производства и имеет сертификаты качества по системам ISO 9001:2002, ISO14001, TS 16949 и QS9000. На каждом заводе имеются собственные испытательные центры. Контроль качества продукции производится на каждом этапе производства и выбора сырья. Ежегодно заводы-производители вкладывают огромные инвестиции в самое современное оборудование.

Главное, что при высоком качестве продукция PATRON значительно дешевле аналогов известных мировых брендов!



ГИЛЬДИЯ-М. Издание для профессионалов своего дела

# ПАРТНЕРСТВО







ГИЛЬДИЯ-М. Издание для профессионалов своего дела

# Карта Мира

AGIP, AP, BREMBO, CLEAN FILTERS,  
CORTECO, ERA, EUROFLEX, FRECCIA,  
FACET, MEAT&DORIA, ORIGINAL  
IMPERIUM, PIMAX, SASSONE

*Италия*

CHAMPION, CYCLO, DEA, EMPI,  
EXIDE, EXXON MOBIL, FEDERAL  
MOGUL, LUBERFINER, MONROE,  
MOPAR, NEWSUN, STANT, RAYBESTOS,  
TIMKEN, US MOTOR WORKS

*США*

AKS, GNS, LUO'S, DLZ, FED, PATRON,  
YADA

*Китай*

AREON

*Болгария*

BOSCH CONTITECH, CS, DES,  
ELASTOGRAN, FAG, LUK, MAHLE,  
HANS PRIES, HELLA, IKA, INA, GKN,  
LEMFÖRDER,  
K+F, KNECHT, KS, NARVA, NE,  
FLENNÖR, PAGID, PHILIPS, PIERBURG,  
PINGO ERZEUGNISSE, REINZ,  
RUVILLE, SACHS, SWAG, TEXTAR, TRW,  
VDO

*Германия*

CARGO

*Дания*

CTR, DRB, MANDO, SANGSIN BRAKE,  
VALEO PHC

*Корея*

AIRTEX, DOLZ, GLASER, ERT

*Польша*

EXEDY, KYB, NGK

*Япония*

FISCHER, JANMOR, JC AUTO,  
POLMOSTROW, PROTECHNIC, WP

*Польша*

FORMPART, YENMAK

*Турция*

GABRIEL, SASIC, SNR, VALEO,  
VERNET-CALORSTAT

*Франция*

GATES

*Бельгия*

K&K

*Венгрия*

MFG

*Республика Беларусь*

MOBILETRON

*Тайвань*

MRU

*Россия*

ATLAS, CHASSIS PRO, PETRO-CANADA

*Канада*

RUBBER INTERTRADE COMPANY  
LIMITED

*Тайланд*

SKF

*Швеция*

SPIDAN

*Австрия*

ZEN, ZM

*Бразилия*

LESTA

*Литва*



# КАРТА Партнерства в Беларуси

## 3068

Партнеров на всей территории РБ

Гродненская область  
257

Брестская область  
348

СТО  
493

Минск  
539

Минская область  
368

ПАРТНЕРСТВО







бская область  
280

Могилевская область  
361

Гомельская область  
422





# Прокладки головки блока цилиндров из многослойной стали (Multi-Layer Steel - MLS) от Victor Reinz

“Инновационные системы и современные технологические концепции уплотнений для двигателей”.

**VICTOR REINZ®**  
SEALING PRODUCTS

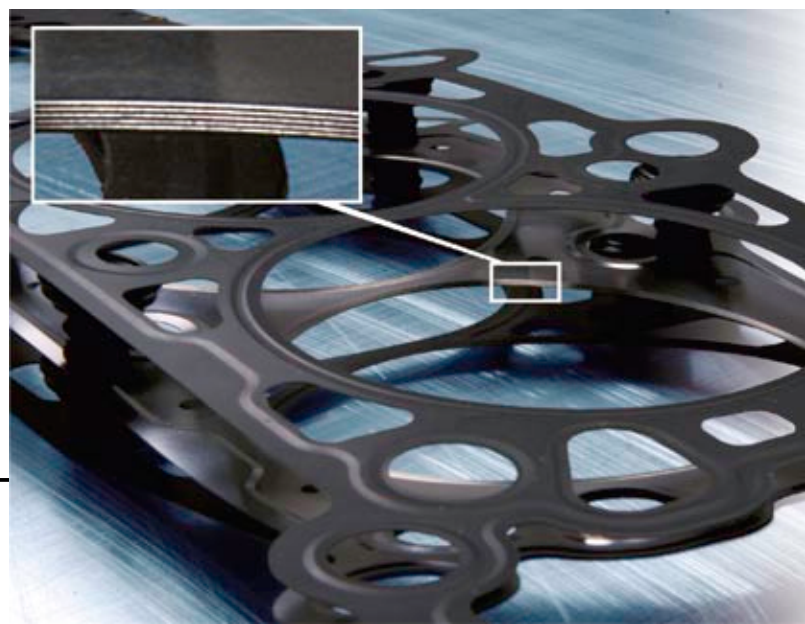
Одним из самых важных уплотнительных элементов любого двигателя внутреннего сгорания является прокладка между головкой блока и блоком цилиндра. Факторами, непосредственно влияющими на зону уплотнения головок цилиндра, являются давление и температура. Прокладки головки блока цилиндров из многослойной стали (MLS) и призваны успешно противостоять данному влиянию, благодаря особенностям своей конструкции и материала.

Эти прокладки могут состоять из нескольких слоев (от двух до пяти) листов углеродистой, пружинной стали. Для надежной герметизации камеры сгорания, прокладки головки блока MLS имеют специально предназначенную кромку, которая обеспечивает дополнительное давление на поверхность. Кроме того, поверхность прокладки полностью или частично покрыта эластомерным слоем, что обеспечивает дополнительное уплотнение в районе каналов системы охлаждения и масляных каналов. Кроме того уплотнения из многослойной стали, благодаря их специальной конструкции, хорошо приспособиваются к любой шероховатости наружной поверхности, при условии, что качество наружной поверхности находится в пределах определенных допусков. Стандарты шероховатости уплотняемых поверхностей определены нормативами DIN EN ISO 4287, соответственно предел шероховатости  $Rz \leq 15 \mu\text{m}$ , а для глубины профиля  $Pt \leq 22 \mu\text{m}$ . Эти

В настоящее время в процессе проектирования и конструирования автомобильных двигателей внутреннего сгорания, наблюдается общая тенденция к сокращению массы и габаритов двигателя при одновременном улучшении его тягово-экономических показателей. Главной целью данных проектов, является создание современных двигателей, отвечающих следующим параметрам: снижение расхода топлива и увеличение мощности двигателя, а также уменьшение вредных выбросов, загрязняющих атмосферу.

пределы указывают на приспособляющиеся характеристики поверхности прокладки по отношению к уплотняемым поверхностям. При механической обработке головки или блока цилиндров данные ограничения должны быть всегда соблюдены.

Прокладки головки блока цилиндров MLS находят все большее применение в современных двигателях. Компания Victor Reinz, является признанным мировым лидером в области разработки и производства прокладок MLS. Продукция компании Victor Reinz соответствует самым высоким требованиям производителей двигателей и поставляется всем крупнейшим мировым производителям автомобилей.







# NGK - № 1 в мире\*

\* Alfa Romeo • AMG Mercedes • Aston Martin • Audi • Bentley • BMW • Citroën • Daewoo • Daihatsu • Daimler Benz • Ferrari • Fiat • Ford • General Motors • Honda • Hyundai • Isuzu • Jaguar • Kawasaki • Kia • Lancia • Lexus • Lotus • Maserati • MCC (SMART) • Mazda • Mitsubishi • Nissan • Opel • Peugeot • Renault • Rolls-Royce • Rover • Saab • Seat • Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • VW • Volvo

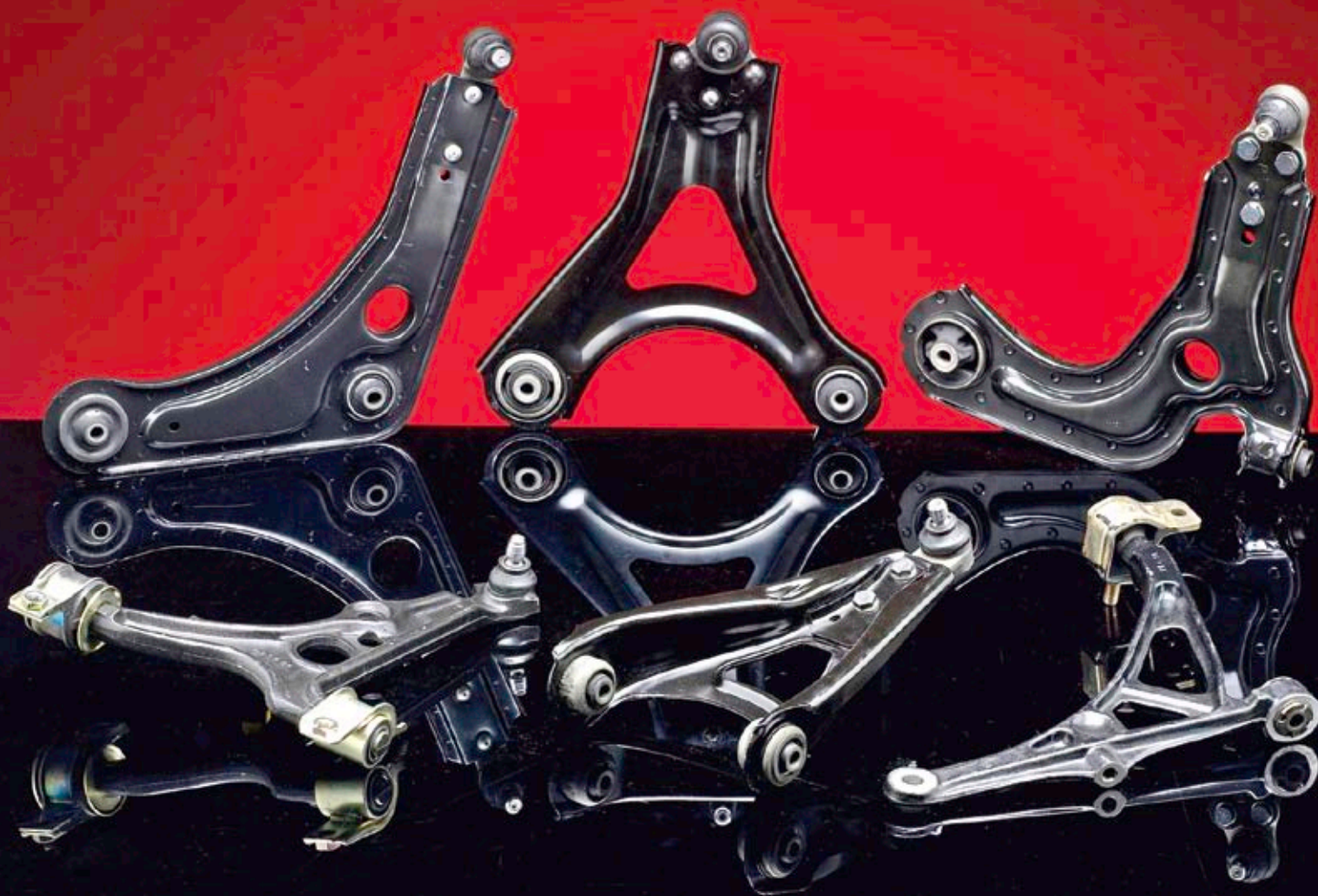


[www.ngk.ru](http://www.ngk.ru)



# Formpart-

Производство, Продукция, Разработки, Качество



## Производство

Стремительное развитие компании FORMPART в области производства деталей подвески и рулевого управления в течение последнего десятилетия привело к

появлению сильного игрока на европейском рынке послегарантийного обслуживания автомобилей.

Завод в пригороде и штаб-квартира в Стамбуле связаны прямой телефонной линией,

линией ISDN и системой видеоконференции, обеспечивающими непрерывную координацию движения товаров, оперативную передачу информации, и гарантирующими профессионализм в логистике.



Производственная часть оснащена высококлассным оборудованием, необходимым для основных и подготовительных процессов изготовления деталей подвески и рулевого управления: штамповки, сварки, механической обработки, покраски, фосфатации, полировки, сборки и других важнейших этапов производства. Обеспеченные совершенно новыми станками производственные мощности гарантируют высококачественную, точную и быструю обработку деталей.

Производственные мощности комплекса рассчитаны на удовлетворение потребностей как внутреннего рынка, так и внешних рынков 42 стран. Экспорт занимает около 80% объема производства, как под своей маркой, так и для нескольких частных брендов Западной Европы.

### Технология

FORMPART идет по пути инноваций и технологического развития более 10 лет. Инвестиции в усовершенствование производственных процессов и логистического программного обеспечения привели к успешному внедрению разработанной под заказ системы IFS фирмы Industrial & Financial Solutions.

Внедрение программной системы управления закупками является одним из главнейших приоритетов в последние годы. Тесное сотрудничество и непрерывная работа по развитию отношений с субподрядчиками привели к появлению инфраструктуры, обеспечивающей надежную и оперативную работу с постоянно растущей сетью поставщиков материалов и комплектующих.

### Качество

Концепция FORMPART в области качества основана на принципе Га-

рантии качества обеспечиваемой эффективной Системой управления качеством. Она строится на квалифицированности каждого сотрудника, надежности каждой детали производственного оборудования, качестве каждой комплектующей и гарантирует качество и полноту производственных циклов. Именно поэтому FORMPART инвестирует в профессионализм и технологию, в инженерные разработки и ноу-хау, уникальное контрольное оборудование и развитие сети субподрядчиков. При помощи собственного измерительного оборудования, а также в сотрудничестве со специализированными лабораториями, FORMPART выполняет полный спектр тестов, которые определяют критические характеристики компонентов деталей подвески и рулевого управления, такие как:

- Химический состав и структура материала
- Вытягивание и сжатие
- Качество обработки поверхности
- Электронные измерения усилия срыва, усилия вращения, усилия качения и т.д.
- Износостойкость и другие.

