№12(150) 2016

Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

21–28 апреля 2017 г.
National Exhibition and Convention Center (Shanghai)

AUTO SHANGHAI

AUTO SHANGHAI 2017

Стремление к лучшей жизни

С Новым годом!

ufi Approved Event

The 17th Shanghai International Automobile Industry Exhibition

VITEX

защита на молекулярном уровне

С Новым годом и Рождеством!

Happy New Year and Merry Christmas!

Vitex Racing 5W50

синтетическое моторное масло для гоночных двигателей

www.vitex.mobi

Automobility LA 2016
Автомобили Города Ангелов

С 18 по 27 ноября в Лос-Анджелесе проводился традиционный автосалон «Automobility LA». На этой выставке было представлено много концептов, много автомобилей дорогих, престижных марок. Многие автошоу последнего времени акцентировались на представлении экологичных автомобилей — электрокаров и гибридов, LA Auto Show 2016 не стало исключением.

50 мировых автопремьер

Alfa Romeo Stelvio

Alfa Romeo Stelvio

На автосалоне в Лос-Анджелесе состоялась премьера кроссовера Alfa Romeo Stelvio. Автомобиль построен на платформе седана Giulia. Базовая модель оснащена турбомотором 2 л. мощностью 280 л.с., «продвинутая» Alfa Romeo Stelvio Quadrifoglio оборудована двигателем V6 2.9 с двойным турбонаддувом мощностью 505 л.с. Автомобиль уже начали выпускать в Италии, в серийную продажу Alfa Romeo Stelvio должен поступить в середине 2017 года. Кроме того, по мнению посетителей мероприятия, Alfa Romeo Stelvio был ещё и одним из красивейших автомобилей кар-шоу.

Jaguar I-Pace

Jaguar I-Pace

Jaguar представил в Лос-Анджелесе концептуальный электромобиль I-Pace. Это первый электромобиль компании, он создан на платформе Jaguar Land Rover EV. На этой концептуальной модели установлены два двигателя совокупной мощностью 400 лошадиных сил, которые работают от аккумуляторной литий-ионной батареи емкостью 90 кВт/ч Предположительно, в 2017 году электромобиль Jaguar I-Pace будет запущен в серийное производство, в перспективе он должен конкурировать с Tesla Model X, по крайней мере, таковы амбициозные планы автопроизводителя.

Automobility LA 2016

Cadillac CT6

Cadillac CT6

Гибридный Cadillac CT6 прибыл в Лос-Анджелес из Китая — именно там, в Шанхае, он был собран. CT6 Plug-In Hybrid — первая модель автомобиля, собранная на предприятии. Выбор Китая для производства, по всей видимости, связан с тем, что в Китае реализуется автомобилей Cadillac больше, чем в США. Автомобиль оснащён двухлитровым четырехцилиндровым мотором и 100-сильным электродвигателем, совокупностью 335 л.с. Ёмкость блока литий-ионных аккумуляторов составляет 18,4 киловатт-часа, без использования ДВС автомобиль может функционировать 48 часов. В продажу в США Cadillac CT6 может поступить весной 2017 года.

70 000 м² экспозиций

Genesis G80 Sport

Genesis G80 Sport

Корейский премиум-бренд концерна Hyundai — Genesis — был представлен на автосалоне в Лос-Анджелесе. Модель G80 Sport оборудована 3,3-литровым турбированным двигателем V6 мощностью 365 лошадиных сил и 8-ступенчатой автоматической коробкой передач. Кроме того, автомобиль оснащен новым рулевым колесом, алюминиевыми педалями, карбоновыми вставками. Продажи Genesis G80 Sport начнутся в начале 2017 года, сначала в Северной Америке.

Automobility LA 2016

25 тыс.
представителей автомобильной промышленности

Subaru Viziv-7 SUV Concept

Один их интересных концепткаров, представленных на мотор-шоу в Лос-Анджелесе, была модель Subaru Viziv-7 SUV, семиместный кроссовер длиной 5200 мм, шириной 2030 мм, высотой 1860 мм и колёсной базой 2900 мм. Viziv-7 SUV — попытка преодолеть неудачу на североамериканском рынке Subaru Tribeca, среднеразмерного кроссовера, который производился до 2014 года. Предполагается, что серийный вариант Viziv-7 выйдет в серийное производство в 2018 году в США. Пока нет достоверных сведений о технической начинке Subaru Viziv-7 SUV, но ясно, что если концепт действительно дойдёт до серийного производства, это будет самая большая модель Subaru.

С Новым годом!

КЭП™

Мы делаем планету ярче

Автомобильные лампы 12/24В

ООО «Электроприбор» г. Екатеринбург, т. (343) 263-90-80
energopribor@inbox.ru, www.epribor.com

www.keptm.ru

КОРОТКО

Международные новости

8000
посетителей прибудут на дебютную «Автомеханику Хо Ши Мин»

От Франкфурта до Сайгона

Выставка пройдёт 15–17 марта 2017 г. в Сайгонском выставочном центре SECC. Во Вьетнаме быстро растёт рынок автозапчастей, страна вышла на второе место в АТР по объёму привлечённых иностранных инвестиций — эти факторы привлекли Messe Frankfurt, организатора «Автомеханики» по всему миру. Ожидается, что дебютное шоу соберёт около 350 участников и 8000 посетителей.

35
штатов США охвачено АЗС с альтернативными видами топлива

GM привыкает к голубому топливу

General Motors выбрала Power Solutions International (PSI) основным поставщиком газотопливных систем для своих заводов в Северной Америке. Уже в 1 квартале 2017 г. дилеры коммерческих автомобилей GMC и Chevrolet получат лёгкие грузовики и микроавтобусы, работающие на СУГ и КПГ. Кроме топливной системы, газовые версии автомобилей будут отличаться усиленными клапанами и сёдлами клапанов в двигателях.

На 6 место в рейтинге авторынков опустили Корею забастовки

Подвели родину

Министр торговли Кореи заявил, что автомобильные профсоюзы виноваты в том, что страна опустилась на 6 место в рейтинге крупнейших национальных автомобильных рынков, пропустив вперёд Индию. Рабочие продолжают требовать повышения зарплат, не принимая во внимание трудности корейского автопрома — концерны вынуждены сокращать «домашнее» производство на фоне снижения импортных пошлин в Корее и, напротив, укрепления заградительных барьеров в России, Китае и Бразилии.

в 20 раз увеличится производительность 3D-печати

Необъятной ширины

Альянс с участием Ford, Boeing, Siemens и ряда других компаний ищет пути устранения основных недостатков аддитивных технологий — ограниченного размера деталей и низкой производительности. Исследователи разрабатывают подвижную платформу для создания деталей неограниченного размера, а чтобы ускорить процесс 3D-печати, участник альянса Stratasys обещает в 2017 г. представить опытные экструдеры, производительность которых будет в 20 раз выше современных промышленных образцов.

цитата

Ён-сик Чо
исполнительный директор SsangYong

«В терминах производственных издержек Корея уже не конкурентоспособна, но у нас очень хорошее качество. Со временем нам надо привести баланс производства в Корее и за рубежом к 50/50. Причина в том, что многие страны, вместо использования конкурентных преимуществ Кореи, вводят защитную стратегию, культивируя локализацию производства. Они ставят высокий барьер из импортных пошлин, урезая ввоз собранных автомобилей из Кореи. Да, наши трудовые издержки относительно высоки, это одна сторона, но основная причина в том, что невозможно выжить и конкурировать с 25–50%-ными импортными тарифами. Наша главная цель — загрузить производство на 250 000 машин здесь, и уже после этого мы будем локализовывать»

Российские новости

5 000
электромобилей в год будет производить Приморье

Новый поворот в деле «праворучки»

Правительство Приморского края объявило о заключении соглашения с японской компанией Arai Shoji и технохолдингом «Сумотори» о создании завода по производству электромобилей. Участники проекта рассчитывают, что изменение японских правил по утилизации старых машин позволит им получать б/у автомобили из Японии по стоимости, близкой к нулевой, конвертировать их в электромобили и перепродавать в Индию и Таиланд. Ожидается, что и в России на них будет спрос.

22,5 млрд руб. было выделено в 2016 г. на госпрограмму промсборки

НАМИ придумано, нам и пользоваться

Новую методику расчёта локализации разработает Центральный научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт (НАМИ) — об этом сообщают информагентства со ссылкой на недавно созданный Департамент автопрома и железнодорожного машиностроения Минпромторга РФ. Новая методика должна определить фактический уровень локализации. Если она будет утверждена, то скорректированный показатель локализации автозаводов станет известен в течение 1–2 лет.

72 машины в месяц в среднем продают дилеры Hyundai

С корейской эффективностью

Дилерская сеть Hyundai названа лидером эффективности в исследовании АА «Автостат». Эффективность оценивалась по продажам в пересчёте на одного дилера. Лишь немного отстали от победителя Toyota (71 машина на дилера) и KIA (68 машин). Дилеры Lada и Renault продают в среднем по 63 и 58 авто в месяц, дилеры остальных марок продают менее 50 машин.

23341 универсалов Largus было продано в России за 9 месяцев

Русский 16-клапанник для Largus

АвтоВАЗ готовится заменить 1,6-литровый 16-клапанный мотор Renault отечественным двигателем ВАЗ-21129. Сроки его внедрения неизвестны, но предприятие уже подготовило конструкторскую документацию для прототипов. Отечественный мотор чуть мощнее французского, однако, предполагается, что главной причиной замены стало стремление концерна сократить себестоимость универсала.

в 2 раза увеличит Isuzu выпуск грузовиков в России к 2018 г.

Средний — лёгкий — тяжелый

В начале 2017 г. Isuzu добавит тяжёлые грузовики полной массой 26–33 тонны к гамме автомобилей, выпускаемых ею на заводе компании в Ульяновске, сообщило информ-агентство RNS со ссылкой на представителей японской компании. Isuzu рассчитывает за счёт расширения модельного ряда довести российское производство до 5000 шт. в год.

цитата

Игорь Юргенс
президент Российского союза автостраховщиков

«Средняя страховая выплата продолжает расти. Есть несколько факторов, которые на нее влияют. Это продолжающийся эффект от увеличения лимитов, макроэкономическое давление и активность криминальных автоюристов в ряде регионов. Законопроект о натуральном возмещении в ОСАГО открывает новые возможности как для потребителей, так и для страховщиков. Компании получают реальную меру по борьбе с мошенниками, страхователи — повышение качества услуги без повышения тарифа»

до 4 колена

Как производители из Японии гостили у автопоставщиков ЕС

Не поддаваясь настроениям антиглобализма, Евросоюз и Япония методично наводят мост. Десятый Бизнес-саммит JAMA-CLEPA собрал европейских автопоставщиков из ассоциации CLEPA и японских производителей, членов альянса JAMA, в октябре в Венеции. Настроение было приподнятым — до конца 2016 г. правительства ЕС и Японии надеются утвердить принципы японо-европейского соглашения о свободной торговле (EPA/FTA), что облегчит дорогу на Восток европейским автокомпонентам. С оговоркой: если они будут соответствовать Плану по обеспечению непрерывности бизнеса (Business Continuity Plan), принятому правительством Японии после землетрясения 2011 года.

Аурелио Нерво,
президент ANFIA, управляющий директор Skf Industrie
«Итальянский автокомпонентный сектор известен всему миру своей способностью к постоянным инновациям с целью соответствовать требованиям автопроизводителей на международном уровне. Данные по экспорту в 2015 году, рост на 3,3% по сравнению с 2014-м, подтверждают это технологическое ноу-хау в процессах и продуктах. Япония для итальянских производителей компонентов стала первой страной-покупателем в Азии и останется важным торговым партнёром в грядущие годы. Кроме того, итальянские поставщики обеспечивают операции японских автопроизводителей в Европе и США».

Роберто Вавассори, президент CLEPA, исполнительный директор Brembo

«Бизнес-саммит JAMA-CLEPA отмечает особый характер связи, годами поддерживавшийся между европейскими поставщиками и японскими производителями, очень плодотворной и результативной для данных отраслей. Мы надеемся, что заключение японо-европейского торгового соглашения скоро состоится и принесёт значительные выгоды, такие, как устранение пошлин и немонетарных барьеров для торговли с обоих сторон или укрепление регулирующих норм ООН».

Тацуро Кобаяши, корпоративный вице-президент Fuji Heavy Industries
«Если говорить о технологиях, есть большая потребность в экологичных решениях, и вам следует больше фокусироваться на том, в чём вы сильны, например, облегчённых конструкциях или ценовом преимуществе. Мы дадим вам требования по качеству и условия оплаты — наша цель сделать все условия ясными. Важно, чтобы вы их понимали. Мы однозначно заинтересованы в повышении эффективности процесса поставок».

Ёшихиро Яно, генеральный секретарь JAMA
«Автопроизводители пришли к поставщикам, чтобы поддержать План по обеспечению непрерывности бизнеса. В Японии было много землетрясений — цунами 2011 года преподало нам довольно хороший урок. Этот план реализуется и все согласны, что такой план нужен. Японское правительство поощряет компании, но для производителей это всё ещё новая инициатива».