FORMPART сертифицирован по системе ISO начиная с мая 1999 года. Качество продукции подтверждается наличием сертификатов ISO 9001:2000, ГОСТ-Р, SEPRO, STB. Многочисленные обучающие семинары и тренинги, проводимые для персонала, специально разрабатываются для повышения компетентности и квалификации каждого сотрудника.

### Разработки и инновации

Команда первоклассных инженеров делает гораздо больше, чем повторение оригинальных деталей. Имея опыт работы в конструкторских отделах крупных автомобильных компаний, инженеры

FORMPART следуют новейшим тенденциям в автомобильной промышленности, и разрабатывают новые методы производства, рассматривая не только современные технологические процессы, но и принимая во внимание стратегические тенденции развития технологий завтрашнего дня. 3-мерное программное обеспечение для проектирования деталей, современное оборудование, необходимое для повторения оригинальных запчастей и разработки собственных проектов, позволяют компании быть уверенным и гибким изобретателем в создании искусства подвески и рулевого управления. FORMPART – компания, ориентированная на европейский рынок, и использует европейские нормы и рекомендации в качестве основы при реорганизации и повышении эффективности процессов производства, улучшении технологий и качества продукции.

### Продукция

Широкий ассортимент (более 3000 различных деталей) включает запчасти для:

- Европейских легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта
- Японских и корейских автомобилей
- Грузовиков и автобусов

Основные продукты:

- Рулевые тяги и наконечники, тяги передней и задней подвески
- Шаровые опоры
- Тяги стабилизаторов
- Рычаги передней и задней подвески
- Сайлентблоки

Ассортимент продукции постоянно расширяется, следуя изменениям в мире автомобилей.

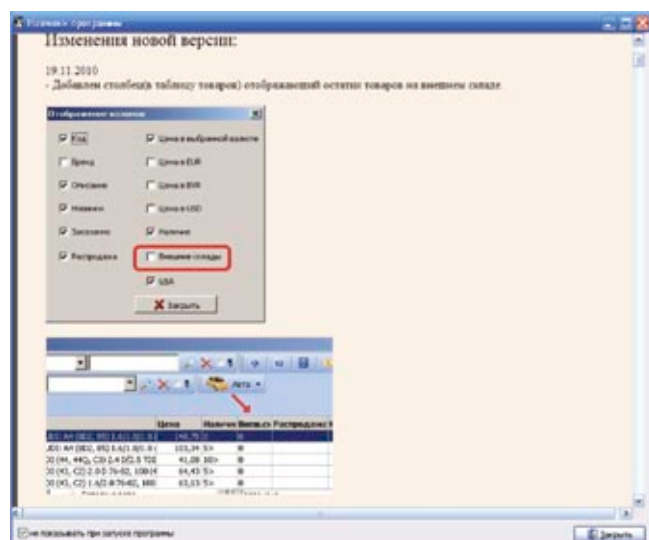


# Сервисная программа

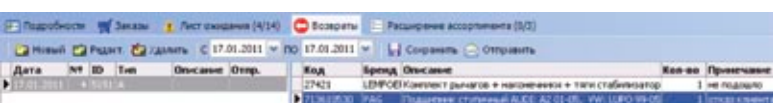
Сервисная программа Shateplus появилась в 2008 г. «Шате-М Плюс» была первой компанией на рынке Республики Беларусь, создавшей продукт, объединивший подбор запчастей по автомобилю, совмещенный с программой TecDoc, с отправкой заказа через электронную почту. Идея сервисной программы «Шате-М Плюс» стала основой разработки аналогичных программ компаний, занимающихся продажей запчастей в Беларуси.

Со времени выхода первой версии программа постоянно совершенствовалась и превратилась в многофункциональный продукт, ставший незаменимым помощником всех партнеров компании «Шате-М Плюс».

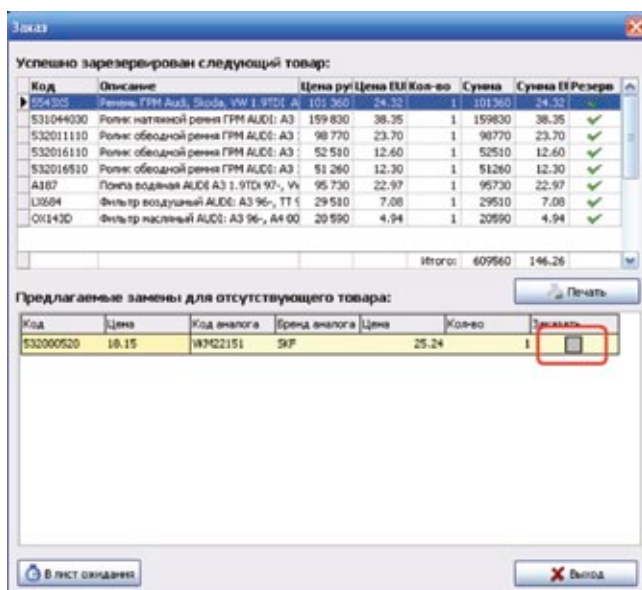
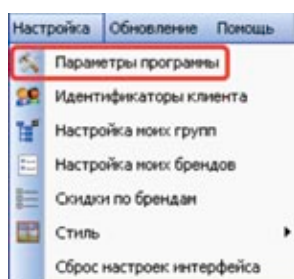
- Каждая новая версия программы содержит функциональную новинку.



- Упростилась процедура оформления возврата товара. Обработка осуществляется автоматически через сервисную программу.

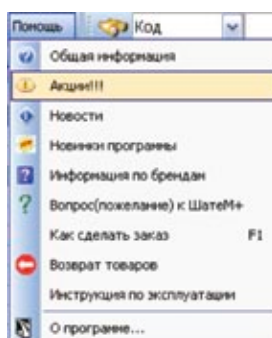


- У каждого пользователя сервисной программы прямая связь с TCP-сервером «Шате-М Плюс», что



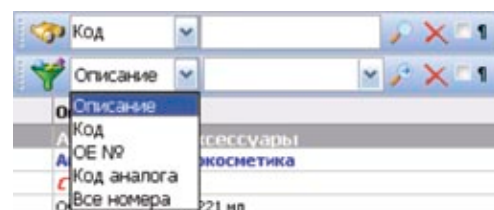
обеспечивает высокую скорость обработки заявки и независимость от внешних почтовых клиентов.

Ответ по заявке с перечнем зарезервированного товара и возможными заменами приходит в течение 10 мин с момента отправки клиентом заказа.

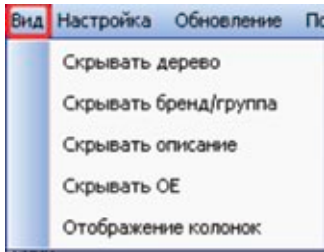


- Каждый клиент всегда может узнать о проводимых компанией акциях.

- Поиск расширен до обработки всех видов номеров в одном окне (описание, каталожный номер, оригинальный номер, код аналога).





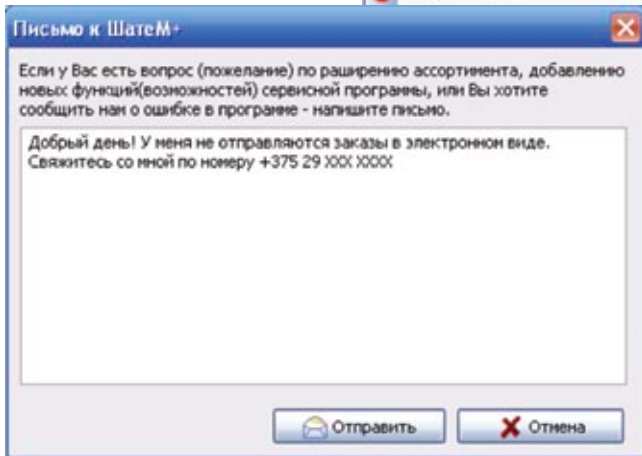
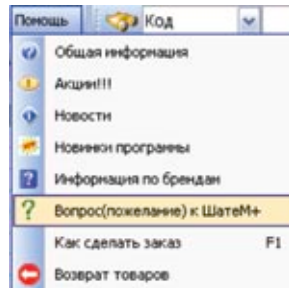


- Добавлен пункт меню «Вид» для гибкой настройки отображения окон и блоков программы.

- Для учета пожеланий клиента относительно расширения ассортимента поставляемой продукции добавлена возможность индивидуального расширения ассор-

тимента (списка позиций, которые бы хотелось видеть в ассортименте компании в будущем).

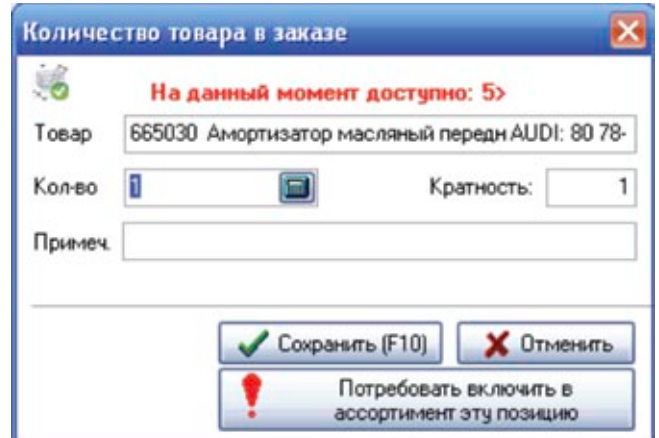
- Все клиенты имеют возможность поделиться идеями по поводу введения новых необходимых им функций, задать интересующий их вопрос компании.



- Программа позволяет получать электронную копию ТН (ТНН) через Интернет.

Код	Описание	Цена	Кол-во	Сумма	Резерв
5543XS	Ремень ГРМ Audi, Skoda, VW 1.9TDI AGR Z=1+	100 680.00	1	100680	✓
531044030	Ролик натяжной ремня ГРМ AUDI: A3 1.9D 97-	158 770.00	1	158770	✓
532011110	Ролик обводной ремня ГРМ AUDI: A3 1.9D 97-	98 120.00	1	98120	✓
532016110	Ролик обводной ремня ГРМ AUDI: A3 1.9D 97-	52 160.00	1	52160	✓
532016510	Ролик обводной ремня ГРМ AUDI: A3 1.9D 96-	50 920.00	1	50920	✓
A187	Помпа водяная AUDI A3 1.9TDI 97-, VW Bora 1.	95 100.00	1	95100	✓

- Добавлена функция проверки наличия позиций на складе в реальном времени путем нажатия клавиши F7.



- Возможна сложная фильтрация при поиске товара (пример поиска: масляный фильтр на NISSAN ALMERA).

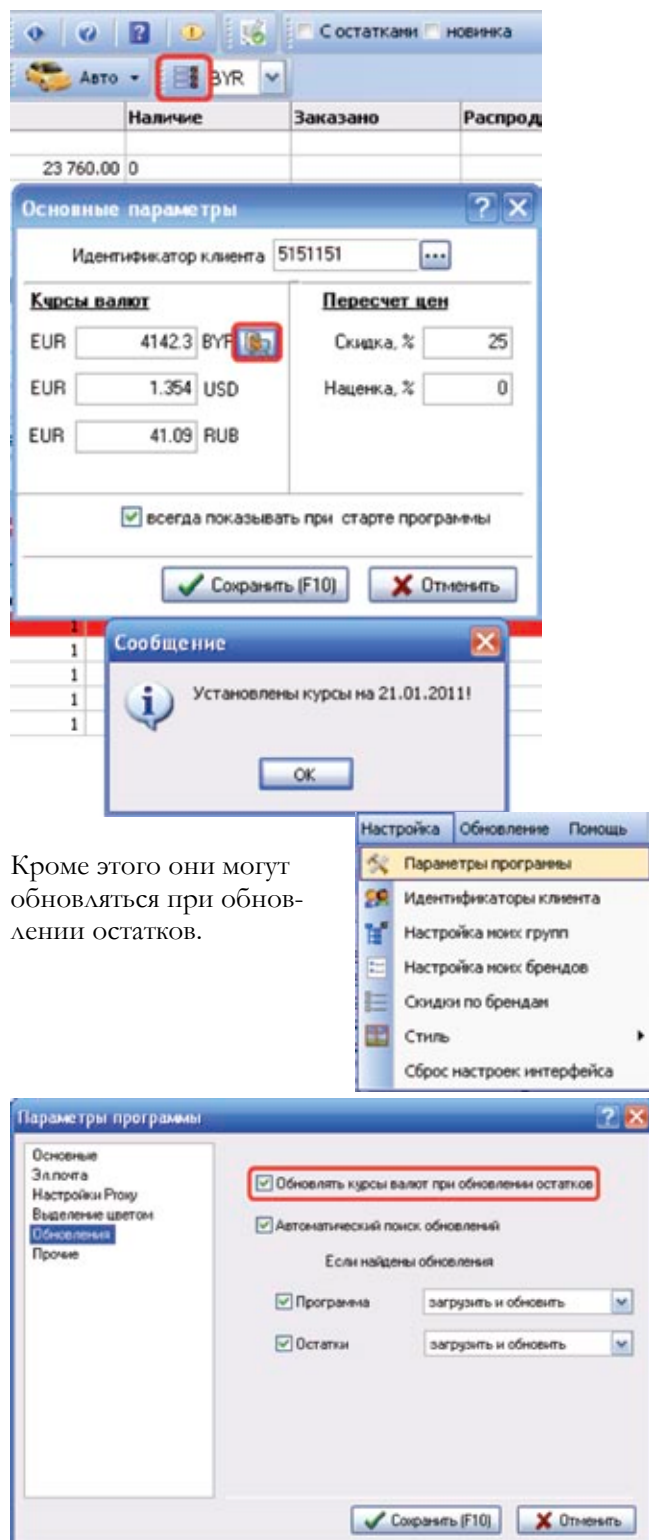
Код	Описание
OC109/1	Фильтр масляный FORD: MAVERICK 93-98, INFINITI: J30 92-97, M30 Conver
OC140	Фильтр масляный NISSAN: 280 ZX,ZXT 78-84, ALMERA I 95-00, ALMERA I На
OC273	Фильтр масляный FORD: MAVERICK 93-96, NISSAN: ALMERA I 95-00, ALMER
OC309	Замена - OC467. Фильтр масляный DACIA: LOGAN 04-, LOGAN MCV 07-, SO
OX192D	Фильтр масляный NISSAN: ALMERA II 00-, ALMERA II Hatchback 00-, ALMER

- Позиции, отобранные в заказ, проверяются по наличию (кнопка «Проверить»).

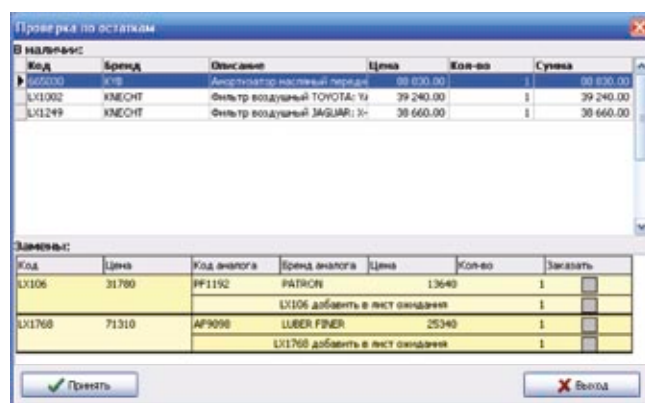
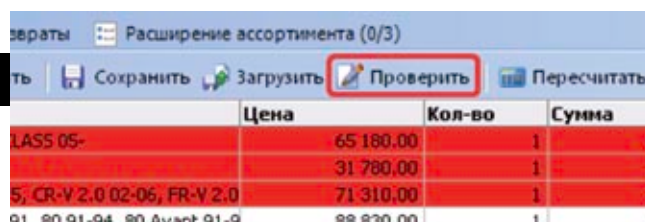
Цена	Кол-во	Сумма	Резерв	Примечание
23 020.00	1	23020		
17 760.00	1	17760		
23 100.00	1	23100		
61 850.00	1	61850		
42 680.00	1	42680		



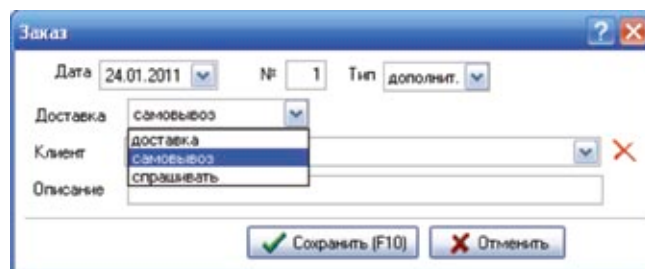
- Ежедневно курсы валют обновляются через Интернет.



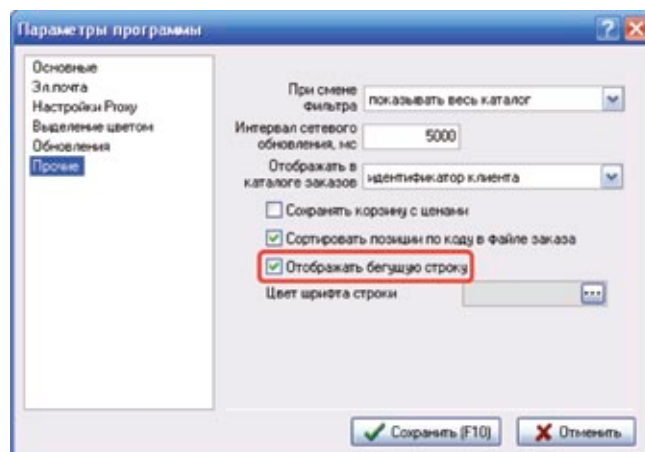
- При проверке позиций в заказе по текущим остаткам теперь отображается окно с вариантами замен для отсутствующего товара.



- Клиент имеет возможность самостоятельно указать тип доставки в заказе.



- Бегущей строкой отображаются последние новости компании.



Сервисная программа «Шате-М Плюс» – это реализация индивидуального подхода к каждому клиенту, это многофункциональная, высокоскоростная, инновационная программа для всех партнеров, которая помогает экономить временные и денежные ресурсы и дает возможность всегда контролировать все стадии процесса формирования заказа и доставки товара. Все это позволяет компании «Шате-М Плюс» быть ведущим поставщиком запчастей на рынке Республики Беларусь.



ДВИГАТЕЛЬ | ПОДВЕСКА | СЕРВИС

Потому что качество  
решает всё.



Стабильный успех и довольные клиенты возможны только при условии надёжного качества. Качество является основным критерием для всех отделов нашей компании. Компании-производители непрерывно совершенствуют свою продукцию, поэтому мы уже сегодня разрабатываем концепции завтрашнего дня – и поставляем запчасти, по качеству не уступающие оригинальным и соответствующие современному уровню техники. Разработка в соответствии с немецкими инженерно-технологическими наработками, сертификация по Постановлению об освобождении членов групп предприятий от обязательств, препятствующих конкурентной борьбе (GVO), контроль со стороны независимых испытательных центров. В отношении сервиса, консультационных услуг и стабильности поставок для нас есть только одно решение: качество.

**Более подробная информация по адресу [www.ruville.de](http://www.ruville.de)**





# PHILIPS 2010-2011



**Система освещения в автомобиле является одним из важнейших элементов активной безопасности на дороге. По статистике 60% всех дорожно-транспортных происшествий происходят в условиях плохой видимости. Как только начинает темнеть, количество аварий увеличивается на 80%.**

Компания **Philips Automotive Lighting** — являясь ведущим мировым производителем ламп для всех типов автомобилей и безусловным лидером в инновационных технологиях, прилагает все усилия для нахождения наилучших решений по автомобильному освещению, позволяющих гарантировать каждому водителю оптимальную безопасность и комфорт на дороге. Все автомобильные лампы Philips сочетают в себе передовые технологии и самые последние дости-

жения в области светотехники. Автолюбители, использующие лампы Philips, могут чувствовать себя более уверенными на дороге, вождение автомобиля становится более безопасным в любую погоду.

Самое главное отличие и основное конкурентное преимущество ламп Philips в том, что в производстве всех галогенных и газоразрядных ламп используется специальное запатентованное кварцевое стекло Philips с УФ

фильтром. Оно почти на 100% блокирует ультрафиолетовое излучение, которое пагубно влияет на пластиковые детали и рассеиватели фар. Используя лампы Philips, Вы можете быть уверены в том, что фары Вашего автомобиля не помутнеют и не деформируются со временем. Кварц совершенно прозрачен, а это означает, что лампы Philips освещают дорогу лучше, чем лампы из обычного стекла. Кварцевое стекло намного прочнее обычного тугоплавкого стекла,



используемого другими производителями. Благодаря этому внутри колбы можно создать большее давление газов, что позволяет увеличить световой поток, не снижая срока службы лампы, а иногда его даже увеличивая! Также

службы. Отличительной особенностью этих ламп является голубое кольцо на колбе (H1 и H4), которое повышает цветовую температуру лампы, т.е. свет лампы более приближен к дневному свету, который лучше отражается от дорожных знаков и делает вождение автомобиля более комфортным. Помимо этого световой луч ламп, в зависимости от установленной оптики, длиннее на 10-20 м.

Использование сигнальных лампы Vision Plus значительно снижает аварийность на дороге. Новая комбинация смеси газов позволяет нити накаливания загораться быстрее и гореть ярче, без уменьшения срока службы. В результате время реакции едущего

сзади водителя сокращается на 50%, а при скорости 100 км/ч выигрыш в тормозном пути составит около 3-х м. Данные лампы особенно рекомендованы для автомобилей с тонированными задними фонарями.

Для тех, кто ценит максимальную безопасность и комфорт при вождении, подойдут лампы серии **NightGuide Doublelife**. Как известно, освещаемая дорога перед водителем делится на три зоны: 1-я - зона безопасности (прямо перед водителем), 2-я - зона информации (справа от водителя, обочина дороги) и 3-я - зона комфорта (слева от водителя, зона встречного движения).

Для каждой зоны существует свое оптимальное освещение, а точнее оптимальная температура светового потока. Лампы Nightguide излучают все три температурных режима светового потока.

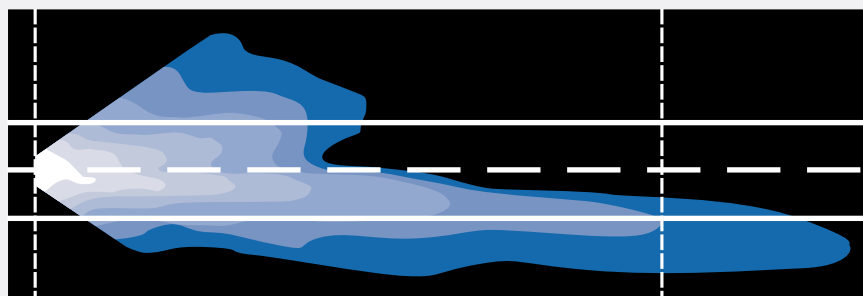


кварцевое стекло обладает естественной стойкостью к резким перепадам температуры, поэтому при попадании влаги на колбу лампа не взрывается.

В линейке Philips самыми доступными являются лампы **Premium**, которые сочетают в себе повышенный на 30% световой поток и цену, сравнимую с ценой на стандартные лампы, обеспечивая, тем самым, наилучшее сочетание цена/качество.

Пожалуй, самыми популярными лампами являются лампы серии Vision Plus. Они обладают увеличенным на 50% световым потоком и более долгим сроком

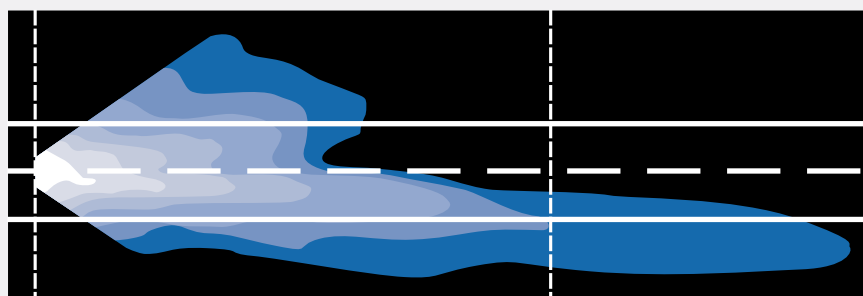
Philips H4 VisionPlus



0m

130m

H4 Standart



0m

110m



В зоне безопасности – яркое белое световое пятно, которое обеспечивает на 50% больше света и освещает дорогу на 10-20 м дальше.

В зоне информации – холодный белый свет с голубым оттенком, обеспечивает лучшее отражение от дорожных знаков и других объектов, позволяет Вам раньше замечать пешеходов.

В зоне комфорта – мягкий белый свет с желтоватым оттенком, не ослепляющий встречных водителей.

Лампы **NightGuide Doublelife** – сочетают в себе самые передовые технологии безопасности и имеют в 2 раза больший срок службы по сравнению со стандартной лампой.



**PHILIPS**

Для любителей тюнинга в линейке Philips есть лампы **Diamond Vision**, обладающие белым дневным светом с голубым оттенком и цветовой температурой 5000К. Эти лампы сделают Ваш автомобиль ярким и заметным, а ярко выраженный ксеноновый эффект придаст ему совершенно иной облик.

Компания Philips является лидером в области инноваций и каждые два года предлагает на рынке новые лампы. Большое количество инноваций внедряется для улучшения соотношения «световой поток-срок службы-цветовая температура». Все новинки ориентированы на потребителя, который хочет улучшить освещение автомобиля, любит более комфортный свет, увлечен тюнингом, предпочитает товары премиум-сегмента.

Для автолюбителей, которые не хотят довольствоваться обычной лампой, для тех, чьим определяющим критерием выбора лампы является внешний вид автомобиля, его отличие от других и непревзойденные эксплуатационные характеристики лампы, компания Philips Automotive Lighting рада представить новые лампы **Blue Vision Ultra** и **X-treme Vision**, новинки 2010-2011 гг.





# LEMFÖRDER



## Запчасти конвейерного качества

LEMFÖRDER устанавливает стандарты качества и безопасности. Ведущие производители легковых автомобилей доверяют нашей компетентности и высоко ценят десятилетиями продолжающееся партнерство в области поставок на конвейер. Доверяйте и Вы LEMFÖRDER.

LEMFÖRDER - безопасность в подвеске и рулевом управлении.

LEMFÖRDER - торговая марка ZF

[www.zf.com/ua](http://www.zf.com/ua)





# Посещение завода Gates в г. Легница (Польша)

В 2009 г. мне посчастливилось участвовать в поездке на заводы наших поставщиков Gates и КУВ. С удовольствием поделюсь своим впечатлениями о ней.



Корпорация Gates была основана в 1911 г. и сегодня насчитывает 70 фабрик по производству ремней по всему миру. Gates является крупнейшим в мире поставщиком OEM и на вторичный рынок. Ассортимент продукции GATES включает в себя: приводные клиновые и поликлиновые ремни, ремни ГРМ, шланги системы охлаждения и топливной системы, наборы для ремонта двигателя, состоящие из поликлинового или ремня ГРМ и ролика натяжителя, приводные системы агрегатов двигателя с роликами натяжителя, шкивы коленчатого вала, а также приборы для контроля качества установки ремней GATES.

Несомненно, корпорация Gates - один из лидеров в своей отрасли, что сделало поездку интересной вдвойне. Новый завод в г. Легница был открыт в 2001 г. и в настоящее время производит приводные клиновые и поликлиновые ремни. Поставки идут на вторичный рынок и на конвейер. Завод поразил своими масштабами, современными технологиями и контролем качества на каждом этапе производства.

Краков произвел впечатление своими узкими улицами Старого города, огромной Рыночной площадью, старинными костелами. В городе огромное количество маленьких уютных с превосходной кухней ресторанов.