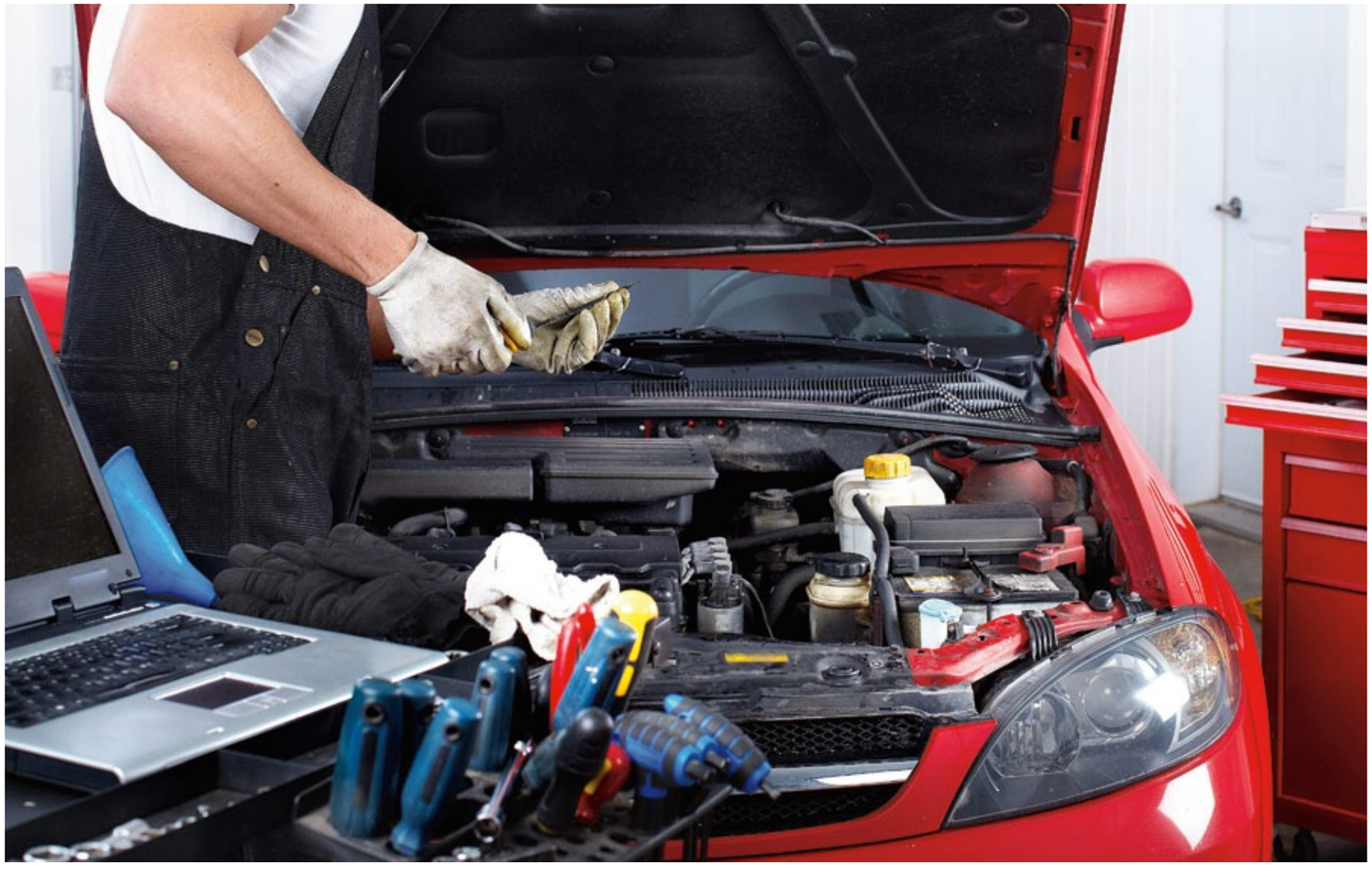
Делегат от JAMA (имя и должность уточнить не удалось)
«Я бы сказал, что План по обеспечению непрерывности бизнеса — первое, что изменилось после землетрясения 2011 года. Не только 1-й уровень поставок, но и 2-й, 3-й и 4-й уровни, включая иностранных поставщиков. Важно иметь всемирную базу, чтобы бизнес не останавливался. Мы продумали, как объединить наши заводы во всём мире».

Масаёши Шираянаги, председатель закупочного комитета JAMA
«Надеюсь, что наши объединённые усилия на Бизнес-саммите JAMA-CLEPA помогут нам развить более тесные связи между Японией и Европой».

Рынок автосервисного оборудования

Есть что и чем ремонтировать

Текст:
Евгений Новожилов



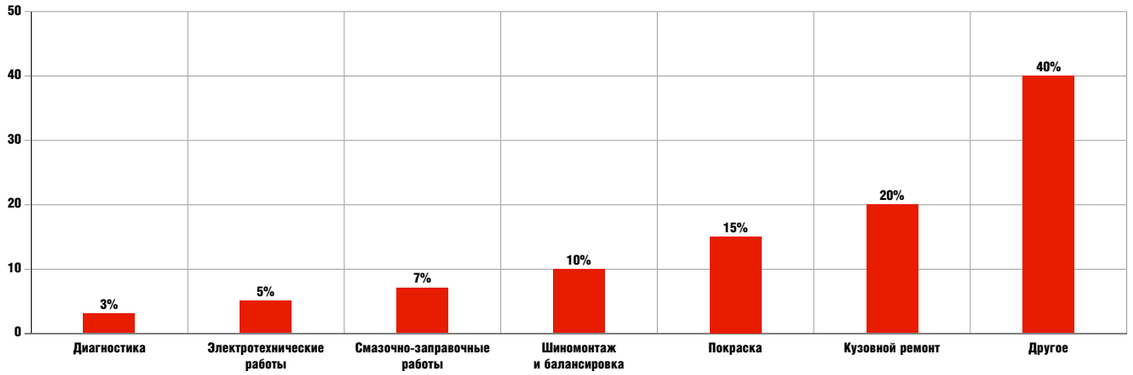
Российский рынок автосервисного оборудования переживает те же этапы, что и отрасль сервисных услуг, следовательно, сейчас он переживает противоречивый период.

Автосервисный рынок количественно и качественно быстро рос с 2011 по 2014 гг., обеспечивал условия и для динамичного развития рынка автосервисного оборудования тоже. Каждый сегмент рынка — балансировочное оборудование, автомобильные подъемники, шиномонтажное оборудование, оборудование для техосмотра автотранспортных средств, ручной инструмент и прочие. Участников рыка становилось всё больше, затем начались и качественные изменения — повысилась специализация, отчётливее выделились ценовые сегменты. На рынке появились компании, которые продавали оборудование собственного производства, импортёры брендового оборудования из технологически развитых стран, импортёры китайского оборудования, а так же сложился обширный рынок продаж оборудования б/у. Ведущим фактором, определяющим структуру рынка оборудования, постепенно становилось качество, имидж производителя оборудования, но теперь фактор цены вновь однозначно стал определяющим.

Сейчас динамика на рынке автосервисного оборудования негативная, как в количественном, так и в

Недавно случилось эпохальное событие – впервые с 1917 года зарплаты в Китае и России сравнялись, и это может привести к тектоническим изменениям на многих российских рынках, в том числе и на рынке автосервисного оборудования. Но пока не привело

Работы на СТО, %



качественном отношениях. Рынки шиномонтажного, гаражного, балансировочного оборудования сократились на 35–40%. Особая ситуация сложилась в сегменте оборудования для техосмотра. Здесь на общее сокращение авторынка и автосервиса наложился негативный эффект от вступления в силу Федерального закона от 1 июля 2011 года № 170-ФЗ (вступил в силу в 2012 году). Напомним, согласно закону, в рамках модернизации системы техосмотра автовладельцы предположительно могли проходить ТО без очереди, автосервисы получали возможность расширить сферу деятельности, а поставщики оборудования — дополнительный рынок сбыта. Но, оказалось, что автовладельцы вполне могут оформить диагностическую карту без ТО, то есть оборудование для ТО не так уж и нужно. В результате техцентры не загружены, купленное оборудование не окупается, при том, что стоимость его высока, например, тормозной стенд стоит около 1 млн рублей. И этот сегмент рынка сократился более, чем на 40%.

Итак, рынок автосервисного оборудования страдает от существенного снижения спроса со стороны потребителей, от законодательных инициатив, поэтому многие сервисные станции и станции технического обслуживания (СТО) приобретают больше аналогов оборудования китайского производства — это одна из основных тенденций рынка.

На российском рынке представлено оборудование ведущих мировых брендов, отечественное, импортное — преимущественно подержанное. Структура рынка оборудования для автосервиса продолжает трансформироваться в пользу преобладания китайских брендов, подержанного оборудования и оборудования noname. Предположительно, импортное оборудование занимает порядка 90–95% на рынке, по другим данным около 70%, отечественное — 20% (сколько из него в реальности имеет китайское происхождение неизвестно), noname — 10%. Некоторые участники рынка говорят о противоположной структуре: 10% — импорт, 70% — отечественное, 20% — неизвестное оборудование. Как и на многих других рынках, имеющих отношение к автомобильной отрасли, у каждого участника рынка свои представления о его структуре и можно говорить только о самых общих тенденциях — рынок не успел сформироваться до кризиса.

Брендовая структура рынка изменений существенных не претерпела: наиболее известные бренды автосервисного оборудования Bosch и ГК ГАРО, SIVIK, Ravaglioli (гидравлическое оборудования), FLAC (компрессорное оборудование), Rotary Lift (подъёмное оборудование), HOFFMAN, Сибек (шиномонтажное оборудование), FESTOL (пневматические инструменты). Востребованные бренды ручного инструмента — Snapon и Stanley, Bahco, Facom, Hazet, Stahlwille, Gedore,Garant, King Tony, Force, Jonnesway, Licota, Holex, Irimo, но в большинстве СТО малоизвестные бренды и китайская продукция преобладают. То есть рынок двух — или трёхуровневый: на первом уровне не более десятка брендовых компаний, которые рассматриваются как основные игроки; на втором уровне поставщики недорогого, но качественного оборудования; на третьем — масса поставщиков подержанного или любого другого дешёвого оборудования и инструментов. И вряд ли сейчас существует проблема, о которой говорили участники рынка 2013 года, когда поставщики не успевали за темпами роста рынка автосервисного обслуживания. Можно утверждать, что все известные торговые марки сервисного оборудования для автосервиса автомобилей зарубежного производства присутствуют на российском авторынке.

на 15–20%

увеличится объем автосервисных услуг в 2017 г. к показателям 2016 г.

Несмотря на снижение показателей на рынке сервисного оборудования, в длительной перспективе ему угрожает только дальнейшая качественная деградация, но бизнес всё равно останется прибыльным

Большинство участников рынка утверждали, что ситуация на авторынке будет способствовать укреплению крупных игроков, особенно если они имеют финансовую поддержку со стороны зарубежных производителей, но некоторые федеральные поставщики оборудования для автосервиса будут распадаться на мелкие компании, которые начнут оказывать давление на старых игроков рынка. Ещё один прогноз: отечественные производители получат преимущество перед зарубежными на рынке, в том числе, перед китайскими, поскольку покупатели привыкнут приобретать менее дорогое отечественное оборудование.

Возможно, это произойдёт после того, как будет исчерпан рынок подержанного оборудования из развитых стран или когда китайское оборудование станет дороже российского. Сервисное оборудование является инвестиционным товаром, никто не будет переплачивать за бренд, большинство сначала будут выжимать максимум из существующего оборудования.

При равных условиях китайские производители по-прежнему имеют возможность приобретать сырье и комплектующие на 30–40% дешевле, чем в России, но недавно случилось эпохальное событие — впервые с 1917 года зарплаты в Китае и России сравнялись, и это может привести к тектоническим изменениям на многих российских рынках, в том числе и на рынке автосервисного оборудования. Но пока не привело. Ряд участников рынка отмечают, что раньше поставщики старались скрыть происхождение китайского оборудования, но с недавних пор этого не происходит, в частности, потому, что качество китайского оборудования выросло.

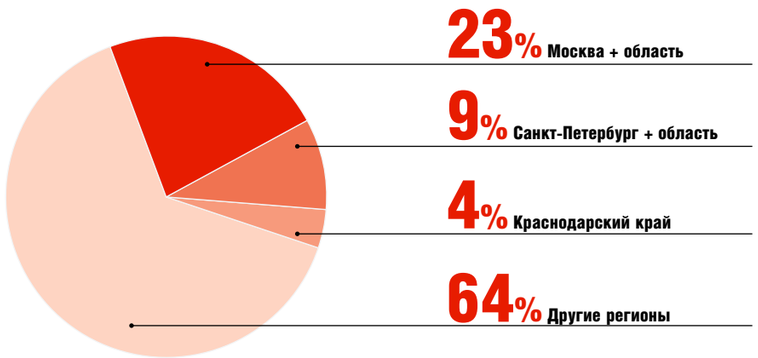
Кроме того, во время стагнации и рецессии будет развиваться интернет-сегмент продаж оборудования для автосервисов: оборудование, покупаемое в сети интернет, на 3–5% дешевле, чем в обычном магазине, контроль над интернет-торговлей пока слабый.

Несмотря на снижение показателей на рынке сервисного оборудования, в длительной перспективе ему угрожает только дальнейшая качественная деградация, но бизнес всё равно останется прибыльным. В России официально зарегистрировано более 50 млн автомобилей, при этом активно эксплуатируется порядка 70% автопарка и 20% автомобилей используются непостоянно, более 30 млн автомобилей требуют регулярного ремонта, либо профилактики, а также установку дополнительного оборудования. Проблема лишь в том, что растёт доля «гаражного» ремонта.

По ряду прогнозов, в 2017 году объем автосервисных услуг увеличится на 15–20% к показателям 2016 года. В 2012 году объем авторемонтных услуг в стране составлял 300 млрд рублей, в 2015 году рынок увеличился почти на 67%, до 500 млрд рублей, но при этом с начала года в России стало на 260 дилерских центров меньше, автовладельцы меньше приходят в авторизованные центры и этот процесс продолжается. Насколько больше за это время стало гаражных умельцев неизвестно.

Перед кризисом большинство частников рынка сходились во мнении, что рынок сервисных услуг и рынок сервисного оборудования довольно быстро движется в сторону большей цивилизованности, затем произошёл «откат» в прошлое, к «гаражному» периоду. Но каким бы длительным он ни был, он не бесконечен, так как изменения российского автопарка не остановились, а лишь замедлились: автомобили отечественных марок продолжают вытесняться иномарками российского производства, что неизбежно влияет на рынок автосервисных услуг и, соответственно, на рынок авторемонтного оборудования. Только эти изменения будут медленнее, чем предполагалось. Но в этом есть и светлая сторона — заработает малый и средний бизнес в сфере авторемонтных услуг, правда, при помощи не брендового оборудования.

Ёмкость рынка автосервисных услуг РФ в 2015 г., %



Павел Егерев:

«Клиент должен почувствовать и поверить, что вы способны выполнить ремонт любой сложности»

Какими средствами и способами в условиях нестабильной экономической ситуации сохранить конкурентноспособность СТО рассказал нашему изданию руководитель группы продаж диагностического и гаражного оборудования ООО «Роберт Бош» Павел Егерев.

Павел, какие основные тенденции можно отметить сегодня на рынке диагностического и гаражного оборудования?

Продажи диагностического и гаражного оборудования во второй половине 2016 года понемногу начали восстанавливаться. Если в прошлом году значительную часть в объеме закупок занимали услуги по техническому обслуживанию и ремонту бывших в употреблении станков, то рано или поздно должен был настать момент приобретения нового оборудования. Да, мы видим значительное смещение спроса в сторону менее функционального и в тоже время более дешевого оборудования — как китайского, так и отечественного производства. Однако становится также очевидным, что не стоит ждать улучшения экономики и лучших времен для инвестиций в обновление парка оборудования. Владельцы бизнеса понимают, что обновление автосервисов новейшим оборудованием с большей функциональностью позволит вывести на рынок новые услуги, что, несомненно, приведет к восстановлению и расширению бизнеса. Если этого не сделать сегодня, то завтра это может привести к потере самого главного — клиентов.

Каким образом сохранить конкурентоспособность компании по продаже оборудования в нынешней ситуации?

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны задать еще один: «Какая главная задача стоит перед СТО?». Сегодня, во времена нестабильной экономической ситуации, следует как никогда ранее привлекать новых клиентов и, конечно, превращать их в своих постоянных посетителей. Для этого клиенту нужно предложить такой уровень сервиса и услуг, которые не может дать никто другой. Приезжая на современную СТО, клиент должен почувствовать и поверить, что вы способны выполнить ремонт любой сложности. Важно провести комплексный осмотр, проявить внимание к деталям и показать бережное отношение к автомобилю. Нужен грамотный, обученный персонал и современное, вызывающее доверие оборудование.

Принимая это во внимание, компания Bosch разработала и представила на выставке «Автомеханика» во Франкфурте новые технологии диагностики автомобилей. Это и уникальная система бесконтактной проверки углов установки колес, и удивительная система быстрого замера глубины протектора автомобильных шин, и новейшие приборы регулировки света фар, в том числе лазерных. Но самое главное — теперь есть программное обеспечение, позволяющее объединить данные со всех постов диагностики в единый диагностический протокол. Он позволит мастеру-приемщику на СТО профессионально представить результаты измерений и наглядно объяснить клиенту необходимость в ремонте, дать рекомендации о сроках посещения их сервиса. И это не просто ПО, способное сократить до 70% время по учету и идентификации транспортных средств на СТО, но и отличный инструмент продаж.

Расскажите о вашей совместной программе по лизингу оборудования с ВТБ 24 Лизинг.

Новое оборудование, технологии и обучение персонала, несомненно, требуют инвестиций, и не малых. Поэтому вопрос кредитов и лизинга на выгодных условиях сегодня очень актуален. На протяжении последних четырех лет Bosch сотрудничает с лидером рынка Российской Федерации по лизингу оборудования — ВТБ 24 Лизинг. Мы проводим специальные совместные акции, направленные на снижение размера авансового платежа и процентов по удорожанию.

Что нового вы предпринимаете в сфере повышения уровня профессионализма в вашем учебном центре?

Двери Учебно-Консультационного Центра Bosch всегда открыты для посетителей. Кроме проведения профессиональных тренингов по использованию оборудования, ремонту и обслуживанию автомобиля, мы регулярно проводим бесплатные семинары, где показываем все новинки оборудования и оказываем помощь клиентам найти наиболее приемлемый для каждого способ приобретения. В 2016 году мы начали проводить выездные демонстрации новинок диагностики и гаражного оборудования в регионах.

мнение

Рынок автосервисного оборудования и инструмента

«Прослеживается тенденция увеличения автопроизводителями сроков гарантийного обслуживания автомобиля до 5 лет»

Игорь Бурочкин
директор ООО НТС

Рынок автомобильного диагностического оборудования с небольшой задержкой следует за продажами автомобилей: и качественно, и количественно повторяет спады и подъемы авторынка.

Прослеживается тенденция увеличения автопроизводителями сроков гарантийного обслуживания автомобиля до 5 лет. Это приводит к тому, что больший объем автосервисных работ перераспределяется в пользу официальных дилерских центров.

Из-за кризисных явлений растут цены, падает покупательная способность, уменьшаются продажи новых автомобилей, по некоторым направлениям до 30%. Не дилерские автосервисы получают дополнительных клиентов за счет большего срока жизни авто на рынке подержанных автомобилей.

Несмотря на то, что на рынке появилось много дешевых китайских приборов, «ООО НТС» имеет возможность обеспечить полноценную профессиональную диагностику автомобиля, что позволяет нам удерживать позиции на рынке автомобильного диагностического оборудования.

Наш опыт работы позволяет плотнее сотрудничать с автопроизводителями в сфере производства дилерских приборов — автосканеров и мотортестеров. За последнее время «ООО НТС» разработал новый дилерский прибор для ООО «УАЗ» с возможностью диагностики автомобилей УАЗ Патриот 2016 года, продолжаются совместные работы с другими автопроизводителями: ГАЗом, GM-АВТОВАЗом, АВТОВАЗом. Также следует обратить внимание на конечных автолюбителей, помочь им с доступной диагностической аппаратурой.

«Доля оборудования, произведенного в РФ, заметно растет и уже превышает 50%. Этому способствует и импортозамещение»

Денис Баринов
начальник управления продаж ГК ГАРО

За последние полтора года состояние рынка в сегменте автосервисного оборудования резко ухудшилось. Количество дилеров зарубежных автопроизводителей сокращается, а ранее их численность стабильно росла, открывались новые брендовые СТО. Сейчас происходит обратный процесс.

В нестабильных экономических условиях спрос ориентирован на наиболее бюджетное оборудование. Не будем рассматривать это как серьезную тенденцию. В данный момент ярко выражено повышение спроса на продукцию, произведенную в КНР. Многие предприниматели открывают мультибрендовые независимые автосервисы, серьёзно укомплектованные диагностическим оборудованием.

Как отечественный производитель и прямой импортер, мы отмечаем, что доля оборудования, произведенного в РФ, заметно растет и уже превышает 50%. Этому способствует и импортозамещение.

Опытные бизнесмены понимают, что «деньги делают деньги». Необходимо вкладывать средства в развитие стратегических направлений. Это позволит не потерять позиции на рынке и подготовиться к неминуемому росту. Любой кризис не вечен.

«Сегодня главное требование потребителей — это конкурентная цена»

Денис Мартынов
зам. генерального директора по маркетингу ООО НПФ МЕТА

Рынок оборудования и инструмента для технического обслуживания автомобилей находится в стадии стагнации, так как станции технического обслуживания и технического осмотра автотранспорта в настоящее время находятся в режиме оптимизации расходов в связи со снижением выручки.

Основной спрос на оборудование и инструмент — это замена старого оборудования на новое. При начале роста продаж новых автомобилей и роста объема услуг на обслуживание автотранспорта, спрос на оборудование и инструмент в России начнет расти.

В настоящее время рынок находится в режиме ожидания незначительного повышения спроса вслед за повышением спроса на новые автомобили.

Сегодня главное требование потребителей — это конкурентная цена, поэтому в основном потребители приобретают оборудование и инструмент отечественных марок. Главные составляющие конкурентоспособности компании в современной ситуации — это низкие затраты на производство и поставка оборудования и инструмента в срок.

«Нужно очень внимательно относиться к своим клиентам и значительную часть своих усилий сосредоточить на послепродажном сервисе»

Алексей Духовный
руководитель коммерческого отдела ООО «ТЕХА Диагностика»

Состояние рынка диагностического и гаражного оборудования сегодня «стабильно нестабильное». Очень сложно в настоящий момент делать прогнозы и применять стандартные маркетинговые решения к нынешним условиям рынка. Всё приходится регулировать вручную, находя с каждым клиентом своё уникальное решение. Особенно когда речь идёт о дорогом импортном оборудовании, цена которого привязана к курсу валют.

Говорить о тенденциях в общем сложно. Смотря как оценивать, и кто насколько привязан к курсу валюты. Если брать рублёвые показатели, то мы будем видеть рост продаж и неплохие показатели. Если оценивать по средневзвешенному годовому курсу, то падение неизбежно.

На сегодняшний день в сегменте диагностического оборудования значительно преобладает иностранный продукт, но это не удивительно, пока есть определённое отставание в разработке высокотехнологического оборудования у российских производителей.

мнение

На мой взгляд, чтобы не утратить конкурентноспособность, сейчас нужно очень внимательно относиться к своим клиентам и значительную часть своих усилий сосредоточить на послепродажном сервисе. Тогда и с привлечением новых клиентов станет гораздо проще.

«Для сохранения конкурентоспособности необходимо соответствовать ожиданиям покупателей»

Сергей Сорокин
менеджер по развитию бизнеса механизированного инструмента Ingersoll Rand Россия и СНГ

Рынок автосервисного оборудования и инструмента в долгосрочной перспективе является растущим, что напрямую связано с увеличением автомобильного парка России. На сегодняшний день, растет потребность в «мультибендовых» СТО, способных обслуживать автомобили разных производителей, имеющих необходимый состав автосервисного оборудования и инструмента. Конечно, экономические кризисы не способствуют плавному развитию. Например, кризис 2008–2009 года привел к падению рынка. Тогда он значительно рухнул, но довольно быстро восстановился и уже начиная с 2010-го и вплоть до 2013-го продолжил свое развитие. Очередной кризис, начавшийся в 2014 году, привел к значительному снижению объемов относительно предыдущего года. Но сначала 2016 года положение стало выравниваться.

Сложно ожидать, что темпы роста буду соизмеримы с темпами докризисного роста 2008 года. Резкое снижение покупательской способности, привело к тому что рынок продолжительное время находился в ожидании. Но не будем забывать, что это способствует образованию так называемого «отложенного спроса». Спрос так или иначе отыграет свои позиции. Мы живём в век высоких технологий, а высокотехнологичные продукты требуют особого подхода и инструмента. Безусловно, развитие и рост будут продолжаться, но более плавными темпами.

Последнее время мы всё чаще и чаще слышим об импортозамещении в различных отраслях экономики. В отдельных сегментах производства за последнее время удалось достичь действительно хороших результатов, благодаря предпринятым шагам правительства в области защиты интересов отечественных производителей.

Исторически сложилось так, что львиная доля рынка механизированного инструмента и оборудования приходилась именно на отечественного производителя. К сожалению, в постсоветские годы наша промышленность понесла невосполнимые потери в фундаментальных областях станкостроения и производства инструмента. Были утеряны технологии и для того чтобы восполнить и восстановить их потребуется не один десяток лет кропотливой работы. Именно поэтому на российском рынке инструмента в данный момент подавляющее большинство импортных производителей. Но ситуация меняется и можно утверждать, что в ближайшие годы мы увидим рост доли отечественных производителей.

Для сохранения конкурентоспособности необходимо соответствовать ожиданиям покупателей. Высокое качество продукции, оправданная цена, наличие сервиса и ремонтопригодность инструмента, быстрая реакция на потребности клиента всё это неотъемлемые качества успешной компании. Продукты которые производит компания Ingersoll Rand — это прежде всего продукты для бизнеса и они должны соответствовать самым высоким стандартам качества.

Наши клиенты — ГАЗ, КАМАЗ, АвтоВАЗ, МАЗ, УралАЗ, ПАЗ и многие другие. Также наш инструмент успешно применяется на сборочных предприятиях Mercedes Benz, MAN, Renault, Nissan, Toyota, VolksWagen и др. На рынке автосервисных услуг мы применяем те же высочайшие стандарты качества, что и при работе с промышленными предприятиями.

рейтинг

Бренды диагностических решений в России

Приборостроение входит в число самых перспективных ниш для российского автомобильного бизнеса — таков первый вывод нашего декабрьского рейтинга серии «Бренды автомобильных компонентов в России». О чём ещё говорит рейтинговая таблица?