# Посещение завода КУВ в г. Пардубица (Чехия)

Компания КУВ Corporation была основана в 1919 г. Работа над созданием автомобильных амортизаторов началась в 30-х гг, первое производство запущено в 1947 г., выход на международный рынок – начало 60-х гг. Компания кроме завода в Чехии имеет еще один в Японии (35 производственных линий, около 4 млн. амортизаторов в месяц) и второй – в Испании (1 млн. амортизаторов в месяц). На вторичном рынке амортизаторов мировая доля - 17,5%. КУВ производит также на вторичный рынок амортизаторы для 98,3 % автомобильного парка Европы и осуществляет поставки на конвейеры таких автоконцернов как Alfa-Romeo, Audi, Daihatsu, DCX (DC), Ford, Fiat, GM, Honda, Lexus, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Pontiac, Renault, Seat, Subaru, Suzuki, Toyota, Volkswagen. Таким образом, КУВ является не только мировым лидером в производстве амортизаторов, но и лидером в области гидравлических систем, которые применяются в целом ряде направлений деятельности человека.

Завод в г. Пардубица основан в 2006 г. и является одним из новейших производственных мощностей, открытых в Европе. Выпускает амортизаторы для автомобилей на конвейер и на вторичный рынок.

Столица Чехии Прага - уникальное место сосредоточения великолепных архитектурных памятников, готических замков и крепостных сооружений, узких извилистых улочек и огромных площадей, мощеных брусчаткой. В городе огромное количество достопримечательностей: Собор Святого Вита, Карлов мост, Староместская площадь, Пражский Град и др.

В заключение хотелось бы добавить, что поездка была полна впечатлений, ценной информации и, конечно, позитивных эмоций, которые останутся в моей памяти на долгие годы.





# Весенняя поездка в Китай

Утром 23 марта мы собрались в аэропорту Минск-2. Все приехали заранее, никто не опоздал. Трогательные минуты прощания с провожающими. Регистрация, прохождение таможенного и паспортного контроля и вот мы уже на борту.

Перелет до Москвы запомнился как очень короткий и единственный из всех перелетов, при котором была тряска на взлете и при посадке. Прилетев в Москву, мы должны были пересесть из одного терминала в другой на бесплатном автобусе, который нужно было еще найти, чем я и занялся. Через некоторое время был найден автобус, правда, не совсем тот, но тем не менее с горем пополам мы погрузились и благополучно доехали до международного терминала. Приехав в терминал, мы сгрузили все вещи, и я в силу своего положения стал почетным охранником. Остальные разбрелись по аэропорту кто куда. Вскоре выяснилось, что не у всех есть медицинская страховка (для получения визы она была необязательна). Но застраховаться оказалось не проблема, что все незастрахованные тут же и сделали, подтрунивая друг над другом, получают ли они выплаты в случае наступления страховых случаев, так как российские страховые компании не внушали доверия.

Приближалось время регистрации на наш рейс до Пекина, и мы стали неторопливо подтягиваться к стойкам регистрации. После посадки мне наконец удалось немного расслабиться и отдохнуть. В самолете время летело быстро, благо мультимедийная система, встроенная в каждое кресло, позволяла и музыку послушать, и в игры поиграть, и фильм посмотреть. Можно было даже при взлете и посадке смотреть картинку с камеры, установленной в районе шасси снаружи самолета.

Рано утром 24 марта мы прилетели в Пекин. Первое что поразило - это аэропорт, построенный к Олимпиаде. Его размеры впечатляют. Достаточно долго проходили паспортный контроль. После получения багажа нас встречал наш коллега Антон, вылетевший раньше. Он нас отвел в кафе в аэропорту, через несколько часов был перелет в Циндао.

В Циндао из аэропорта мы поехали в гостиницу. Она приятно удивила роскошью и богатством. На первом этаже был автосалон одной из люксовых марок, некоторые клиенты не преминули посидеть в авто, стоимость которого превышала цифру с пятью нулями. После душа и непродолжительного отдыха мы отправились на ужин в один из местных ресторанов. Ресторан был разделен на две части. Одна часть классическая (1-й этаж), а другая (2-й этаж, где были мы) - с самообслуживанием. Кстати, на первом этаже ресторана были многочисленные



бассейны, в которых плавала и ползала всяческая живность. Разнообразие морских продуктов поражало. Хотелось попробовать всего и побольше. Многие сначала с подозрением относились к незнакомым блюдам, но любопытство взяло верх над страхом и неуверенностью. И уже в ходе обеда клиенты расхваливали друг другу те или иные деликатесы. Вечерний Циндао поражал огнями и масштабностью архитектуры делового центра. Особенно было здорово смотреть на город с 33-го этажа, на котором были расположены наши номера. Три перелета (Минск-Москва-Пекин-Циндао) да и разница в 5 часов давали о себе знать, поэтому нужно было отдохнуть и выспаться.

С утра 25 марта в Циндао шел небольшой снег. После завтрака автобус должен был нас отвезти на завод по производству тормозных дисков. Во время поездки поразило полное несоблюдение правил ПДД и при этом почти отсутствие аварий. Очень многие китайцы передвигаются на мопедах, мотороллерах, велосипедах. Встречаются машины, аналогичные тем,





что ездят по нашим дорогам, с той лишь разницей, что название модификаций на китайском языке. Очень сильно поразило качество асфальта и масштабность транспортных развязок.

На заводе для нас провели экскурсию по всему производству. Наибольший интерес вызвал цех упаковки. В нем были товары многих известных европейских и американских брендов. После посещения завода был обед. По традиции нас усадили за большой круглый стол, на который выставлялось большое число блюд. Блюда крутились на круге «аля поле-чудес» и не надо было никого просить передать «воон ту тарелочку». После обеда мы заняли места в автобусе и направились в город Цзинань, куда ехали около 5 часов. Трасса, по которой мы двигались, большую часть времени была полупустая. На китайских автобанах почти нет сервиса - ни заправок, ни кафе. Зато качество асфальта - на высочайшем уровне. Поразило еще то, что китайцы на трассах практически не нарушают скоростной режим.

В Цзинань мы приехали поздно вечером и заселились в шикарную гостиницу.

Утром 26 марта после завтрака нас ждал автобус следующего поставщика. Нас встретил представитель компании, очень интересный и общительный человек. До завода по производству тормозных колодок ехали достаточно долго и добрались в итоге почти к обеду. Поэтому было решено сначала пообедать, а потом уже пойти на завод.

Экскурсия по заводу прошла достаточно быстро и очень насыщено, поскольку времени до самолета в Пекин оставалось немного. Как и на предыдущем заводе, наибольший интерес вызвал цех упаковки продукции.

Затем мы двинулись в аэропорт для перелета в Пекин, куда прибыли поздно вечером. Заселились в гостиницу и легли спать. 27 марта у нас был свободный день.

Было решено посетить Великую Китайскую стену. Описать ее словами невозможно, это нужно видеть своими глазами. Она очень длинная. Перед подъемом на стену мы разделились на 2 группы. Первая поднималась и спускалась на подъемниках в виде кабинок. Вторая группа поднималась на 2-х кресельном подъемнике, а спускалась по специальному желобу. Такой вот аттракцион. В итоге мы должны были встретиться на середине стены.

На обратном пути заехали в чайный магазин. Там для нас провели чайную церемонию, дегустацию, рассказали о разных сортах чая. Все общение проходило на правильном русском языке!

Во второй половине дня по плану было посещение пекинского рынка. Китайский рынок - это царство тех, кто любит поторговаться. Причем знание языка не имеет никакого значения. Многие продавцы владеют русским языком на примитивном уровне. Главным средством общения является калькулятор, на котором последовательно продавец и покупатель вводят цены.

28 марта - последний день пребывания в Китае. С самого утра некоторые клиенты еще успели сходить на рынок и купить то, на что не хватило времени вчера. Потом все собрались и поехали в аэропорт.

Таким образом, наша поездка подошла к концу, все делилась между собой впечатлениями и эмоциями, которые сопровождали нас во время всего посещения такой необычной, но очень интересной страны как Китай.



Но не встретились... Потому что группа, которая шла нам на встречу, сошла со стены вниз.





# Поездка в Австрию и Германию

## Заводы Knecht и FAG



В июле 2010 г. мне посчастливилось участвовать в поездке в Австрию на завод Knecht и Германию на завод FAG. Поездка получилась выдающейся во всех смыслах этого слова.

Во-первых, нашей группе удалось воочию увидеть поэтапное производство фильтров, а также узнать весь широкий спектр производимой заводом Knecht продукции. Тут же некоторые клиенты заинтересовались поставкой корпусов фильтров – прикладной продукции, которую мы возим по Bosch и Meat&Doria. В первый же день, встретившись за ужином с принимающей стороной, клиенты не отпускали господина Дючке до часу ночи, интересуясь буквально каждым нюансом. Это был очень конструктивный диалог, много моментов лично я в дальнейшем использовал в работе. Австрийские партнеры подготовили нам просто незабываемую программу. Помимо посещения типичной австрийской деревни и просто потрясающих пещер со сталактитами, австрийские коллеги на месте организовали спонтанную поездку на озеро – температура воздуха достигала 40 градусов.

Далее предстояла продолжительная поездка в Германию через альпийские тоннели. Надо сказать, что в пути мы провели значительную часть времени, за это время подружились и даже, я бы сказал, сроднились. Атмосфера была очень продуктивная. Завод FAG поразил контрастом – было видно, насколько сильно немецкие партнеры уделяют внимание инновациям, вместе с тем часть строений сохранилась со Второй мировой войны. Помимо интересного посещения производства нам приготовили удивительную программу с посещением исторического города Бамберга, а также замка в Вюрцбурге с потрясающим видом на город с высоты птичьего полета и винодельческого хозяйства в близлежащем городке.

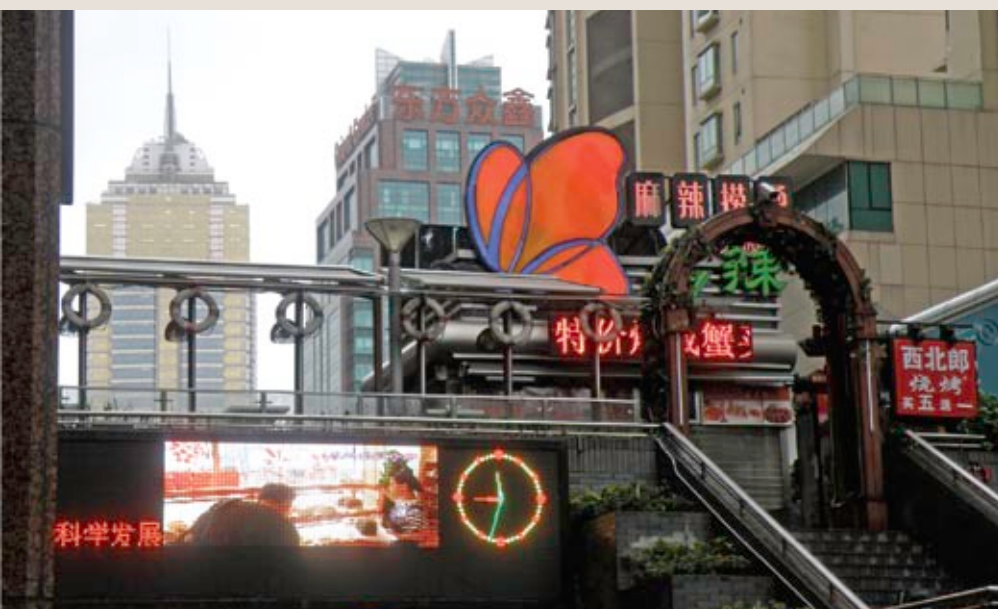
Для всех данная поездка стала отличной комбинацией обмена опытом, получения новых технических знаний с путешествием, ознакомлением с местными обычаями и традициями. Радужный прием и особенно замечательные качества фрау Делер клиенты помнят и по сей день.

Поездка стала одним из самых ярких впечатлений 2010 г. для всех ее участников.





# Осенняя поездка в Китай



если устал идти по коридорам, то в твоём распоряжении электрические дорожки наподобие наших эскалаторов, только движение горизонтальное, наличие всевозможных ресторанчиков и магазинчиков, даже бесплатная питьевая вода стоит повсюду и т.д.

Далее перелет в город Вэньчжоу. В гостинице мы оказались уже вечером. После заселения нас ждал автобус компании ACHR, который отвез всех в местный ресторан. Первый раз я увидел, что такое китайский ресторан. Он был двухэтажный. На первом этаже находились кухня и столики для посетителей. Причем можно было видеть, что готовят, из чего и как. На втором этаже были отдельные комнаты с большими столами.

Эта поездка отличалась от всех предыдущих не только маршрутом, но и количеством участников - 20 человек. Из них 3 человека - работники нашей компании, 1 российский партнер и 16 клиентов компании.

Уже с самого начала было понятно, что наша поездка будет очень насыщенной. Мы еще не успели собраться с мыслями, прибыв в Москву из Минска, как нас уже ждал перелет в Пекин. Приблизительное время полета - около 8 часов. Хотелось бы также заметить, что разница во времени между нашей страной и Китаем + 5 ч. И впереди была акклиматизация как по времени, так и по погоде. По прогнозу погоды температура воздуха в Пекине - более +20° С.

Перелет по нашему часовому поясу пришелся на ночь, по этой причине время прошло незаметно. Летели на боинге. Сказать, что самолет большой - ничего не сказать. В одном ряду было 10 посадочных мест. Я сидел на 31-м ряду и это чуть дальше середины самолета. На этом воздушном

крейсере мы плавно приземлились в Пекине.



Первое впечатление - это, конечно, аэропорт. Он поразил размахом и масштабами.

Быстро получили багаж: дошли до транспортера, а он уже давно ждет на ленте.

Между терминалами курсируют электропоезда,

Поразило то, что по ресторану можно ходить, в частности, вдоль кухни, вместе с официантом и





выбирать блюда. Ассортимент их столь огромен, что даже если ходить в ресторан каждый день на протяжении месяца, то скорее всего не попробуешь их все. Мы ужинали на втором этаже, и ассортимент блюд был на усмотрение пригласившей нас стороны. Большинство участников поездки сказали, что сильно устали и пойдут спать, но, как я понял, любопытство взяло верх над усталостью и ночью, прогуливаясь по улицам неподалеку от отеля, увидел много знакомых лиц.

С утра было и посещение завода компании ACHR по производству электрических бензонасосов. Нас пригласили в конференц-зал и про-

начала с лаборатории, в которой проверяют качество каждой партии произведенного изделия, разрабатывают и тестируют новые наименования. Потом цех, где изготавливаются площадки под водяные насосы. Надо отметить, что оборудование полностью с программным управлением. Оператор только вставляет заготовку, а остальное делает уже машина. Единственное, что осуществляется руками - это некоторые процессы сборки самой помпы. Причем очень порадовало, что после некоторых процессов стоит оборудование, которым выборочно можно протестировать качество той или иной сделанной

операции. И самое интересное - упаковочный цех. К большому сожалению, нам не предоставили возможности узнать, кому еще данный производитель поставляет

свою продукцию. В разговоре упоминалось много разных брендов, хотя по некоторым надписям на корпусах помп можно было и догадаться, но от прямых ответов представители компании уклонялись. Впечатлили масштабы производства, но это только один из нескольких заводов, и у них идет разделение по производству в зависимости от того, на какой рынок, в какую страну поставляется продукция. После обеда мы поехали опять в Вэньчжоу, откуда предстоял перелет в Шанхай. В гостиницу заселились уже поздно вечером. Интересно, что пока ехали туда, улицы светились от изобилия рекламы, витрин и ресторанов, но когда вышли из гостиницы, чтобы прогуляться по городу, всего этого уже не было. Оказывается, после 22.00 в Шанхае жизнь останавливается. Работают только маленькие

вели презентацию самой компании, после чего повели по заводу. Первое, что мы увидели - это отдел контроля качества. Нам показали, как происходят испытания каждой партии товара, а затем - как производится сама продукция. Нас просили не делать фото- и видеосъемку, так как они дорожат своей репутацией перед европейскими производителями. По ходу экскурсии стало понятно, что некоторые известные европейские бренды производятся на этом заводе, что в корне поменяло мнение о китайской продукции.

Впереди был двухчасовой переезд в город Юйхуань. На следующий день посетили завод компании GNS. Презентация о компании в конференц-зале, ну и основное производство. Экскурсия по заводу







магазинчики и кафе. Людей на улицах практически нет. Город с численностью населения около 20 млн. в одночасье засыпает.

На следующее утро поехали на рынок. Он напоминает наши, только раз в десять больше. Ознакомиться более детально с рынком не представилось возможности, так как на это было отведено слишком мало времени и после обеда мы отправились на выставку Expo 2010. Это небольшой город со своими улицами и магазинами. Каждая страна представляла себя в виде павильона, в который можно было попасть, отстояв очередь. По этой причине я посетил только 4 павильона: Африка, Беларусь, Россия, Соединенные Штаты Америки. Павильон Африки ничем особенно не впечатлил. Довольно маленький по размерам и смотреть было практически не на что. В белорусский как и в африканский зашли из чистого любопытства. Павильон США вообще странный. Запускают группой в помещение, 10 мин говорят на китайском, всем весело и все смеются, потом открывается дверь и попадаешь в другую комнату, где показывают ролик о том, как американцы пытаются говорить какие-либо слова на китайском. Далее мы не выдержали и попросили охрану нас выпустить. При выходе из павильона (как и во всех остальных) был магазин товаров с

национальной символикой. Смешно было смотреть, как китайцы покупали якобы американские сувениры, сделанные в Китае.

Павильон россиян впечатлил больше всех. Как информационно, так и экспонатами - миниатюры космической станции «Мир», комнаты роснано и много чего другого. По дороге в отель мы прокатились по вечернему Шан-

хаю. Завтра предстояло посещение компании ODM по производству шрусов и полуосей, компании ALTEZZA по производству подшипников и цилиндров.



С утра согласно графику мы были уже на заводе ODM. Хотя заводы и компании называются по-разному, у них общие собственники. Первым делом мы попали на завод по производству шрусов и полуосей. Начали с того, что смотрели, как изготавливают пыльники для шрусов. Нам показали технологию производства от «а» до «я». Кстати, сырье (резину или каучук) компания закупает во Франции. Далее специально обученный человек приготовливает требуемый состав компонентов, который будет добавлен в сырую резину, производят пробную партию, тестируют ее в лаборатории

и после этого запускают в производство. Хотя пыльники, полуоси, шруссы, подшипники, элементы гидравлики проходят такую же процедуру. Восхитило то, что есть специальное оборудование, которое позволяет проверять продукцию в режиме, как будто оно установлено на автомобиле и эксплуатируется, причем работает это оборудование сутками и в экстремальных условиях - соль, вода, грязь и т.д. Оно позволяет рубить стальной прут толщиной с руку и сразу же раскалять его докрасна, громадные ковочные машины придают ему нужную форму, и затем заготовка обрабатывается на станке.

На линии сборки продукции, которая поставляется на конвейер, мы увидели нашего клиента со шрусом,

который изумленно держал его в руках, утверждал, что точно такой же он покупал у официального дилера в нашей стране. Многие ушли с завода под большим впечатлением и со сло-

мантным стереотипом, что в Китае все делается при помощи молотка и напильника за тарелку риса.

Дорога домой заняла немного времени. Домой добрались уставшие, но довольные.





# Ознакомительная экскурсия в Польшу на завод Brembo



Цель поездки - подробнее и ближе познакомиться с нашим партнером Brembo - одним из лидеров в области изготовления тормозных систем. Несомненно, основной интерес представляла возможность вживую увидеть организацию производства, встретиться с людьми, которые работают в этой сфере и, конечно, побольше узнать об истории этого завода и достижениях компании Brembo на мировом рынке.

Завод Brembo представляет собой огромное сооружение, состоящее из нескольких цехов. Производство начинается с литейного цеха и заканчивается упаковочным. Таким образом, изготовление дисков проходит полный цикл: от изготовления материала для дисков до упаковки и отправки на рынки сбыта.



Эта поездка всем очень понравилась, мы узнали много нового не только о заводе, но и о людях, которые оказались приятными и открытыми для общения.

Отдельное спасибо нужно сказать организаторам поездки, благодаря которым она была интересной и запоминающейся. Особенно понравилась экскурсия в соляные пещеры в Величке.

В заключение хочется сказать, что после поездки работа с нашим партнером Brembo стала еще интереснее и продуктивнее, а новые знания о продукции теперь помогают более эффективно предлагать ее нашим партнерам и клиентам.





# Elastogran



**BASF** Group

оригинал должен быть заменен  
**на оригинал.**

Компания **Elastogran GmbH** основана более 40 лет назад, она входит в состав Группы **BASF**, крупнейшего химического концерна в мире. Персонал компании насчитывает более 1700 человек.

Сегодня компания **Elastogran GmbH** является лидером в области технологий полиуретановых систем и специальных эластомеров, занимая ведущие позиции на этом рынке.

Особое внимание уделяется высшим стандартам качества, это подтверждается сертификатами: ISO9001:2000, ISO/TS16949:2002, SO14001:2005, во многом благодаря этому **Elastogran** поставляет сырьё для полиуретанов в разные страны Европы, а также разрабатывает, производит и реализует полиуретановые системы.

Важным фактом является, то что все пыльники и отбойники амортизаторов **Elastogran** производятся только в Германии в городе Лемфёрде (Lemfoerde).

## Преимущества полиуретана

Изделия из литевых полиуретанов служат гораздо дольше, чем их аналоги из любых других материалов, они прочны, износостойки. Существует ряд применений, где полиуретаны представляются единственно приемлемыми материалами.

Преимущества пыльников и отбойников из полиуретана перед резиновыми:

- Высокая эластичность
- Высокая прочность на разрыв
- Высокая устойчивость к распространению надрезов
- Высокая устойчивость к атмосферным воздействиям – озону, кислороду, влаге, ультрафиолетовой радиации
- Низкий коэффициент трения для твердых сортов
- Долгительное сохранение рабочих размеров
- Нет налипания сыпучих сред

Температурный диапазон эксплуатации изделий от -50 до +80°C, кратковременно до +100°C. Полиуретаны остаются гибкими при очень низких температурах и обладают выдающимся сопротивлением тепловому удару.

Хорошая химическая стойкость к маслам, нефти, органическим растворителям.

Использование полиуретанов позволяет уменьшить вес изделия до 50 %.

**Elastogran** - оригинальный поставщик на заводы:

Audi
Opel
BMW
Scania
Jaguar
Neoplan
Saab
Fiat
Renault
VW
Rover
Mercedes-Benz
Chrysler
Suzuki
Honda
Seat
Skoda
GM
Ferrari
Lancia
Lada
Ford
Chevrolet
Daewoo
Alfa Romeo
Volvo



# Новые каталоги KYB 2011

Уже в наличии у официальных дистрибьюторов KYB



## Амортизаторы KYB 2011

■ Более 70 новых номеров, включая:  
Alfa 159, Fiat 500, Hyundai i10/i30, Mazda 2,  
Nissan Qashqai, Peugeot 207, VW Tiguan и другие  
популярные модели.

## Пружины K-Flex 2011

■ Ассортимент расширен на 500 новых номеров, включая:  
Daewoo Lacetti, Kia Cerato, Hyundai Getz, Nissan Note, Nissan  
X-Trail, Toyota Camry (MCV30), Mitsubishi Outlander, Mitsubishi  
Lancer (CS), Opel Astra, Peugeot 207, VW Passat V и другие.

Каталоги KYB – самое широкое предложение для автопарка Беларуси!

**KYB**

*Our Precision, Your Advantage*



# Самосовершенствование для успешного бизнеса



Современный мир диктует свои правила, под которые должен адаптироваться каждый предприниматель. Конкуренция, избыток информации, постоянные новинки и технические тонкости - это специфика мира автомобилестроения и соответственно рынка автозапчастей. Хочешь быть лидером – придется постоянно обучаться, развиваться и расти.

Сегодня постоянное совершенствование своих знаний является не просто необходимостью, а стандартом успешного бизнесмена. Компания «Шате-М Плюс» внимательно следит за тем, чтобы ее клиенты получали самую актуальную и свежую информацию. Ту информацию, которая будет полезна на практике, которая будет работать и помогать продавать.

**Семинары** - это обучающие мероприятия, позволяющие получить непосредственное знание, исходящее из опыта уполномоченных

представителей мировых брендов. При живом общении за короткое время открываются ответы на самые значимые и сложные вопросы.





### «Круглые столы»

Так уж получается, что именно при помощи общения мы можем как получать, так и передавать



знания друг другу. Если процесс коммуникации направить в конструктивное русло, добавить эмоциональный и живой диалог, Вы получите то, что компания «Шате-М Плюс» называет «круглыми столами».



Мы собираем в одном месте представителей мировых поставщиков автозапчастей и наших лучших клиентов. Все это происходит в дружеской и насыщенной энергией обстановке, которая благоприятствует решению любых задач. При этом самое главное, что знаниями обогащаются обе стороны. Представители поставщиков получают обратную связь с реального рынка, а предприниматели узнают тонкие особенности производства, что помогает найти общий язык даже с самым несговорчивым покупателем.

Как сказал один из наших партнеров: «После посещения круглых

столов я полон сил и энергии, теперь у меня нет сомнений, что ответить моему клиенту и как продать то, что ему действительно нужно».





# Как установить ремень Stretch Fit™

при помощи монтажных инструментов от компании Gates



автомобильных запасных частей является продолжением линейки поликлиновых ремней, хорошо известных под маркой Micro-V® XF. Конструкция ремня Stretch Fit™ отличается наличием полиамидного эластичного корда, который позволяет поддерживать натяжение, достаточное для эффективной передачи мощности в течение продолжительного периода времени; вместе с тем сила натяжения ограничена, что обеспечивает простоту установки ремня и позволяет предотвратить повреждение деталей.

## Установочные инструменты

Благодаря наименованию ремней этого типа существует ошибочное представление

о том, что их можно растягивать и устанавливать вручную. Однако, установка ремня Stretch Fit™, как и любого другого эластичного ремня, должна выполняться при помощи соответствующего монтажного инструмента; в противном случае ремень может быть поврежден. В данное время компания Gates предлагает два универсальных инструмента, SFT001 и SFT003, пригодных для установки

Обычно натяжение поликлиновых ремней осуществляется при помощи натяжителя. Однако в целях снижения себестоимости производители автомобилей все чаще выпускают модели, в которых системы ременного привода вспомогательного оборудования уже не оснащаются натяжным устройством. Какое влияние это оказывает на ремень и его установку? Что происходит с натяжением? Компания Gates дает ответ на эти вопросы.

## Эволюция систем ременного привода

Клиноременные приводы без натяжного устройства были разработаны для удовлетворения потребностей OEM-производителей в еще более компактных двигателях. Разумеется, развитию этой тенденции способствовали экономические соображения, поскольку умень-

шение количества компонентов приводит к снижению затрат. Для ременных приводов вспомогательного оборудования без натяжителя требуется ремень особого типа. Для производителей OE-ремней, подобных компании Gates, эта задача стала настоящей проблемой, потому что потребовалась разработка ремня, способного гарантировать достаточное натяжение без применения натяжителя. В дополнение к этому ремень должен обладать способностью к «растяжению», чтобы его можно было установить на шкивы. Отвечая на этот вызов, разработчики прикладных систем компании Gates создали эластичный ремень под названием Stretch Fit™, который совсем недавно появился на рынке автомобильных запчастей.

Ассортимент ремней Stretch Fit™ компании Gates для рынка





80% наименований ремней, предлагаемых на рынке. Инструменты хранятся в ударопрочных пластиковых футлярах; рядом с ними помещены три болта для фиксации положения инструмента относительно шкива. Для установки нужен только один болт; иногда можно обойтись и без него. Однако компания Gates предусмотрела три болта различной длины из-за разнообразия конструкции шкивов. В инструкции по установке, прилагаемой компанией Gates к каждому ремню Stretch Fit™, особо оговариваются случаи применения того или иного болта.