Мы хотели, чтобы последний рейтинг уходящего года стал в чём-то особенным. Помозговав, взяли для исследования сегмент мультимарочных диагностических продуктов для двигателя и трансмиссии. Все понимают, что компьютерная диагностика находится на острие прогресса и с годами будет всё более востребованной, так почему бы не поговорить о передовой отрасли? Пусть это станет символом нашей уверенности в том, что автобизнес России будет жить и развиваться.

Тем более что именно в этой сфере позиции российских компаний на редкость прочны. В десятку сильнейших попали сразу 4 российских бренда: «Инфракар», «АСКАН Автодиагностика», НПП НТС и «Сканматик».

Заметим, что российский рынок автомобильной диагностики пока находится на раннем этапе формирования. Крупнейшие глобальные игроки этого сегмента пока даже не начали экспансию на него, за исключением Bosch и Delphi. А значит, впереди большие перемены и маркетинговые войны.

2016 год стал дебютным для рейтингового проекта ai. Мы успели исследовать 3 сегмента: автомобильных ламп, свечей зажигания и диагностических решений. Было ли вам интересно читать наши отчёты, принесли ли они вам пользу? Рейтинги каких сегментов вы хотели бы увидеть в будущем году на страницах нашего журнала? Напишите нам письмо на новом сайте издания www.ai-media.ru или странице ai в Facebook, мы обязательно учтём ваши пожелания. И вновь соберём лучших экспертов, чтобы предоставить нашим читателям эксклюзивную информацию о российском рынке.

Зарубежные бренды

	Бренд	Оценка*
1	**Bosch**	581**
2	**Launch**	441
3	**TEXA**	419
4	**Carman**	287
5	**Quantex**	237
6	**Autel**	197
7	**Delphi**	195
8	**G-Scan**	193
9	**USB Autoscope** (Осциллограф Постоловского)	118
10	**VCDS**	113
11	**Hella Gutmann**	112
12	**Autocom**	89
13	**Foxwell**	84
14	**Autoboss**	80
15	**Cojali (JalTest)**	73
16	**Mitcorp**	57
17	**Xtool**	45
18	**DPA**	44
19	**Nexiq**	44
20	**Hanatech**	39
21	**JTC Auto Tools**	39
22	**Autek**	38
23	**V-Checker**	36
24	**EDS**	33
25	**Tecnomotor**	29
26	**Fcar**	20
27	**ACTIA**	14
28	**Vpecker**	14
29	**Archee**	6
30	**Major**	6

*** Методика**

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента мультимарочных автомобильных тестеров, сканеров и видеоэндоскопов. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки.

** бренды, вошедшие в общий ТОП-10.

Ограничение ответственности

Данный рейтинг не вычисляет долю компании на рынке и его результаты могут не совпадать с данными измерений других организаций.

Топ-10 иностранных брендов

1 место

Bosch

Страна — Германия
Оборот в мире в 2015 г. — 70,6 млрд евро
Число сотрудников общее / департамента автозапчастей и оборудования — 375 тыс. / 18 тыс.

Ещё в 1921 г. компания Bosch решила, что сама будет ремонтировать производимую ей электронику. От «сказано» до «сделано» был большой путь. А историческим стал 1954-й — тогда подразделение Bosch Mobility Solutions приняло решение выбросить диагностические инструменты на открытый рынок. Сейчас уже никто не скажет, что это было ошибочным решением, и наш рейтинг это подтверждает: в приборостроении у Bosch самая прочная репутация.

2 место

Launch

Страна — КНР
Оборот — $70 млн
Число сотрудников — н. д.
Число сотрудников в России — н. д.

Вопреки стереотипам относительно китайских производителей, Launch Tech — это серьёзная инжиниринговая компания. Штат её разработчиков насчитывает 350 человек, причём Launch напрямую сотрудничает с автопроизводителями США и Японии, а также IT-гигантами Huawei, Intel, Motorola. С момента основания в 1992 г. Launch специализировалась на недорогих диагностических инструментах, а её соотношение цена-качество уважают сервисмены не только в России или Китае, но также в Штатах, Японии и Корее.

3 место

TEXA

(суб-бренды Axone, Navigator, UniProbe, TwinProbe, OpaBox и GasBox)
Страна — Италия
Оборот — н. д.
Число сотрудников — 600
Число сотрудников в России — н. д.

Не скажешь, что Италия сильна менеджерами или политиками. Зато в Италии давние традиции инжиниринга. TEXA подтверждает это наблюдение. Кроме того, итальянцы не любят, когда кто-то отбивает у них работу, заманивая покупателей низкой ценой, поэтому с момента основания в 1992 г. и до сих пор TEXA принципиально производит только в Италии, не рассматривая страны третьего мира.

4 место

Carman

Страна — Южная Корея
Оборот — н. д.
Число сотрудников — 120
Число сотрудников в России — н. д.

Корейский разработчик диагностических приборов Carman Intl начинал в 1991 г. под брендом Nextech и к настоящему времени стал одним из ведущих южнокорейских производителей этого сегмента. О его авторитете говорит портфолио: на контрактной основе Carman разрабатывала некоторые продукты для Bosch, Delphi, SsangYong и Hyundai-KIA. Среди корейских предприятий не редкостью является ориентация на Россию как один из основных рынков сбыта, это можно сказать и о Carman.

5 место

Quantex

(суб-бренды MotoDoc и ScanDoc)
Страна — Германия
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.
Число сотрудников в России — н. д.

То, что малоизвестный немецкий бренд Quantex на российском рынке попал в топ-5 сильнейших брендов, объясняется его необычной бизнес-моделью. «Все разработчики — русскоговорящие», заявляет официальный сайт. Хотя о самой компании известно крайне мало, по нашим сведениям, её создателем (а также всех её продуктов) и владельцем является программист Андрей Воронько, живущий сейчас в Германии.

$7,24 млрд

Составляет прогноз мирового рынка автодиагностики на 2021 г. (среднегодовой рост 5,9%)

рейтинг

Бренды диагностических решений в России

$5,45 млрд

Составил мировой рынок средств автомобильной диагностики в 2016 году

По оценке Markets and Markets

6 место

Autel

(суб-бренды MaxiSys, MaxiDiag и MaxiDas)
Страна — КНР
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.
Число сотрудников в России — н. д.

Autel Intelligent Technology Corp. в первые 5 лет своей истории, с 2004 по 2009 гг., активно скупала патенты — этим объясняется её быстрый успешный старт. Сейчас компания сама активно ведёт разработки, в том числе в собственном инжиниринг-центре в США, вкладывая в НИОКР около 20% прибыли. По образцу Bosch, Autel завела на родине сеть из 400 брендированных сервисных центров, чтобы обеспечить себе рынок сбыта и постоянную обратную связь от сервисменов.

7 место

Delphi

Страна — Великобритания
Оборот в 2014 г. — $17 млрд
Число сотрудников в 2013 г. — 161 тыс.
Число сотрудников в России — н. д.

Как и Bosch, Delphi Automotive входит в пятёрку крупнейших игроков мирового рынка компьютерной диагностики автомобилей. Несмотря на высокую репутацию, у корпорации сложная история. Основанная в 1994 г. как дочерняя компания General Motors и обретшая независимость 5 лет спустя, Delphi неоднократно сталкивалась с перспективой банкротства, но каждый раз умудрялась найти источники инвестиций и реформироваться.

8 место

G-Scan

Страна — Япония
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.
Число сотрудников в России — н. д.

G-Scan с 2008 г. ежегодно признаётся бестселлером японского рынка диагностики. Бренд появился в 2008 г. в результате слияния японской компании Inter Support (INS) и корейской Global Information Technology (GIT Auto). Объединённая компания невелика — по нашим данным, в Японии в ней работают всего 25 сотрудников. Что не мешает производить сканеры OEM-класса, используемые на автозаводах. В частности, G-Scan является официальным поставщиком 1 уровня KIA.

9 место

USB Autoscope (Осциллограф Постоловского)

Страна — Украина
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Об истории USB Autoscope практически нет информации. По нашим данным, украинская компания InjectorService разрабатывает и поддерживает этот компьютерный продукт как минимум с 2004 г. с миссией обеспечения недорогого и профессионального сервиса и тюнинга. Судя по 9 месту в российском топ-10, необходимость в таком продукте действительно существует.

10 место

VCDS

Страна — США
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Сканер VCDS (ранее VAG-COM) создан компанией Ross-Tech в 2000 г. под девизом «Американский продукт для европейских автомобилей». Название выдаёт специализацию: VCDS работает преимущественно с автомобилями производства VAG, т. е. марок VW, Audi, Seat, Skoda и Bentley. Как и в случае USB Autoscope, за его рождением стоит высокая идея: дать независимым СТО возможности, ранее доступные только официальным дилерам. Поэтому VCDS попал в наш рейтинг, хотя де-юро мультимарочным тестером он не является.

Отечественные бренды

	Бренд	Оценка*
1	**Инфракар**	374
2	**АСКАН Автодиагностика**	343
3	**НПП НТС**	311
4	**Сканматик**	227
5	**Аскон**	180
6	**АвтоАс**	60
7	**ELM327 Russia**	57
8	**Мотор-Мастер**	54
9	**Электронная автоматика**	41
10	**Lantech**	40
11	**Бонус**	33
12	**Bars**	32
13	**Mscan**	30
14	**Красноуфимский опытно-экспериментальный завод**	30
15	**jProbe**	24
16	**Штат**	14
17	**ОДА Сервис**	6

*** Методика**
Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента мультимарочных автомобильных тестеров, сканеров и видеоэндоскопов. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки.

Ограничение ответственности
Данный рейтинг не вычисляет долю компании на рынке и его результаты могут не совпадать с данными измерений других организаций.

Топ-3 российских брендов

1 место

«Инфракар»

Город — Москва
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Специализация «Инфракар» (компания «Альфа-динамика») — разнообразные анализаторы состава газов, включая алкотестеры. Как мы подозреваем, популярность и первое место «Инфракар» в нашем рейтинге обеспечило неплохое сочетание цены и качества.

2 место

«ASCAN Автодиагностика»

Город — Санкт-Петербург
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Производитель продуктов ASCAN (или АСКАН) — компания «АБИТ» и это всё, что мы можем сказать. У российских приборостроителей пока нет культуры построения брендов, даже история многих компаний на их сайтах не представлена. Видимо, этап маркетингового взросления у них всё ещё впереди, когда на российском рынке компьютерной диагностики станет более тесно.

3 место

НПП НТС

(суб-бренды ДСТ, «Мотор-Тестер», MT10 и «Дизель-Тестер»)
Город — Самара
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Компания «Новые технологические системы» существует с 1994 г. и гордится надёжностью своих приборов и их устойчивостью к устареванию. На сайте НТС заявлено, что нередки случаи, когда приборы 20-летней давности, созданные на заре истории предприятия, до сих пор эксплуатируются владельцами.

Ingersoll Rand Impactools™
Ударные гайковерты

Первые аккумуляторные ударные гайковерты с хвостовиком 3/8” и 1/2”, обладающие мощностью пневматических гайковертов. Воплощая в себе вековой опыт разработки передовых решений, эти инструменты предлагают оптимальную мощность в сочетании с удобным управлением.

Как часть серии беспроводных инструментов IQV20 Impactool, инструменты W5132 и W5152 разработаны специально для профессионалов, которым требуются подходящие для тяжелых условий, долговечные и многоцелевые инструменты. Интеллектуальная система управления батареей (BMS) обеспечивает высокую мощность и регулирование тока в контуре батареи, выключателя и двигателя. Простой в использовании интерфейс позволяет быстро и просто заменять батарею. Литиево-ионная батарея 20 В обладает высокой мощностью и продлевает время автономной работы. Прочный корпус из композитного материала защищает от жидкостей, химических веществ и падений. Платформа литиево-ионной батареи 20В серии IQV20 обеспечивает питание для всех необходимых беспроводных инструментов. Это означает, что для всех инструментов серии IQV20 можно использовать одни и те же батареи и зарядные устройства, что облегчает и ускоряет доступ к имеющимся заряженным батареям для выполнения работы.

Мощность

Благодаря точной настройке мощный бесщеточный двигатель и ударный механизм обеспечивают лучшую в своем классе удельную мощность на единицу веса: 750 Нм в режиме стрягивания гайки и 500 Нм максимального крутящего момента — при весе всего 2,3 кг.

Управление

В системе регулировки мощности IQV предусмотрено 4 режима: максимальная мощность, средняя мощность, затяжка ключом и затяжка от руки. При работе с любыми деталями, от тормозных суппортов до крышки блока цилиндров, теперь можно обходиться одним инструментом. Оснащенные удобным переключателем прямо на корпусе инструмента ударные гайковерты W5132/W5152 обеспечивают необходимую величину крутящего момента, когда вам это нужно.

Надежность

Благодаря ударопрочному и стойкому к воздействию химических веществ корпусу с патентованными стальными вставками ударные гайковерты W5132/W5152 исключительно долговечны. Технология изготовления бесщеточных электродвигателей IQV обеспечивает большую мощность и экономичность: вы получаете надежный и долговечный электродвигатель.

Возможность применения в труднодоступных местах

Компактный размер инструмента (всего 166 мм) и новейший бестеневой фонарь позволяют выполнять работу в любых местах даже при отсутствии освещения.

Инструменты W5132 и W5152 поставляются по отдельности с и без АКБ, а также предлагаются в комплектах с АКБ и зарядным устройством.