### Универсальный инструмент многоразового использования

В компании Gates обнаружили, что большинство имеющихся на сегодня установочных инструментов для эластичных ремней предназначены для определенного типа двигателя и очень часто вызывают затруднения при пользовании ими. Кроме того, конструкция многих инструментов рассчитана на однократное использование. В этом смысле подход компании Gates уникален, поскольку инструменты являются универсальными и, что самое главное, могут использоваться многократно. Инструменты SFT001 и SFT003 от компании Gates - это экономичное и более удобное для пользователя решение, которое гарантирует безукоризненный монтаж. Поскольку инструменты являются универсальными, они продаются отдельно от ремней. На упаковке каждого ремня Stretch Fit™ отчетливо указывается рекомендуемый установочный инструмент.

### Конкретные инструкции по установке

Компания Gates разработала конкретную инструкцию по установке для каждого из своих поликлиновых ремней Stretch Fit™. Эти инструкции отпечатаны на внутренней стороне упаковки ремня и содержат ссылку на соответствующий установочный инструмент Stretch Fit™. Такая же ссылка на соответствующий инструмент указана на внешней стороне упаковки, а также в различных каталогах компании Gates.

1. На внутренней стороне упаковки ремня показан необходимый для установки инструмент, а также болт, если он нужен для фиксации положения инструмента относительно шкива. Кроме того, в случае использования болта указывается его вид и расположение (позиция А, В или С).



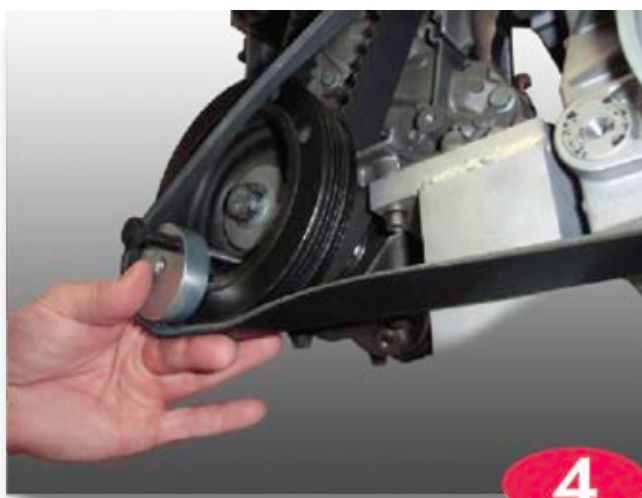
2

2. Перед началом установки ремня необходимо выполнить предварительную настройку инструмента. Завинчивайте болт, пока инструмент не примет устойчивое положение вплотную к поверхности шкива без зазора.



3

3. Разместите ремень Stretch Fit™ по окружности шкивов.



4

4. Поместите инструмент между шкивом и ремнем и крепко удерживайте его.



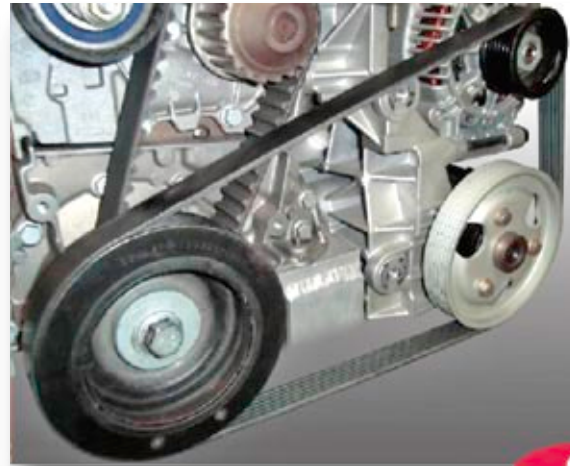
1





5

5. Пользуясь ключом (тип ключа указан в инструкции по установке), поворачивайте шкив, продолжая удерживать инструмент.



8

8. Убедитесь, что все ребра ремня заняли правильное положение в канавках шкива.



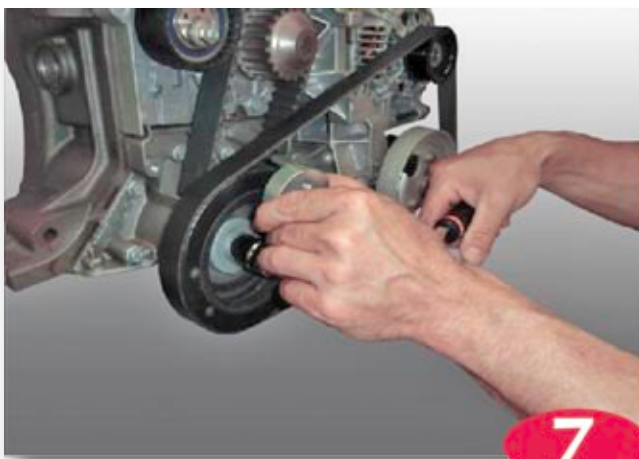
6

6. Во время вращения проследите, чтобы ребра ремня не поворачивались по направлению к Вам. Ремень должен быть всегда обращен к Вам обратной стороной.



9

9. Если не все ребра попали в канавки шкива, продолжайте вращать шкив, осторожно нажимая на край ремня большим пальцем руки. В конце концов ремень займет правильное положение.



7

7. Продолжайте вращение до освобождения инструмента.

### Заключение

Представляя новый ассортимент поликлиновых ремней Stretch Fit™, компания Gates стремится предложить независимому рынку автомобильных запасных частей еще одно профессиональное решение для систем ремennого привода вспомогательного оборудования. Являясь поставщиком комплексных систем, компания Gates не хотела бы оставлять механиков автосервиса без поддержки при установке ремней данного типа и разработала два незаменимых установочных инструмента. Кроме ассортимента Stretch Fit, компания Gates предлагает обширный ассортимент изделий для систем ремennых приводов вспомогательного оборудования, включающий поликлиновые ремни Micro-V® XF, натяжители DriveAlign® и комплекты Micro-V® XF, а также всю необходимую техническую поддержку для обеспечения надежности и долговечности систем привода.

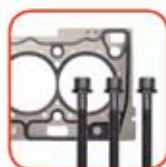




# ВАШ АВТОМОБИЛЬ В ХОРОШИХ РУКАХ.

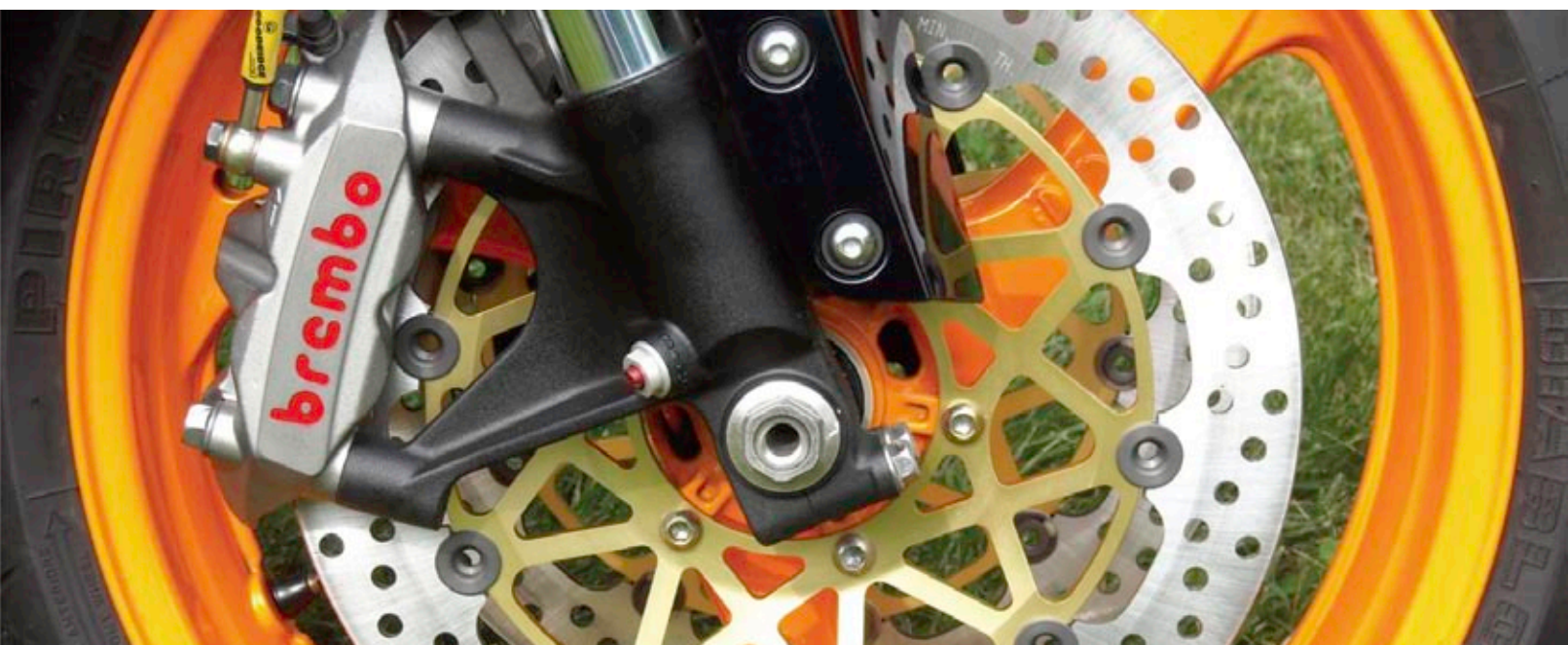
Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO

Мы поставляем оригинальные высококачественные запасные части; если Вы при ремонте своего автомобиля используете один из 18 000 продуктов производимых компанией Corteco, сальники, прокладки, детали подвески, тормозные шланги или салонные фильтры, можете быть уверены - Вы в надежных руках.





# Вехи пути



**Фирма Brembo основана в 1961 г., когда благосостояние позволяет все более широким слоям населения пользоваться автомобилем. Основателем того, что тогда было небольшим механическим цехом в нескольких километрах от Бергамо, стал Эмилио Бомбассей, отец настоящего Президента фирмы, который сразу же придал предприятию отчетливый семейный характер. Опыт, накопленный основателем фирмы в механическом и металлургическом секторах, используется в производстве продукции для таких клиентов как, например, Альфа Ромео.**

## **Первые итальянские тормозные диски**

1964 г. стал знаменательной вехой в истории предприятия: с этого года фирма *Brembo* начинает производство первых итальянских тормозных дисков, предназначенных для рынка запчастей. До этого времени диски

импортировались из Великобритании.

В 1965 г. фирма *Brembo* насчитывает 28 сотрудников, включая четверых учредителей.

## **Лидер в гоночном секторе**

Признание, достигнутое *Brembo* в отношении технологического и

качественного уровня, приходит к фирме в 1975 г., когда хозяин Маранелло, Энцо Феррари, доверяет заботам бергамской фирмы самый престижный автомобиль Формулы 1.

Так фирма *Brembo* становится лидером в области тормозных систем для гоночных автомобилей.



## Новшества и стратегия

В плане определенной стратегии развития и экспансии в рамках специализированных рыночных ниш, от легковых до гоночных автомобилей и мотоциклов, *Brembo* в начале 80-х гг. делает ставку на развитие инновационных технологических продуктов и процессов.

Гамма выпускаемой фирмой продукции пополняется в 1980 г. суппортом дискового тормоза для легковых автомобилей - инновационным по дизайну и материалу (алюминий) изделием.

Новые алюминиевые суппорты дискового тормоза впоследствии принимаются на вооружение производителями автомобилей таких престижных марок, как *Porsche* (и по сей день на 100% оснащаются *Brembo*), *Mercedes*, *Lancia*, *BMW*, *Nissan* и *Chrysler*.

Начиная с середины 80-х гг. фирма *Brembo* делает выбор и включается в конкуренцию также и в секторе дисковых тормозов для грузопассажирских автомобилей. Таким образом, предприятие становится стратегическим поставщиком для таких компаний, как *Iveco*, *Renault* (грузопассажирские автомобили) и *Mercedes*.

## Период Kelsey-Hayes

В 1983 г. *Brembo*, ввиду растущей интернационализации, договаривается о вхождении в уставной капитал *Kelsey-Hayes*, американского транснационального концерна, занимающегося производством тормозных систем.

В 1985 г. фирма *Brembo* насчитывает 335 сотрудников с годовым оборотом 51 млрд. лир.

## Brembo вновь становится итальянской фирмой

В конце 1992 г. стратегическая направленность предприятия из Бергамо расходится с направленностью компании *Kelsey-Hayes*. Таким образом, в *Brembo* воплощается в жизнь проект сделать ставку на будущее самого предприятия и косвенно - на конкурентоспособность системы в Италии, в которую глубоко укоренена фирма, полагаясь при этом на свои управленческие ресурсы и технологические возможности. И снова люди *Brembo* становятся главными героями: Алберто Бомбассей, сын основателя фирмы Эмилио, и в свою очередь соучредитель предприятия, реализует совместно с менеджерами план действий по покупке большинства акций. Начинается этап переговоров, который заканчивается в марте 1993 г., когда компания *Kelsey-Hayes* уступает собственную долю.

В течение последующих лет предприятие продолжает развиваться, и в 1995 г. оно котируется на Фондовой бирже Милана: успех достигается, как всегда бывает на *Brembo*, благодаря напряженной командной работе.

В 1995 г. *Brembo* насчитывает 1115 сотрудников с годовым оборотом 331 млрд. лир.

## Brembo расширяет рамки своей деятельности

В первые месяцы 2000 г. фирма *Brembo* осуществляет некоторые важные финансовые операции и подписывает значительные соглашения, которые позволяют ей расширить рамки своей деятельности.

Таким образом, в Бразилии она покупает 100% компании *Alfa Real Minas*, специализирующейся на производстве тормозных дисков для автомобилей и сборке маховиков двигателя, предназначенных для первоначальной оснастки.