Официальный дистрибьютор
ТД БИЛАЙТ
www.bilight.biz

Ingersoll Rand

Ingersoll Rand — это многоотраслевая промышленная компания с ведущими брендами рынка обслуживающими клиентов на мировых коммерческих, промышленных и жилых рынках. Список брендов компании включает в себя хорошо известные имена Ingersoll Rand, Trane, Thermo King, Club Car, а также ряд других высоко-позиционирующихся региональных брендов, обслуживающих различные сегменты рынка.

Сотрудники компании и ведущие на рынке бренды работают вместе, чтобы повысить качество и комфорт воздуха в домах и зданиях, транспортировки и защиты продуктов питания и скоропортящихся товаров, а также повышения производительности и эффективности промышленных предприятий. Компания привержена устойчивой деловой практике при работе с нашими клиентами, помогая им улучшить качество жизни и защитить окружающую среду во всем мире.

Ingersoll Rand является глобальной компанией с многомиллиардным оборотом, которая построила репутацию за счёт поддержания и развития своих клиентов. От систем сжатого воздуха, до инструментов, насосов, грузоподъёмного оборудования и комплексных систем — компания имеет глубину знаний и опыт, чтобы обеспечить наилучшее решение для удовлетворения потребностей клиентов.

Истинная ценность партнера исходит из проактивности его идей, инноваций, решений и продуктов, которые оказывают сильное и длительное воздействие на общее состояние производства и рентабельности. Инновационные и надежные решения компании Ingersoll Rand для всех областей вашего бизнеса приведут к максимальной эффективности и производительности вашей работы.

На протяжении более 100 лет, профессионалы полагаются на качество и производительность инструмента Ingersoll Rand для самых сложных работ. Передовые инженерные решения и качество производства имеют такие высокие стандарты, что часто копируются, но компания всегда на голову выше конкурентов. Когда речь идет об инструменте для сборочных или промышленных производств, аккумуляторном или пневматическом инструменте для обслуживания транспорта, не соглашайтесь на меньшее. Положитесь на лучшие инструменты, аксессуары и оборудование Ingersoll Rand.

В России Ingersoll Rand знают, прежде всего, как производителя высококачественных продуктов для предприятий отечественного автопрома. В России клиенты компании — это крупнейшие автосборочные предприятия постсоветского пространства такие как: ГАЗ, КАМАЗ, АвтоВАЗ, МАЗ, УралАЗ, ПАЗ и многие другие. В продвижении своей продукции компания использует многолетний опыт накопленный в результате сотрудничества с автомобильной промышленностью. За последние 15 лет компания заслужила признание у импортных автопроизводителей. Инструмент Ingersoll Rand успешно применяется на сборочных предприятиях Mercedes Benz, MAN, Renault, Nissan, Toyota, VolksWagen и др. При работе на рынке автосервисных услуг компания применяет те же высочайшие стандарты качества, что и при работе с промышленными предприятиями.

Официальный дистрибьютор
ТД БИЛАЙТ
www.bilight.biz

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

www.rovers.mobi

SATA
инструмент супер качества по доступной цене

Бренд ручного инструмента SATA принадлежит американскому концерну Apex Tool Group (www.apextoolgroup.com), штаб-квартира в городе Спаркс, штат Мэриленд (США).

Группа компаний Apex Tool Group была создана в июле 2010 года как совместное предприятие, объединившее двух ведущих мировых производителей инструмента: Danaher Tool Group и Cooper Tools, и теперь по праву считается одним из крупнейших инструментальных холдингов в мире.

На сегодняшний день Apex Tool Group предлагает промышленным, коммерческим и частным клиентам беспрецедентный выбор из более чем 30 ведущих мировых брендов, в том числе: Crescent, GearWrench, Nicholson, SATA, ARMSTRONG, Weller. Общая численность сотрудников холдинга составляет более 8000 человек, годовой объем продаж около 1,5 млрд долларов США. Группа компаний владеет более чем 25ю производственными площадками, расположенными в Северной и Южной Америке, Европе, Австралии и Азии.

Ассортимент торговой марки SATA насчитывает более 3000 наименований инструмента, среди которого можно выделить: механический инструмент, пневматический инструмент, инструмент для автомобильной промышленности, инструмент для работы с электрическими сетями, динамометрические ключи и всевозможные измерительные инструменты. Продукция доступна в различных удобных сочетаниях и упаковках, от реализуемых поштучно рожковых ключей до универсальных наборов.

Главной отличительной чертой инструмента SATA является тот факт, что это один из немногих инструментов представленных в России, который в большей своей части производится на собственных предприятиях крупного международного холдинга, что гарантирует безупречное качество. Именно поэтому группа Apex Tool Group предоставляет на инструменты SATA ПОЖИЗНЕННУЮ ГАРАНТИЮ, подчеркивая, что холдинг, безусловно, уверен в качестве продукции которую он сам производит.

Инструменты SATA имеют репутацию надежного, проверенного временем инструмента и широко используются профессионалами во всем мире. Они создавались и применяются для удовлетворения потребностей различных отраслей промышленности — от авторемонтных мастерских до ремонтно-механических служб крупных предприятий.

Продукция SATA полностью соответствуют требованиям стандартов ANSI и DIN, зачастую даже превосходит эти требования, все производственные предприятия Apex Tool Group сертифицированы по стандарту ISO 9001.

Компания прилагает все усилия, чтобы сделать продукцию SATA привлекательной для максимального числа покупателей, именно поэтому, несмотря на отменное качество инструмента SATA, розничные цены на него являются конкурентными иногда даже с продукцией более низкого качества.

Оптовые продажи
Москва, 4-й Лихачевский пер., д. 9
Тел.: (495) 788-82-81, 981-37-19, 981-37-20
opt@bilight.biz

Розничные продажи
http://satamarket.ru/
Тел.: (495) 981-2387, 8-926-800-9255

SATA — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ ИНСТРУМЕНТОВ В РОССИИ ОТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, ПРЕДСТАВЛЕННОГО ВО МНОГИХ СТРАНАХ МИРА

FENIX автозапчасти

ООО «ФЕНИКС» является официальным торговым партнером в Республике Татарстан и Поволжья эксклюзивного дистрибьютора завода DUROLINE в России компании «УЛЬТРАЛАЙН».

Счастливого Нового года!

Набережные Челны, Мензелинский тракт, 52, офис 601
Тел. (8552) 40-88-38, 8-917-249-37-96, 8-906-122-05-21
ICQ: 650946207 Александр, ICQ: 607187513 Любовь
e-mail: ooo-feniks-16@mail.ru **www.fenix16.com**

Школа на колёсах

Когда мы встречались со специалистами «СибЕК» на выставке «Интеравто» в Москве, ребята посетовали, что в условиях выставочного павильона не могут показать дископравное оборудование в действии. Сейчас мы можем наверстать упущенное: «СибЕК» обратился к редакции нашего журнала с предложением рассказать о семинарах серии «Внедрение новых методик ремонта и восстановления дисков».

Мы с удовольствием ответили «да», и на то есть две причины. Во-первых, «СибЕК» — это крупнейший производитель дископравного и шиноремонтного оборудования в России, и его оборудование является буквально «классикой» автомастерских.

Во-вторых, информационная поддержка потребителей — это та часть, в которой отечественные производители традиционно слабее западных. Нам хотелось оценить, насколько «СибЕК» преуспел в этом направлении.

В Сибирь на тест-драйв

Основной блок семинара посвящён главной продукции «СибЕК» — то есть, станка для правки легкосплавных и стальных дисков. Под завязку специалисты также кратко знакомят слушателей с двумя другими группами продукции — вулканизаторами и шиповальными пистолетами.

Каждая часть начинается со знакомства с соответствующей частью ассортимента оборудования. Подобное введение полезно не только организациям, впервые готовящимся начать оказывать услуги данного типа. Даже если компания не новичок на рынке, вживую увидеть и провести, так сказать, «тест-драйв» станков конкретного производителя позволит сделать выбор более грамотно — а значит, повысить гарантии возврата инвестиций в оборудование. К примеру, сделать выбор между моделями «Премьер-Альфа-Т» и «Премьер-Альфа-ТР» (у последней есть регулятор оборотов вала шпинделя) может быть непросто, пока вы не увидите станок в работе.

Главная задача семинара — показать необходимость комплексного подхода к шиномонтажным и дископравным услугам, объясняют нам организаторы. Тренер «СибЕК» показывает, как наличие услуги правки дисков влияет на рентабельность шиномонтажного бизнеса, приводит примеры расчёта себестоимости и наценки на комплекс услуг.

Понаблюдав за работой оборудования и поговорив с разработчиками, вы лучше поймёте требования к эргономике помещения, в котором станок будет стоять, сможете спланировать закупку расходных материалов и расход электроэнергии — важные статьи затрат автомастерской.

Задача на округление

Пожалуй, самой интересной оказалась та часть семинара, на которой рассказывалось о современных производственных технологиях и материалах, из которых изготавливаются легкосплавные диски. Тренеры на семинаре знакомят слушателей с используемыми на сегодняшний день алюминиевыми сплавами AlSi11Mg и AlSi7Mg0,3 (A356). Эти знания помогут сервисмену более качественно выполнять правку дисков, понимая поведение конкретного сплава при нагреве и приложении давления с разных сторон. Ведь известно, что кованые, литые и штампованные колёса по-разному реагируют на воздействие, применяемое в процессе ремонта.

После этого семинар переходит к демонстрации конкретных методик, применимых в дископравочной практике. Инструкторы проводят участников через все пять фаз ремонта: оценка повреждений и ремонтопригодности колеса, нагрев диска с целью размягчения, приложение давления, снятие напряжений и косметические процедуры.

Оборудование «СибЕК»

Премьер-Альфа

Оборудование для правки дисков «СибЕК» разделено на две основные линии: «Премьер» (для стальных дисков) и «Фаворит» (легкосплавных). В каждой группе сейчас покупателям предлагается по 5 модификаций, отличающихся наличием дополнительных опций: струбцин увеличенной жёсткости, приспособлений для ремонта дисков большого диаметра, электрических и пневматических приводов, токарного модуля, электронного управления и других.

Особняком стоит станок для правки мотоциклетных дисков «Лидер».

По нашим данным, в России «СибЕК» — единственный производитель, который в дополнение предлагает универсальные станки «2 в 1» для ремонта как стальных, так и легкосплавных дисков. Называется этот станок «Премьер-Альфа», и его наличие позволяет небольшим мастерским сэкономить за счёт меньших требований к площади участка и нижнему порогу инвестиций.

Оборудование «СибЕК»

«Премьер-Грант» и «Фаворит»

Отдельно стоит отметить два бюджетных станка — «Премьер-Грант» и базовую модель «Фаворит». Их суммарная стоимость составляет всего 201 тыс. руб. и позволяет с минимальными вложениями открыть участок правки дисков.

Методика ремонта диска

Оценка повреждения и пригодности диска

Нагрев диска (размягчение)

Приложение избыточного давления

Снятие напряжений диска (нагрев)

Косметические процедуры

Вулканизаторы

Линейка оборудования «СибЕК» охватывает практически весь диапазон шин — от базового станка «Макси», рассчитанного на шины легковых и лёгких коммерческих автомобилей, до станков «Эльф-П» и «Эребус», которым под силу даже резина для спецтехники, включая трактора типа К-700 с диаметром дисков 26 дюймов.

Конструкция вулканизаторов «СибЕК» включает уникальный запатентованный нагревательной элемент с изменяемой геометрией поверхности. Это позволяет ремонтировать порезы и проколы боковины шины. На семинаре рассказывалось отдельно о его устройстве и применении.

Шиповальные пистолеты

«СибЕК» производит оборудование для первичной (ПШ-8) и вторичной (ПШ-12) ошиповки

А теперь вопросы

На сегодняшний день прошло три семинара данной серии: в Иркутске, Братске и Екатеринбурге. Каждый собрал по 120 участников, преимущественно сервисменов. Большое число участников подтверждает, что общение с производителем в данном формате крайне востребовано. Будут и новые — чтобы узнать точнее их даты и места, вам стоит обратиться напрямую в ПКФ «СибЕК».

Если вы планируете посетить один из следующих семинаров «Внедрение новых методик ремонта и восстановления дисков», хочется дать совет: готовьте заранее побольше вопросов, тогда и пользы получите больше.

В пример можно привести вопрос ремонта оборудования мастерской. Хотя «СибЕК» известен своей ориентацией на качество — все станки рассчитаны на 5 лет бесперебойной работы, а расчётный срок службы составляет 10 лет, — риск поломок исключить нельзя, ведь не существует вечного оборудования. И одно из преимуществ омских станков — потрясающая ремонтопригодность. Многие комплектующие, в первую очередь крепёж и шланги, продаются в промышленных магазинах общего профиля; срок доставки на специальные детали в России не превышает 3 дней.

Но этим преимуществом ещё надо суметь воспользоваться. Для этого рекомендуем выяснить на семинаре точнее, как следует решать подобные проблемы.

Подготовка к семинару полезна и по другой причине, не столь очевидной. ПКФ «СибЕК» разрабатывает станки самостоятельно и мероприятие позволяет дать обратную связь практически напрямую конструкторам. Организаторы говорят, что на прошедших семинарах им высказали немало предложений к улучшению станков. Как знать: возможно, когда в следующий раз вы замените старый станок на новую модель, в ней уже будут учтены и ваши пожелания.

Подведём общий итог. Семинар получился практичным; приятно и то, что инструкторы не ограничились демонстрацией собственного оборудования, а дали ряд полезных сведений по современным отраслевым практикам, которые можно применить при работе на станке любого производителя.