Затем *Brembo* приобретает 100% компании *AP Racing Limited* с центральным офисом в Англии, специализирующейся на производстве





тормозных систем и механизмов сцепления для гоночных автомобилей и мотоциклов, рабочих наборов для рынка запчастей, а также тормозных систем и сцеплений первоначальной оснастки для спортивных автомобилей с высокими рабочими характеристиками.

С целью развития направления деятельности, связанного с мотоциклами, *Brembo* покупает 70% компании *Marchesini*, специализирующейся на производстве магниевых колес для гоночных мотоциклов. В следующем периоде *Brembo* покупает 100% акции компании.

Затем *Brembo* подписывает соглашение со шведским концерном *SKF* в целях развития производства электромеханических тормозных систем (*Brake by Wire*), предназначенных для рынка автомобилей с высокими рабочими характеристиками и которые заменят используемые в настоящее время гидравлические тормозные системы.

Последним, по времени его создания, является совместное предприятие, соглашение о создании которого было подписано в Китае с *Yuejin Motor Group*. Таким образом, была основана компания *Nanjing Yuejin Automotive Brake System* (Автомобильные тормозные системы) для производства тормозных систем для автомобилей и коммерческих транспортных средств.

В 2000 г. штат *Brembo* насчитывает около 2800 сотрудников с годовым оборотом 887 млрд. лир.

### Новое тысячелетие

В 2004 г., *Brembo* и *DaimlerChrysler AG* (сегодня *Daimler AG*) заключили соглашение о создании нового совместного предприятия для разработки и производства тормозных дисков из композитной керамики и проведения исследований в области инновационных материалов. С января 2004 г. предприятием начато производство первых тормозных дисков из композитной керамики. В сентябре 2008 г. *Brembo* приобретает от *Daimler* 50% акций *VCBS*, ранее созданной на паритетной основе.

В 2004 г. *Brembo* представляет новую тормозную систему для маунтинбайков, предназначенную для моделей «Даунхил» и «Фрирайд».

В январе 2005 г. *Brembo* стал поставщиком *Harley Davidson*

с площадкой 2006 VRSCR-Streetrod. Сотрудничество с *Harley Davidson* продолжается в 2007 г. поставкой тормозных систем для престижной площадки *Touring*

В октябре 2005 г. и *Brembo* и индийская компания *Kalyani Brakes Ltd* г. Пуне (Индия), контролируемая компанией *Bosh*, заключили соглашение о создании нового совместного предприятия на паритетной основе (50%-50%) для производства и продажи тормозных систем для мотоциклов. Совместное предприятие *KBX Motorbike Products Private Ltd* располагается в г. Пуне. В октябре 2008 г. *Brembo* заключает с компанией *Bosch Chassis Systems India Ltd.* соглашение по приобретению 50% акций компании.

В феврале 2006 г. официально открывается третий литейный завод Группы в г. Доброве Горнице (Польша). Литейный завод представляет собой один из наиболее передовых технологических центров в Европе по производству тормозных дисков для легковых и грузовых автомобилей.

В апреле 2007 г. *Brembo* стал поставщиком *Toyota Motor Corporation* тормоз-





ных система для новой модели автомобиля Lexus IS-F.

В мае 2007 г. открывается новый Научно-Исследовательский Центр, в котором проводятся исследования и в области мехатроники и сенсорной техники. Центр расположен на территории технопарка Kilometro Rosso.

В ноябре 2007 г. в США Группа приобрела Отделение Тормозов компании Hayes Lemmerz International с двумя заводами, расположенными соответственно в Детройте (Мичиган) и Мексике, которые выпускают тормозные диски и барабаны для американского рынка легковых и грузовых автомобилей.

В начале 2008 г. *Brembo* и Sabelt Spa, производитель ремней безопасности и систем для безопасности детей, объединились в совместном предприятии и будут производить комплектующие и аксессуары для автомобилей и мотоциклов.

В феврале 2008 г. через совместное предприятие *Brembo China*, созданное в 2005 г. с компанией SIMEST, группа *Brembo* приобрела от группы Nanjing Automobile Corporation 42,25% акций NYABS, совместного предприятия, созданного двумя компаниями. Таким образом, *Brembo* становится прямым или косвенным владельцем 70% китайской компании NYABS, г. Нанкин. В результате этого Nanjing Yuejin Automotive Brake system Co. Ltd. становится основным комплексом *Brembo* в Китае по производству тормозных систем для легких грузовых автомобилей.

В июне 2008 г. *Brembo* и Magneti Marelli заключают торговое соглашение, предусматривающее

эксклюзивное право в дистрибуции тормозных дисков на независимом рынке запчастей Бразилии.

В сентябре 2008 г. *Brembo* и Daimler заключили соглашение по приобретению 50% акций компании BCBS, *Brembo Ceramic Brake System S.p.A.*, ранее созданное на паритетной основе совместное предприятие.

В октябре 2008 г. *Brembo* и компания Bosch Chassis Systems India Ltd. заключили соглашение по приобретению 50% акций компании KBX Motorbike Products Private Ltd, г. Пуна (Индия), ранее созданное на паритетной основе совместное предприятие.

В январе 2009 г. *Brembo* расширяет область своего действия в Бразилии путем приобретения отделения по производству и продаже маховых колес для автомобильной промышленности бразильской компании Sawem Industrial Ltda.

В этом же месяце *Brembo* открывает в Индии новый завод по производству тормозных систем для мотоциклов и мотороллеров и представляет новый торговый знак Vresco (сокращение *Brembo Company*), под которым будут продаваться тормозные системы для мотороллеров, средне- и малолитражных (до 250 куб. см) в странах BRIC (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и в странах юго-восточной Азии (ASEAN).

В мае 2009 г. *Brembo* и SGL Group заключают соглашение о создании на паритетной основе совместного предприятия для производства тормозных дисков из углеродистой керамики. Цель новой компании *Brembo SGL Carbon Ceramic Brakes* - разра-

ботка и производство тормозных систем из углеродистой керамики для легковых и грузовых автомобилей, а также реализация их исключительно на рынках первого оснащения. В октябре 2009 г. *Brembo* и Hitachi Chemical заключают техническое соглашение по производству инновационных фрикционных материалов для автомобилей с высокими эксплуатационными характеристиками.

В декабре 2009 г. *Brembo S.p.A.* и Donghua Automotive Industrial Co., компания группы Saic заключили предварительное соглашение по приобретению литейного оборудования и установки в целях создания новой интегрированный производственный комплекс *Brembo* в Нанкине, включающий в себя литейный завод и завод по производству тормозных суппортов и дисков для легковых и грузовых автомобилей.

В январе 2010 г. компании *Brembo Nanjing Foundry Co. Ltd.* и Donghua Automotive Industrial Co. Ltd, группы Saic - основной китайский производитель легковых и грузовых автомобилей - заключили окончательное соглашение по приобретению литейного оборудования и установки. В марте 2010 г. *Brembo S.p.A.* представляет в Индии новый бренд Vubre, под которым будут продаваться тормозные системы для велосипедов, средне- и малолитражных (до 600 куб. см) мотоциклов. Производство тормозных систем бренда Vubre будет осуществляться на заводе в г. Пуна, открытом в 2009 г. На открытии *Brembo* был представлен первый продукт, выпущенный под брендом Vubre: тормозной суппорт P4.28, специально спроектированный и разработанный для компании Bajaj Motorcycles.





## Alfa-Romeo 156



В мире много марок автомобилей и каждый из них по-своему хорош и интересен. Рядовому покупателю очень просто запутаться в таком разнообразии и изобилии. Единственное, что может помочь в данной ситуации - это осознание своих ожиданий и приоритетов при выборе того или иного авто. Однако следует помнить, что никто кроме вас не может знать, что именно вам нужно. Только вы можете сделать правильный выбор. В идеале хорошо бы поездить на каждом автомобиле хотя бы пару дней, тогда определиться будет намного проще. Но в реальной жизни это маловероятно, поэтому, как правило, приходится довольствоваться опытом и мнением других людей. Поэтому проводя тестирование автомобиля, необходимо быть максимально непредвзятым и объективным. Только тогда тест-драйв будет полезен окружающим и поможет им в будущем сделать правильный выбор.



## Немного истории

Концерн Alfa-Romeo издавна славится спортивностью и дизайном. Это и есть основные козыри всех его моделей.

В 1997 г. с конвейера сошла первая Alfa-Romeo 156, действительно очень красивый и интересный автомобиль, который и сегодня выделяется в городском потоке. В свое время его дизайн был просто сногшибательным и во многом благодаря ему автомобиль можно считать успешным.

Прошли годы, и теперь это авто стало вполне доступным. Сейчас его можно приобрести в относительно хорошем состоянии примерно за 6000 долл. Из всей линейки двигателей наиболее интересными являются дизеля и v-образная шестерка объемом 2.5. Дизельные моторы можно считать вполне надежными и экономичными. В то время как версия с двигателем 2.5 - более спортивная и агрессивная.

Именно об этом автомобиле наш сегодняшний тест-драйв, автомобиле, который несомненно доставит массу эмоций владельцу при вождении. Давайте проверим, насколько Alfa-Romeo 156 2.5 достоин вашего внимания.

## Снаружи

Внешне Альфа просто не может оставить равнодушным. Этот

автомобиль либо нравится, либо нет. Лично мне он нравится. Молодцы дизайнеры, потрудились на славу. Несмотря на то что перед нами десятилетний автомобиль, он все равно смотрится очень современно. Агрессивный передок говорит о спортивном характере, все линии на кузове тщательно выверены, ничего лишнего - все находится на своих местах, создавая неповторимый и динамичный образ. Автомобиль слегка напоминает акулу, хищницу морских глубин, которая эволюционируя миллионы лет, достигла идеала и совершенства. Это совершенство лучше наблюдать воочию, рассматривая его под разными ракурсами и углами. Слова тут ни к чему.

## Внутри

Дизайн салона удивляет еще больше. Дорогой и качественный пластик, спортивные кожаные сиденья, круглые, красные циферблаты на панели приборов. Все это создает неповторимую, особенную атмосферу спортивности, утонченности и вкуса. Единственный автомобиль, с которым это можно сравнить, Ferrari 360 Modena.

Когда сидишь за рулем этого авто, на тебя лавиной обрушиваются позитивные эмоции, чувство уверенности и желание с кем-нибудь этим поделиться.

Несмотря на оригинальный дизайн, все находится на своих



местах, панель приборов читается легко, расположение датчиков и клавиш интуитивно понятны. Единственное, что может вызвать нарекание - в Альфе немного тесновато. Свободного пространства в салоне хватает только на активное вождение, сиделки на парковке возле Магдрайва явно не для этого автомобиля. Но это скорее не недостаток, а особенность, так как Альфу покупают для того, чтобы ездить, а не уплетать в салоне очередную порцию картошки.

## Поездка

Устраиваюсь поудобней, пристегиваю ремень безопасности, заводжу двигатель, поехали! Руль и рычаг КПП обшиты кожей, они удобны и приятны на ощупь. Сиденья отлично поддерживают спину, радуется, что они не только красивые, но и практичные. Педали газа и тормоза очень чувствительные - это говорит о спортивных повадках автомобиля. Хочу добавить, что сцепление непривычно тугое. Это хорошо подойдет для





активных стартов со светофора, но никак не для движения в пробках. Рулевое управление очень острое, от упора до упора всего 2 оборота руля. Автомобиль реагирует на малейший поворот рулевого колеса резким изменением траектории. Шумоизоляция салона выполнена на достойном уровне, при этом она не мешает наслаждаться великолепным урчанием v-образной шестерки. Она приглушенно басит на низких оборотах и повышает тембр на высоких. Крутить этот двигатель очень приятно до самой отсечки.

Проехав всего пару километров, начинаешь адаптироваться и возникает ощущение, что ты и Альфа слились в одно целое. Любая реакция водителя мгновенно находит обратную связь у автомобиля. Возникает неудержимое желание ехать быстрее, чтобы узнать, на что все-таки он способен.

Вооружившись секундомером, GPS и приятелем, проверим автомобиль на динамику и скоростные качества. Останавливаюсь, раскручиваю двигатель до 3000 об/мин, отпускаю сцепление и газ в пол!!! Ух ты, какое ускорение, какой рывок, как будто голодный хищный зверь бросается на добычу!

Первая передача просто проглатывается. Пробуксовки почти не было, машина просто тронулась и пошла в натяг - 60 км/ч - 7000 об/мин на тахометре! Включаю вторую - легкая пробуксовка, опять с силой давливаю в сиденье. Проходит 2 с, на спидометре уже 90 км/ч!!! Третья, на этой передаче можно насладиться ускорением. 140 км/ч - включаю 4-ю, ускорение снижается, 175 - пятая!!! Автомобиль все еще продолжает ускоряться 200, ..., 210! Включаю 6-ю передачу, ускорение снизилось, тем не менее продолжается до 240 км/ч, достигнута максимальная скорость. Конечно, нужно учесть различные погрешности: попутный ветер, наклон и т.д., но в целом авто едет очень достойно и быстро! При этом удивляешься цепкости и устойчивости автомобиля

на такой высокой скорости. Удивительно, что дизайн кузова носит не только эстетический характер. Он отлично работает на практике, прижимая машину на скорости. Эффективность тормозной системы также на высоте. Конечно, после 4-5 интенсивных торможений она падает, поэтому если вы сторонник очень активной езды, придется заняться тюнингом, но это уже совсем другая история.

### Обслуживание

Налюбовавшись внешним видом, вдоволь насладившись управляемостью и ускорением, перейдем к более практичным вопросам, которые возникают у всех во время эксплуатации. Надо сказать, что автомобиль, использованный во время тест-драйва находился в практически идеальном состоянии, дорого ли это стоило его владельцу, вопрос не однозначный. Сегодня купить в Минске живую и ухоженную Альфу с мотором 2.5 не так-то просто. Поэтому рекомендую сразу прибавлять к стоимости автомобиля еще как минимум 1500 долл. для того, чтобы привести его в порядок. Итак, вы стали счастливым обладателем страстной и быстрой итальянки - теперь готовьте деньги на ее содержание и выполнение всех прихотей и капризов.

- 1) Подвеска - достаточно сложная и дорогая, сделанная для спортивной и динамичной езды. К сожалению, на наших дорогах едва выхаживает 25-30 тыс.
- 2) Тормозная система - мощная и достаточно дорогая. Если вы предпочитаете ездить активно, рекомендуется ставить только бренды лидеров в области производства тормозных систем.
- 3) Сцепление - резкие старты, переключения и другие атрибуты при спортивной езде потребуют выложить круглую сумму на замену.
- 4) Сам двигатель достаточно надежен при своевременном и пра-

вильном обслуживании. Поэтому только синтетическое моторное масло с заменой каждые 8000 км, если ездите быстро.

### Заключение

Резюмируя все вышесказанное, отмечу, что Alfa-Romeo 156 2.5, несомненно, очень интересный и по-своему хороший автомобиль. Но при покупке первым делом нужно осознать, готовы ли вы его качественно и своевременно обслуживать.

Исходя из личного опыта, Альфу второй раз покупают только истинные фанаты и ценители данной марки. Случайные покупатели, как правило, остаются разочарованными, так как изначальная низкая цена автомобиля совсем не говорит, о такой же стоимости его обслуживания.

Итак, если вам важен стиль, спортивный нрав и вы готовы вкладывать деньги в машину - несомненно, Alfa-Romeo для вас! Если же вы практичный человек, считающий деньги, рекомендую взвесить все «за» и «против» и только потом принимать осознанное решение.

Удачи и позитива!

### Технические характеристики Alfa Romeo 156 2.5

Год выпуска	2001
Объем двигателя	2492 см <sup>3</sup>
Количество цилиндров	6
Наличие турбины	Нет
Мощность/ при оборотах	192/6300
Количество передач	6
Крутящий момент/ при оборотах	222/5000
Разгон 0-100 км/ч	7,3 сек
Максимальная скорость	232 км/ч
Снаряженная масса	1320 кг
Расход топлива город/трасса	16,5/8,4 л
0-400 м	15,8 с
Привод	Передний





В нужном месте. В нужное время.  
Детали рулевого управления и подвески TRW.

Безопасность не заканчивается на деталях тормоза. Так же, как и наш опыт и исследования. Будучи глобальным лидером по разработке и производству систем безопасности оригинального качества, компания TRW отвечает за полную безопасность важнейших частей, включая детали подвески и рулевого управления. 4000 наименований деталей подвески и рулевого управления, покрывающие более 92 % европейского автопарка, являются большим сектором нашего бизнеса. А также жизненно важной частью для Вас.

Как и каждую деталь TRW, мы тестируем детали подвески и рулевого управления по самым строгим стандартам так, чтобы Вы и Ваши клиенты могли быть уверены в их способности выполнять свои функции тогда, когда это действительно важно. Техническая поддержка TRW для профессионального монтажа деталей современных систем подвески и рулевого управления всегда в распоряжении наших клиентов.

Широчайший ассортимент. Всесторонняя поддержка. Лучший выбор деталей рулевого управления и подвески — всё это TRW.





Покупая авто, очень многие хотят получить и комфорт, и спорт, и повышенную проходимость. Бедняги инженеры ломают головы над тем, как воплотить все эти противоречивые качества в одной машине. Как соединить комфорт со спортивностью и вместе с тем еще и добавить проходимость? Ответ на сложный вопрос попыталась дать Acura (люксовое американское отделение Honda).

Acura MDX – кроссовер 2007 г., претерпел существенные изменения как внутри, так и снаружи по сравнению с предыдущим поколением. Автомобиль просто напичкан новейшими системами и всяческими электронными примочками. Имеет 3 ряда сидений с посадочной формулой 4+3, огромный багажник объемом 775 л (при сложенном третьем ряде сидений). Все это приводится в движение современным мощным шестицилиндровым двигателем объемом 3.7 л.



## Снаружи

Внешне автомобиль смотрится немного непривычно. Такое ощущение, что он объединил все черты своих одноклассников-конкурентов. Перед напоминает Инфинити или Киа, в профиль - нечто среднее между Ауди Q7 и Туарегом, сзади опять очень похож на Ауди Q7. Однако в целом в авто прослеживается некий фирменный стиль, некая изюминка, которая делает его достаточно гармоничным и стильным.

## Внутри

Салон отлично спроектирован, все элементы управления находятся под рукой. Панель приборов легко читабельна, нет ничего лишнего и отвлекающего от комфортного вождения. Большинство клавиш расположено на передней консоли, понятны на интуитивном уровне. Посередине находится центральный дисплей, который по совместительству является бортовым компьютером, навигационной системой и камерой заднего вида.

Вся отделка в салоне очень высокого качества. Кожа, дорогой пластик, вставки из черного дерева создают неповторимую атмосферу уюта, безопасности и престижа. Так в принципе и должен выглядеть люксовый автомобиль.

Передние сиденья достаточно удобные, с ярко выраженными спортивными боковыми поддержками, естественно, полностью на электрическом приводе. Кстати, и рулевая колонка тоже.

В салоне много места как спереди, так и сзади. В нашей комплектации сзади был установлен жидкокристаллический экран в 9 дюймов вместе с DVD-проигрывателем (в комплекте есть даже фирменные наушники). Сзади места для пассажиров более чем достаточно, есть пульт управления климат-контролем, что еще больше добавляет комфорта пассажирам. Также имеется много приятных мелочей:



полочек, карманов, вставок для подстаканников, отделений для хранения различных небольших предметов (очков, телефона и т.д.). Отдельная фишка - это возможность закрывания двери багажника с пульта на ключе зажигания.

Кроме всего есть и третий ряд сидений. Однако они маленькие и подходят разве что для перевозки детей. Если сложить второй и третий ряды сидений, полезный объем вырастает до 2360 л.

Все вышесказанное можно выразить словами: качественно, престижно, удобно и стильно. Мне лично очень понравилось.

## Поездка

Заводим двигатель, на холостых оборотах его практически не слышно. Включаем автомат в положение драйв - и вперед.

При движении первое время приходится привыкать к существенным габаритам.

Но уже после первых нескольких километров чувствуешь себя вполне уверенно и спокойно. Руль на удивление легкий и при этом достаточно информативный для авто массой

под 2 т. Подвеска ведет себя просто великолепно, отлично фильтрует как мелкие неровности, так и большие ямы и «сисящие полицейские», которыми просто изобилует наш город. Подвеска имеет два режима управления: комфорт и спорт. При включении спортивного режима авто становится жестче, однако при этом на поворотах ведет себя намного устойчивее. Шумоизоляция также выполнена на высшем уровне, слышны только едва заметное урчание двигателя и шелест резины.

Acura снабжена новейшей системой распределения крутящего момента на все четыре колеса. Данная система позволяет успешно преодолевать достаточно серьезное бездорожье автомобилем, который по сути не является внедорожником. Более того, зимой полный привод с этой системой как никогда кстати. Пока другие авто буксуют на старте у светофора, Acura уверенно и быстро уходит вперед.

Динамические качества также впечатляют, им способствует новый двигатель 3.7 с традиционной хондовской системой фаз газораспределения Vtec. Мотор выдает 307 лошадиных сил, что вполне достаточно для активной езды как по городу, так и по трассе.





Передачи достаточно длинные: первая до 70 км/ч, вторая до 115 км/ч, третья до 170 км/ч, дальше разогнаться не стали, не было возможности из-за плохих погодных условий. Надо напомнить, что Acura не спортивный автомобиль, однако первую сотню уже разменивает за 7.3, что не может не радовать. Сам разгон происходит мощно, но при этом плавно и уверенно, без лишних дерганий. При этом переключения едва ощутимы, и заметны в основном благодаря тахометру. Кстати, на каждой передаче в режиме «газ в пол» двигатель раскручивается до 6500 тыс./оборотов, т.е. до красной зоны. Если при спокойной езде нажать газ до упора, двигатель совершает перегазовку до 6000 и сразу втыкает пониженную передачу. За рулем чувствуется легкий шнок в спину, потрясающие ощущения, учитывая что это двухтонный кроссовер, а не спорт кар.

Тормозная система эффективна для повседневной езды в среднескоростном стиле. Однако если тормоза прогреть, ощущается нехватка тормозной эффективности, все-таки автомобиль очень тяжелый.

При поворотах на экстремальной скорости, откровенно говоря, страшно. Но вместе с тем рулевое очень информативно и

система стабилизации работает отменно, корректируя занос и выравнивая траекторию автомобиля. В таких упражнениях главное - не перейти грань дозволенного.

В целом машина очень понравилась по всем параметрам, связанным с движением. Очень тихая и комфортная, при этом со спортивной жилкой. Единственные минусы - это большой вес и не очень эффективные тормоза при активном стиле вождения, ведь двигатель так и провоцирует нажать на газ в пол.

### Заключение

Резюмируя все сказанное, можно сделать честный вывод. Компромисс между комфортом, спортом и внедорожными качествами удался на славу. Автомобиль действи-

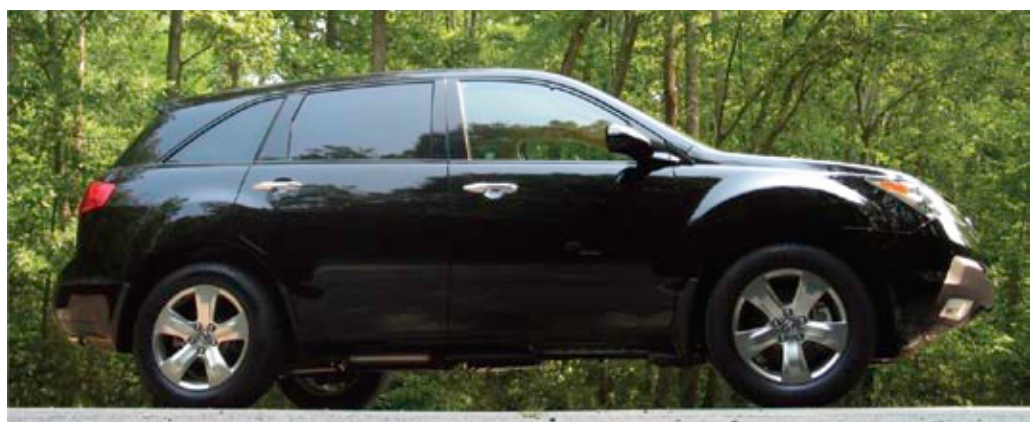
тельно великолепный. Он достаточно быстрый, при этом может с легкостью преодолевать снежные сугробы и уверенно передвигаться по сельским разбитым дорогам. Комфортный, тихий и при этом неплохо рулится для своей массы.

Если вы все же решили покупать автомобиль, совмещающий все вышеописанные качества, рекомендую обратить внимание на Acura MDX 2007 модельного ряда. Уверяем, он не оставит Вас равнодушными.

Удачи и позитива!

### Технические характеристики Acura MDX (сток)

Год выпуска	2007
Объем двигателя	3700 см <sup>3</sup>
Количество цилиндров	6
Наличие турбины	Нет
Мощность/при оборотах	300/6000
Количество передач	5
Крутящий момент/при оборотах	372/5000
Разгон 0-100 км/ч	7,3 с
Максимальная скорость	210 км/ч (ограничена электроникой)
Снаряженная масса	2065
Расход топлива город/трасса 0-400 м	14/11 -
Привод	Полный
Шины	245/45 R19
Габариты	4843/1994/1732







**Continental**  
**CONTITECH**

ContiTech - разработчик и производитель приводных ремней и систем натяжения для автомобилестроения, как для первичной, так и для вторичной поставки. ContiTech является одним из лидеров мирового рынка и предлагает:

- ▶ высококачественные изделия
- ▶ полную линейку продуктов для легкового и
- ▶ коммерческого транспорта
- ▶ активную поддержку сбыта и СТО
- ▶ технические семинары





Original GKN Parts

[www.gknservice.com](http://www.gknservice.com)

## Колесо изобрели НЕ МЫ.

**Но без нас оно не вращается.**



Одни изобретения нужны своему времени, другие нужны постоянно. Например, наши приводные валы. Они являются воплощением 50-летнего опыта производства компонентов для автомобилей, накопленного за это время технологического ноу-хау, а также целого ряда патентов, нашедших свое применение на практике. Наши приводные валы гарантируют надежность Вашего автомобиля, высокую эффективность при вождении. Мы предлагаем полную укомплектованность - даже для автомобилей старых моделей, приводными валами великолепной эффективности. Оптимальную заботу об окружающей среде благодаря возможности возврата отработанных запчастей и профессиональной утилизации отходов. А самое главное - наши приводные валы гарантируют максимальную безопасность. Убедительные аргументы, чтобы Ваши клиенты всегда оставались Вам верны.





КОМАНДА, КОМПЕТЕНТНОСТЬ, ДИНАМИЧНОСТЬ,  
**ЗАЛОГ**  
**УСПЕШНОГО**  
**БИЗНЕСА**  
**НАШИХ КЛИЕНТОВ**

**3** завода  
в Италии

**60**  
лет истории

**2000**  
производимых  
изделий



Команда относящаяся с душой

и ответственностью к каждой детали.

Успех вашего бизнеса - наш главный приоритет!

*Engineered & Made in Italy*



 **clean**  
filters®

Value for Your Business





***У вас наилучший  
КОНТАКТ С ДОРОГОЙ.  
SACHS заряжает уверенностью.***



Переключайте передачи, как Вам нравится. Сцепления SACHS обеспечат перенос мощности Вашего двигателя на дорогу. Миллион раз испытанный продукт в оригинальном конвейерном качестве, готов работать для Вас в самых трудных условиях. Наслаждайтесь дорогой. Каждым ее поворотом. Километр за километром.

Контакты официальных импортеров SACHS в Украине Вы найдете на [www.zf-trading.com.ua](http://www.zf-trading.com.ua).

SACHS - торговая марка ZF

**SACHS**