Важно также, что семинар бесплатный и участие в нём даже с учётом поездки обойдётся дешевле, чем на аналогичные мероприятия большинства основных конкурентов. А это, опять же, ускоряет возврат инвестиций.

В общем, спасибо, коллеги. Было интересно и полезно.

г. Омск, ул. 20-я Северная, д.107
Т./ф.: +7 (3812) 97-22-70, 66-02-38
sales@sibek.ru
www.sibek.ru

О компании

Компания «СибЕК» (г. Омск) работает уже более 20 лет. Более 90% менеджеров по продажам оборудования для ремонта колёс знакомы с брендом «СибЕК». По ассортименту и цене продукция «СибЕК» рассчитана на разного потребителя: от гаражных кооперативов до крупных шиноремонтных мастерских.

Весь цикл производства, от разработки новых видов и типов оборудования до испытаний, компания выполняет самостоятельно. В продукции применяются 4 изобретения и 80 патентов сотрудников компании. Вся продукция имеет сертификаты соответствия в России и странах СНГ по новой форме.

СибЕК
Производство профессионального оборудования для автосервиса
Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.
Телефон: +7 (3812) 97-22-70
Электронная почта: sales@sibek.ru
Сайт: sibek.ru

Шиповальный пистолет ПШ-12
(для установки ремонтного шипа)
НОВИНКА

Габаритные размеры (Д х Ш х В), мм	217 х 61 х 217
Вес, кг	1,64
Диаметр используемых шипов, мм	12 (основного фланца)
Высота устанавливаемых шипов (заводская регулировка), мм	8-9
Максимальная длина используемых шипов, мм	9 (диаметр корпуса шипа)
Ёмкость питателя пистолета, шипов, шт	1
Рабочее давление в пневмосистеме, кгс/см²	7±1
Расход воздуха, л/мин, не более	10
Максимальная расчётная производительность, шипов/мин	10
Размеры в упаковке, Д х Ш х В, мм	265 х 65 х 265
Объём упаковки, м куб.	0.005

Применяются шипы 12-8-2ТР и 12-9-2ТР.

Пневматический шиповальный пистолет «ПШ-12» предназначен для установки ремонтных шипов диаметром основного фланца 12 мм в изношенные посадочные отверстия шипов для шин легковых и грузовых автомобилей. Применяются шипы 12-8-2ТР и 12-9-2ТР.

Для работы «ПШ-12» необходимо наличие магистрали сжатого воздуха или компрессора, обеспечивающего номинальное давление сжатого воздуха 6... 8 кгс/см².

Основными достоинствами «ПШ-12» являются надёжность, универсальность конструктивных решений, простота и удобство эксплуатации.

АвтоВАЗ
Новые модели и старые долги

Текст: Елена Кочемас

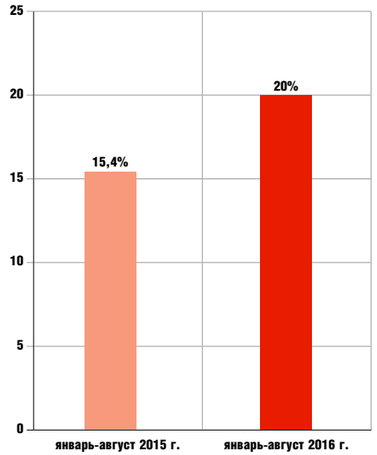
Осенью 2016 года тольяттинский автогигант в основном боролся с растущей долговой нагрузкой и периодически объявляет о производственных планах на будущее — близкое или далёкое — зависит от ситуации на авторынке.

АвтоВАЗ сейчас, как и многие другие автопроизводители, страдает от низкой загрузки мощностей. По итогам первого полугодия убыток АвтоВАЗа увеличился на 67% по сравнению с показателями первого полугодия 2015 года, выручка сократилась на 5%. Рыночная доля, впрочем, осталась прежней, порядка 18–20%. Как показывает история, в отсутствии положительной динамики на авторынке доля АвтоВАЗа увеличивается — в августе прошлого года доля компании была 15,4%.

За восемь месяцев продажи АвтоВАЗ сократились к АППГ на 8%, хотя это и лучше рынка в целом, который упал на 18,7%. При этом в августе продажи АвтоВАЗа увеличились на 3,6% к АППГ до 20,9 тыс. автомобилей. В целом негативная динамика развития АвтоВАЗа не мешает планированию.

Всего с 2017 года по 2025 год АвтоВАЗ предполагается начать выпуск восьми новых моделей. Уже в октябре этого года АвтоВАЗ пообещал вывести на рынок новую модель двигателем 1,8 л. Об этом рассказал на международной научно-технической конференции «Перспективы развития автомобилей» исполнительный вице-президент компании Харальд Грюбель. Это должна быть Lada Vesta, которая собирается на конвейере в Ижевске. Новая Lada Xray тоже будет запущена в серию в октябре.

Доля автомобилей АвтоВАЗ на российском рынке, %



В ближайшие пять лет АвтоВАЗ начнёт производство модели Lada Xcode, это компактный кроссовер, который будет похож и на модели Kalina Cross и на Xray. Lada Xcode позиционируется как первый для АвтоВАЗа автомобиль в сегменте компактных кроссоверов. Пока решение о платформе для автомобиля не приняты, но, возможно это будет специализированная платформа Lada 4x4.

Однако основная новость, касающаяся перспектив модельного ряда — возможное сокращение количества автомобильных платформ. Об этом заявил всё тот же Харальд Грюбель. Если решение будет принято, то на процесс оптимизации платформ уйдёт пятьдесят лет. Автомобили Lada в настоящее время выпускаются на пяти платформах: B0 (Largus, Xray), Kalina/Granta, 4x4, Priora, Vesta будут каким-то образом совмещены. И есть версия о том, что совмещены на одной платформе будут Kalina/Granta, а Vesta, Largus, Xray и Nissan Almera на какой-либо платформе Renault-Nissan.

Гипотетически, сокращение количества платформ должно позволить заводу быстро наращивать объёмы производства, как и производителям комплектующих. Но сама идея о сокращении платформ может быть признаком не слишком хорошего состояния АвтоВАЗа, хотя его состояние всего лишь отражение состояния авторынка в целом.

В ходе 96-й международной научно-технической конференции «Перспективы развития автомобилей» АвтоВАЗ показывал возможность запустить производство гибридных машин и электромобилей. Хотя Харальд Грюбель оценил как неактуальный спрос на электромобиль для российского рынка. Относительно гибридов он заметил: «… с учетом законодательных требований по ограничению выброса CO_2, особенно в Европе, с нас будут требовать большие штрафы, если мы захотим экспортировать автомобили с бензиновыми двигателями. Если же выходить на эти рынки, нам придется использовать технологии гибридизации». Экспорт — двигатель гибридизации АвтоВАЗа.

Автокомпоненты

Наиболее активным ньюсмейкером от АвтоВАЗа осенью 2016 года был Харальд Грюбель. Кроме анонсирования новых планов относительно моделей он также сообщил о том, что АвтоВАЗ может построить завод по производству АКПП в Самарской области. Правда, он не раскрыл каких либо подробностей этого проекта, хотя связал возможный проект с успехами локализации компонентов — сначала должны быть успехи, затем завод АКПП. Имеется ввиду поиск партнёра, который мог бы обеспечить локализацию и объём производства минимум 350 тысяч ед. в год. Как заметил Грюбель, в России ни один автопроизводитель еще не имеет локализованного производства автоматической коробки передач.

АвтоВАЗ в результате рекапитализации сможет продолжить кредитоваться в банках. Например, Сбербанк уже объявил, что готов пересмотреть кредитные условия

Впрочем, в сфере поставок автокомпонентов уже не первый год основная и болезненная тема для АвтоВАЗа — нежелание поставщиков снижать стоимость продукции.

В июле новый президент АвтоВАЗа Николя Мор на конференции поставщиков призвал их снижать цены на поставки автокомпонентов, так как снижение цен на автокомпоненты будет способствовать снижению себестоимости автомобилей и позволит исправить финансовое положение АвтоВАЗа, очень тяжёлое. Большинство поставщиков АвтоВАЗа отказались снизить цены и не преминули напомнить, что бывший президент АвтоВАЗа Андерсон требовал этого в ультимативной форме, в результате нет ни президента, ни возможностей для снижения цен, а несколько предприятий вообще пошли ко дну. Например, АвтоВАЗагрегат, который много лет поставлял автокомпоненты для АвтоВАЗ, в результате конфликта с Бо Андерсоном перестал быть поставщиком и стал банкротом.

цитата

Харальд Грюбель
исполнительный вице-президент АвтоВАЗа

«С учетом законодательных требований по ограничению выброса CO_2, особенно в Европе, с нас будут требовать большие штрафы, если мы захотим экспортировать автомобили с бензиновыми двигателями. Если же выходить на эти рынки, нам придется использовать технологии гибридизации».

Цель АКСО — инкорпорация компаний производителей автокомпонентов в глобальную цепочку автокомпонентных производств — без участия производителей автомобилей. Цель КАПСО — создание полной цепочки добавленной стоимости от производителей автомобилей до производителей автокомпонентов. В ближайшее время обе организации могут объединиться на базе КАПСО. Это объединение поддержано Минпромторгом

В отрасли производства автокомпонентов могут произойти серьёзные изменения, которые коснутся и АвтоВАЗа. Дело в том, что в Самарской области действуют «Автомобильный кластер Самарской области» (АКСО) и «Кластер автомобильной промышленности Самарской области» (КАПСО). В структуру АКСО входят 50 производителей автокомпонентов из разных регионов, в структуре КАПСО 32 участника, в том числе и сам АвтоВАЗ.

Цель АКСО — инкорпорация компаний производителей автокомпонентов в глобальную цепочку автокомпонентных производств — без участия производителей автомобилей. Цель КАПСО — создание полной цепочки добавленной стоимости от производителей автомобилей до производителей автокомпонентов. В ближайшее время обе организации могут объединиться на базе КАПСО. Это объединение поддержано Минпромторгом.

Предполагается, что в рамках этой структуры будет налажен прямой диалог между всеми участниками автокомпонентого и автомобильного производства региона для установления взаимовыгодных отношений, и, вероятно, КАПСО будет консолидировано лоббировать интересы автопроизводителей и автокомпонентной отрасли на всех уровнях.

Долг

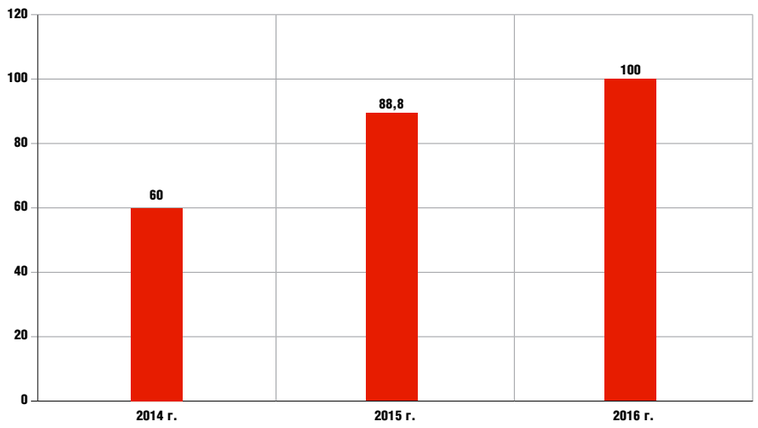
Рост задолженности АвтоВАЗа, может быть, становится более важной проблемой, чем противоречивые отношения с поставщиками.

В сентябре совет директоров «АвтоВАЗа» утвердил программу снижения долга компании на 85 млрд руб. в этом же году в конце декабря планируется допэмиссия. Совладельцы компании, в частности, Renault и «Ростех», должны инвестировать в компанию деньги и конвертировать долг в акции. В декабре будут предложены обыкновенные акции АвтоВАЗа в объёме 64,29% от их уже увеличенного количества. Допэмиссию планируется продать за 25 млрд рублей, предположительно, её покупатель — Renault. И, вероятно, доля французской компании как-то может измениться в АвтоВАЗ, сейчас у Renault 50,1%. В рамках рекапитализации Ростех, по некоторой информации, может списать концерну 20 млрд руб. из 51 млрд долга и 31 млрд руб. конвертирует в акции. Нужно, конечно, дождаться завершения года и увидеть, как это всё будет происходить на самом деле.

АвтоВАЗ в результате рекапитализации сможет продолжить кредитоваться в банках. Например, Сбербанк уже объявил, что готов пересмотреть кредитные условия. Возможно, это связано как раз с ободряющей новостью о рекапитализации. Сбербанку АвтоВАЗ должен всего 16,5 млрд рублей. Другие кредиторы АвтоВАЗа тоже пока не требуют досрочного погашения задолженностей.

Долг концерна пока огромен — свыше 100 млрд рублей. АвтоВАЗ, таким образом, убедительно доказал, что постоянная помощь от государства ни от чего не спасает, если авторынок лежит в руинах. Но отличие планируемой рекапитализации в том, что государство, кажется, не участвует на этот раз в попытках снизить долговое время АвтоВАЗа. Кроме того, и сам АвтоВАЗ стал менее значимым в социальном плане — на нём работает гораздо меньше людей в результате оптимизации персонала, проведённой в прошлом году.

Долг АвтоВАЗа, динамика роста, млрд рублей



15–16 МАРТА 2017 | ГОСТИНИЦА «РЭДИССОН РОЙАЛ» | МОСКВА

20 ЛЕТ РАФ Российский Автомобильный Форум

ГЛАВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

300+ ДЕЛЕГАТОВ ИЗ 20 СТРАН

270+ ВСТРЕЧ ОДИН НА ОДИН С ДИРЕКТОРАМИ ПО ЗАКУПКАМ

80+ ВЫСОКОКЛАССНЫХ ДОКЛАДЧИКОВ

ДОКЛАДЧИКИ:

ВАДИМ СОРОКИН, Президент, Группа ГАЗ

ФРАНК МЮЛЯР, Генеральный директор, ПСМА Рус

АШОТ АРУТЮНЯН, Директор по маркетингу и рекламе, КАМАЗ

ПЛАТОН ЧЕБОТАЕВ, Вице-президент, AGC Automotive Europe OEM

WWW.RUSSIANAUTOMOTIVE.COM | СКИДКА 10% С КОДОМ 1116AINST

Эволюционный отбор: запчасти из Кореи

Kia Motors заняла первое место в рейтинге качества немецкого журнала Auto Bild (Quality Report 2015), который был опубликован в 50-м номере издания.

Рейтинги этого издания учитывают огромное количество параметров автомобилей новых и с пробегом не менее 100 тыс. км.

Другой корейский бренд — Hyundai смог разделить второе место с такими именитыми японскими соседями, как Honda и Toyota

Таким образом корейские автопроизводители давно и крепко закрепились на позициях ведущих мировых производителей.

В связи с этим есть необходимость донести до читателей — кто стоит за успехом корейских автомобилей, на какие корейские бренды запчастей можно смело положиться. Сегодня речь пойдет о бренде — Arirang.

Широко известный в Азиатско-Тихоокеанском регионе и странах Ближнего Востока, брэнд Arirang и его производственные площадки, приобрела корейская компания Sam Yong Co., LTD в 2013 году.

Это придало новый импульс в развитии и бренда, и компании.

В частности, резино-технические изделия, клипсы, крепления и фильтры, произведенные на собственных мощностях Ariranga стали поставляться на автосборочные конвейеры Kia/Hyundai в Корее.

Система управления качеством Arirang, построенная на подходах Управления на основе Всеобщего качества (TQM), и подходах производственной системы Тойота, позволила компании кроме производства собственных автозапчастей для автосборочных конвейеров в Корее, так же наладить широкомасштабную кооперацию с производителями Тайваня и Китая. В результате таких подходов Arirang также смог прочно закрепиться на вторичном рынке автозапчастей.

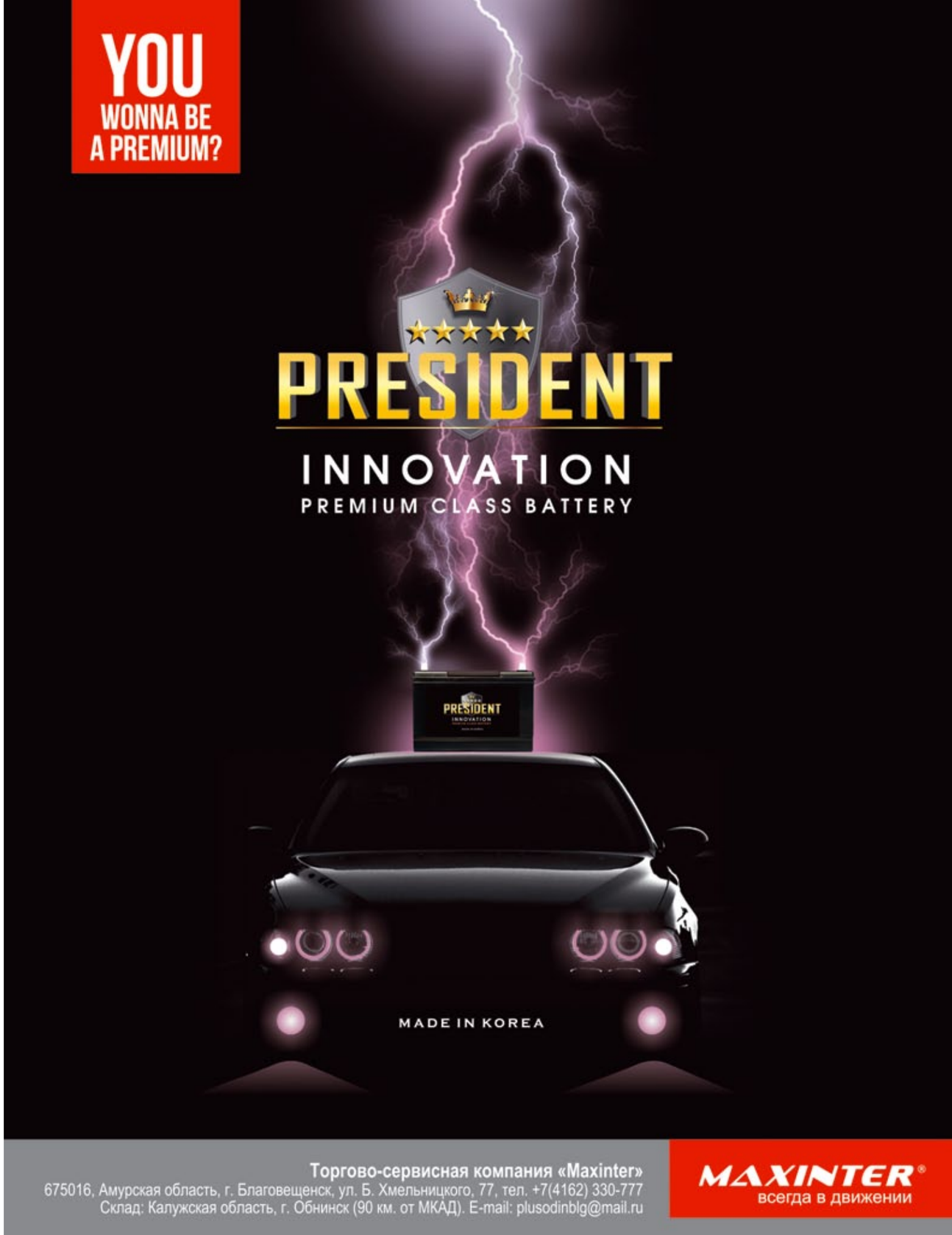
С недавних пор Arirang поставляется и на рынок автозапчастей России. В России высокий уровень качества запчастей поддерживается обеспечением гарантийных обязательств через своего представителя.

На весь ассортимент Arirang, включающий в себя амортизаторы подвески, опоры амортизаторов, резинотехнические изделия, тормозные шланги, тросы сцепления, тормозные тросы, патрубки, шрусы и приводные валы, ступицы и тормозные диски, подшипники и ролики, а так же фильтры и прокладки — обеспечивается гарантия до 12 месяцев эксплуатации, или 30 000 км пробега.

Кроме того, у бренда Arirang существует эконом-линейка продукции под брендом ArirangTAXI, в которой поставляются: втулки, сайлентблоки, тормозные колодки, прокладки, патрубки, помпы, опоры амортизаторов, пыльники, подшипники и кузовные детали, и оптика.

На продукцию ArirangTAXI действует гарантия 6 месяцев или 15000 км пробега.

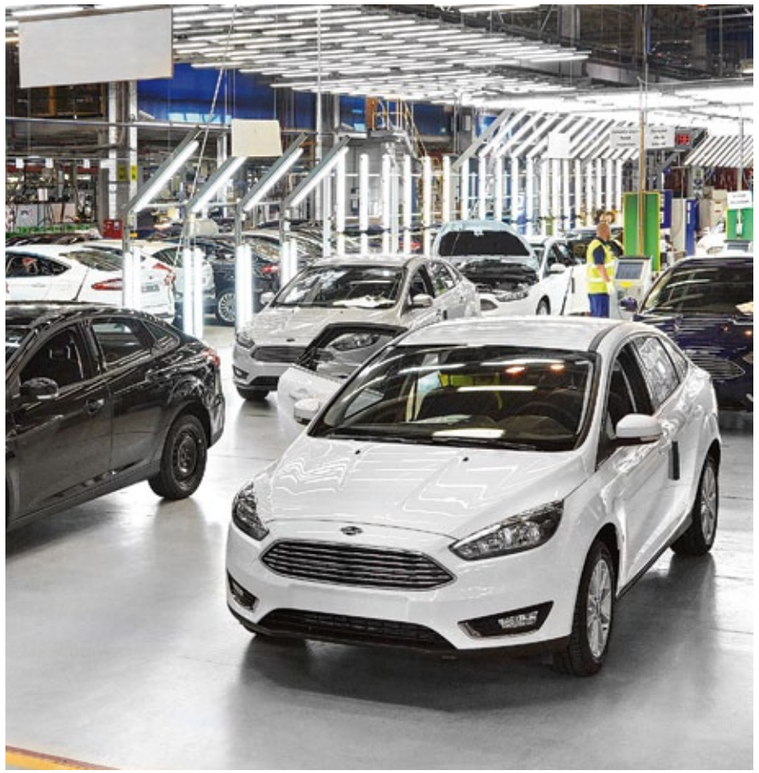
www.agira-auto.ru



Ford Сол лерс
Схватка с кризисом

Текст: Олег Брянский

Не все автомобильные производители существуют в ожидании окончания кризиса на российском авторынке. Ford Соллерс, например, пытается выжить, и не только выжить, но и развить новые направления деятельности, рассчитанные, впрочем, скорее на достижение положительных результатов в будущем.



Чёрный для авторынка 2015 год показал, что некоторое преимущество имеют автопроизводители, которые уделяли достаточное внимание локализации производства, относительно большие потери несут компании с низким уровнем локализации. «Форд Соллерс Холдинг» увеличил уровень локализации к 2016 году до 50% и продолжает привлекать российских поставщиков. В настоящее время компоненты для концерна поставляют около 70 российских компаний.

Недавно на всеволожском заводе Ford освоили сварку компонентов моторного отсека и порогов для модели Ford Kuga, выпускаемой в Елабуге и подсборок для Ford Focus, выпускаемых во Всеволожске. Предполагается, что эти отечественные компоненты полностью заменят аналогичные импортные.

По локализации полимерных компонентов проводится работа совместно с предприятиями «Нижнекамскнефтехим», «ТатхимПласт», цель которой — создание полного производственного цикла от добычи и переработки нефтехимического сырья до производства комплектующих для сборки автомобилей Ford. В рамках этой деятельности предполагается, что до конца 2016 года Ford Sollers одобрит 11 новых полимерных композиций для 17 пластиковых компонентов, а осенью 2017 года начнутся поставки передних бамперов для производства Ford Transit. К настоящему времени одобрены Ford Motor Company уже 10 полимерных композиций, которые применяются в производстве 45 деталей российских Ford.

Доказательством наращивания уровня локализации является завод компании «Форд Соллерс» по производству двигателей, который начал работать на территории ОЭЗ «Алабуга» в конце прошлого года. На предприятии выпускаются двигатели Duratec мощностью 85, 105 и 120 л. с. для российских Fiesta, Focus и EcoSport. Уровень локализации производства двигателей Ford около 45%. Компоненты для моторов — головка блока, блок цилиндров, элементы подшипников производятся из сплавов РУСАЛ на предприятии РосАЛит (ЗМЗ, г. Заволжье), поршни — на Костромском заводе автокомпонентов.

Впрочем, какая бы ни была локализация, она не поможет, если спрос на внутреннем рынке отсутствует. Но зато высокий уровень локализации позволяет организовать экспорт автомобилей и автокомпонентов из России. Экспортное направление сейчас продвигается усиленно, особенно властями, как, может быть, спасительное для российского автопрома, по крайней мере, пока не восстановился спрос на внутреннем рынке.

Экспорт

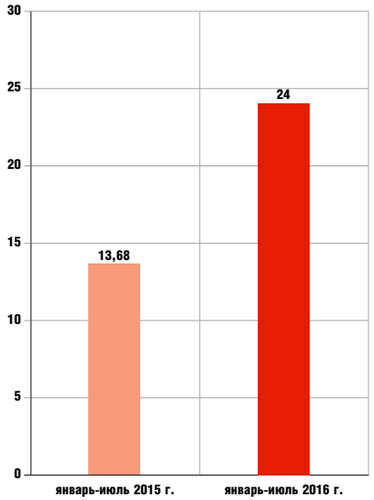
В сентябре СМИ со ссылкой на информацию Хау Тай-Тэнга — вице-президента по закупкам Ford Motor Company, — сообщили, что концерн намерен в три раза увеличить экспорт автокомпонентов из России и никуда-нибудь, а в страны ЕвроСоюза. Очевидно, рассматривается вариант экспорта компонентов выпускаемых Ford Sollers в Татарстане, в том числе экспорта двигателей.

При этом хорошо известно, что Форд уже экспортирует из России литые диски СКАД, кронштейны ЗМЗ и свечи зажигания Bosch на предприятия в Германии и в Великобритании. Возможно, что будут экспортировать элементы интерьера компании Faurecia и Magna, штампованные компоненты Coskunoz и Peterform, стекло AGC, пластиковые компоненты тоже могут быть экспортированы, например на завод Форд в Румынии. Таким образом, экспорт автокомпонентов Форд из России увеличится в 10 раз и вытеснит экспорт из Индии — оттуда сейчас поставляются перечисленные выше детали.

Впрочем, 23 сентября стало известно, что как минимум завод «Форд Соллерс» в Елабуге не планирует экспортировать двигатели и их детали в Европу. Таким образом, речь идёт только о возможных поставках некоторых деталей из алюминия и пластика.

Что касается экспорта автомобилей, то компании Форд Соллерс по понятным причинам пришлось переходить к экспорту в 2014 году. Первым внешним рынком был Казахстан. В 2015 году был экспортировано туда около 400 автомобилей. Следующим экспортным

Сравнительный объём продаж автомобилей Форд компании Ford Sollers п.п. 2015–2016 гг., тыс. ед.



рынком стала Беларусь, куда были отправлены первые автомобили в июне и до конца года планируется поставить 500 ед. В будущем в эту страну планируется поставлять модели Fiesta, Focus, Mondeo, Explorer, Kuga, EcoSport, Transit. Всего к концу 2016 года компания планирует довести экспорт до 1500 автомобилей.

В январе — июле текущего года Форд Соллерс экспортировал более 500 автомобилей на рынки Казахстана, Белоруссии и Армении. Это небольшой объём поставок, но расчёт, видимо, на рост в перспективе. Так, в 2017 году автоконцерн Соллерс планирует увеличить экспорт автомобилей в два раза, а к 2020 году экспорт в общем объёме продаж должен составлять 25%. Генеральный директор концерна Вадим Швецов объявил основными рынками сбыта страны Азии, Ближнего Востока и Африки.

Рынок

В 2015 году на российском рынке компания Ford Motor реализовала около 31 тыс. автомобилей, что на 45% меньше, чем в 2014 году, в результате выручка сократилась на 23%, до 42,3 млрд рублей. Самой продаваемой в России моделью бренда был Ford Focus с показателем продаж 10 018 ед.

В январе–мае 2016 года продажи автомобилей Ford в России увеличились на 60%, в то время как в целом рынок автомобилей сократился на 14,7%. В течении первого полугодия продажи на российском рынке в целом упали на 14% к АППГ, а продажи Ford увеличились на 40% до 20 600 автомобилей. Продажи Ford Transit увеличились на 98% в сравнении с первым полугодием 2015 года, продажи Ford Kuga выросли на 73% к АППГ, продажи нового Ford Mondeo выросли на 21%. Хотя такой рост продаж связан с эффектом низкой базы.

И в то же время, на заводе «Форд Соллерс» во Всеволожске выпуск автомобилей был приостановлен 9 июня, в связи со сложностями с поставкой комплектующих на конвейер. Хотя, в сравнении с другими автопроизводителями, предприятие не работало недолго, до 17 июня.

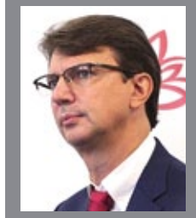
Кстати, несмотря на рост продаж автомобилей Форд, объем продаж «Соллерс» за первое полугодие не изменился, а чистая прибыль группы «Соллерс» по итогам первого полугодия 2016 года снизилась на 96% — с 938 млн руб. до 34 млн руб., по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). В компании это объяснили переоценкой валютного финансового инструмента (опциона на право продажи доли в СП «Форд Соллерс») в связи с укреплением курса рубля в первом полугодии 2016 года.

Выручка группы «Соллерс» в первом полугодии сократилась на 14%, с 15,7 млрд руб. до 13,4 млрд руб. Выручка от реализации транспортных средств сократилась в целом на 16% к АППГ до 10,4 млрд руб. И выручка от реализации автомобильных комплектующих тоже уменьшилась — на 11% к АППГ.

По итогам семи месяцев «Форд Соллерс» увеличила продажи автомобилей Ford в России на 43% до порядка 24 тыс. автомобилей. Продажи Ford Transit увеличились на 85% к АППГ, реализация Ford Kuga вырос на 29%. В период с января по август 2016 года было на 26% к АППГ, 27416 ед. В августе состоялся отзыв автомобилей, всегда сопровождающий быстрый рост продаж: более 3 тыс. автомобилей Ford Mondeo были отозваны в России из-за возможности самопроизвольного выключения фар.

Осенью стало известно, что Соллерс принял решение о возобновлении сборки автомобилей корейского бренда SsangYong в России. Глава компании Вадим Швецов заявил: «… дилерские заявки собраны, заказ сформирован, поэтому я думаю, что в ближайшее время мы получим новые Tivoli — это новый автомобиль, который SsangYong запустил в прошлом году. Надеюсь, что уже через три месяца эти машины можно будет купить в сети SsangYong в России». И, кроме того, возможно, будет возобновлён выпуск модели Action. Напомним, проект по сборке SsangYong в России был приостановлен в 2015 году и за 7 месяцев 2016 года в России было продано 1039 машин марки SsangYong из складских запасов. ai

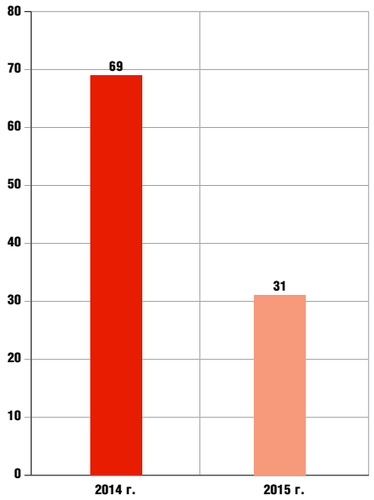
Цитата



Вадим Швецов
глава компании «Соллерс»

«Дилерские заявки собраны, заказ сформирован, поэтому я думаю, что в ближайшее время мы получим новые Tivoli — это новый автомобиль, который SsangYong запустил в прошлом году. Надеюсь, что уже через три месяца эти машины можно будет купить в сети SsangYong в России».

Сравнительный объём продаж автомобилей Форд компании Ford Sollers 2014–2015 гг., тыс. ед.



LUXE
ЖИДКОСТИ ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКИХ ТРАНСМИССИЙ
KINETIK ENERGY
www.luxe-oil.ru
тел: +7 (495) 993-46-56 | факс: +7 (495) 993-46-60

Официальный эксклюзивный продавец на территории России и в странах СНГ ООО «Делфин Дистрибьюшн»

Фидель не дождался КамАЗов…

…но они всё же добрались до Кубы. В декабре их было 6, всего будет больше двух тысяч.

ПАО «КамАЗ» заключило контракт на поставку на Кубу более 2400 единиц автотехники, прицепов, запчастей и сервисного оборудования. Собственно грузовиков будет порядка 1700 ед., и вся техника должна быть поставлена на Кубу до конца марта-апреля 2017 года. Для Кубы это очень большой объём поставки, так, OICA подсчитала, что в первом полугодии текущего года на Кубе было продано 300 грузовиков. Если КамАЗ действительно импортирует на Кубу порядка 2 тыс. автомобилей, это составит почти 25% общего объёма импорта автопроизводителя.

Интересно, что кредитует покупателей и осуществляет страхование сделки с Кубой тоже российская организация — Российский экспортный центр (РЭЦ). СМИ ссылаются на слова руководителя РЭЦ Петра Фрадкова, который утверждал, что в периметр сделки входит создание ремонтной базы. Также на Кубу направлены технические специалисты. А шесть первых грузовиков передал кубинцам вице-премьер России Дмитрий Рогозин, который заявил: «В ближайшее время у нас на Кубе таких пилотов будет много — сотни и тысячи, а сами по себе «КамАЗы» освоят дороги Кубы».

В 2016 году КамАЗы появились на Кубе не впервые, в период с 2008 по 2013 гг. по условиям российского государственного кредита на Кубу было поставлено 904 автомобиля КамАЗ на 70 млн долл. Кроме того, в 2011 г. на Кубу было поставлено 20 автопоездов для перевозки сахарного тростника. Таким образом, КамАЗ в 2016 года вернулся на Кубу после краткосрочного перерыва.

Спрос на автомобили на внутрироссийском рынке остаётся низким, поэтому КамАЗ вынужден развивать экспорт. В рамках этой стратегии автопроизводитель и устремился на Кубу, но не только. На российско-иранской межправительственной комиссии, которая состоялась в Тегеране 12–13 декабря, на которой одной из ключевых тем было продвижение на иранский рынок российских автопроизводителей, в том числе, КамАЗа.

О конкретных договорённостях неизвестно, но в материалах по подготовке российско-иранской межправкомиссии говорилось о том, КамАЗ выражает заинтересованность в возможности экспорта как сборочных комплектов деталей, так и полнокомплектных автомобилей КамАЗ действующим дилерам в Исламской республике Иран в лице Brilliance Industrial Company of Aras Free Zone и KoumeshRun Diesel Motor Parsian. Ранее на российско-иранском бизнес-форуме замглавы Минпромторга РФ Георгий Каламанов заявил: «У компаний КамАЗ, ГАЗ и Sollers есть некоторый интерес к иранскому рынку, они сейчас прорабатывают возможности. Просто иранские партнеры с нами беседуют не только о поставках, но и о возможной локализации на территории Ирана. Это касается не только автомобилей… в 2017 году мы увидим твердые контракты». ai

цитата

Дмитрий Рогозин

вице-премьер России

«В ближайшее время у нас на Кубе таких пилотов будет много — сотни и тысячи, а сами по себе «КамАЗы» освоят дороги Кубы».

около 25%

общего объёма импорта автопроизводителя составит поставка на Кубу порядка 2 тысяч автомобилей

АВТОМАСЛА ПРЕМИУМ-КЛАССА

АМЕРИКАНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА **MAG1** С УСИЛЕННОЙ ЗАЩИТОЙ ОТ ИЗНОСА ДЕТАЛЕЙ

Увеличьте прибыль на 20% вместе с новыми маслами MAG1

- Соответствуют международным стандартам API SN, ILSAC GF-5, ACAE A3/B4
- Наценка на масла свыше 20%
- Широкий ассортимент из более 70 наименований
- Запатентованная формула присадок FMX — усиленная защита от износа деталей до 56%
- Широкий выбор жидкостей для ГУР и тормозная жидкость DOT 4

Superior Chemistry. **Superior Performance.**

MAG1

Компания «Фаворит Ойл» — эксклюзивный дистрибьютор смазочных материалов под брендом MAG1 в РФ

+ 7 495 730-20-96 | zakaz@favoritoil.ru

ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ

Автомеханика Шанхай 2016 наводит на мысли

Русские долго запрягают. На «Автомеханике Шанхай 2016» россияне вновь были малочисленны, подтверждая этот тезис. Китайские участники, впрочем, верят: уже скоро они стартуют с настоящей русской скоростью. Многие на выставке искали хорошую «лошадку» для участия в гонке за автомобильный рынок России.

Какой смысл каждый год писать о растущем количестве посетителей, участников и выставочных площадей «Автомеханика Шанхай»? Позитивная динамика выставки настолько стабильна, что даже становится немного скучно. На этот раз мы решили не утомлять вас цифрами. Всю статистику из отчёта организаторов вы увидите в отдельном блоке: пробежав глазами по цифрам, вы легко ухватите основные тенденции.

Мы же сразу отправляемся на выставку, чтобы понаблюдать за качественными переменами.

«Автомеханика Шанхай» действительно стала масштабнее. Заметно, что сами участники растут вместе с выставкой — большинство уже знакомых нам компаний в этом году взяли большие площади, чем раньше.

А вот очереди на входе Национального выставочного центра, места проведения «Автомеханика Шанхай» с 2015 года, в этом году меньше, несмотря на больший поток людей. Тут есть заслуга самих посетителей, ставших более организованными. Больше специалистов предпочли приехать в составе делегации, нежели самостоятельно. Больше, чем раньше, люди используют услугу предварительной регистрации, чтобы не тратить время на оформление входного билета.

От организаторов «Автомеханики» мы также узнали, что численность Клуба премиальных закупщиков, организованного год назад, выросла на 9%. Мотивы этих людей понятны: VIP-статус помогает более эффективно распорядиться ограниченным временем.

Подсветили лучшее

Если говорить об экспозиции, мы заметили, что больше всего вырос сектор электроники (Electronics & Systems), занявший в этом году целый зал. Здесь собрались автопоставщики, телематические, сотовые и интернет-провайдеры, разработчики ПО.

В прошлом году организаторы выставки придумали выделять наиболее перспективные направления в «подсвеченные» (в переносном смысле) зоны. Внутри сектора электроники, например, была выделена зона Connectivity («Присоединённый транспорт»), организованная при значительном вкладе промышленников Гонконга.

Целый зал заняла выделенная зона электромобилей и инфраструктуры (E-mobility & Infrastructure), за год расширившаяся практически втрое. Один только рассказ о новинках этой зоны достоин отдельного цикла статей или целого посещения выставки.

Всего же на «Автомеханика Шанхай» этого года было три «подсвеченных» зоны — последней из них стала зона «Автомотоспорт, спортивный и эстетический тюнинг». Эта зона организована впервые в этом году. Сюда посетители приходили не только с деловыми целями, но и в перерывах на отдых, чтобы полюбоваться вблизи на спортивные болиды, такие, как Volkswagen 333 или Lamborghini Huracan GT3.

Впечатляет развитие зоны восстановительного ремонта (Remanufacturing). Хотя она не входила официально в число выделенных, но по факту растёт весьма динамично, не в последнюю очередь благодаря вкладу всемирной ассоциации восстановителей APRA, которая привезла в Шанхай делегацию американских восстановителей для обмена опытом.

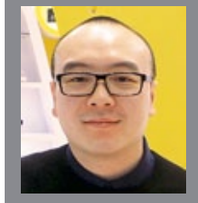
Автопрому госсектор не указ

В последнее время много говорится о замедлении экономического роста в КНР, но эти утверждения плохо сочетаются с тем праздником жизни, который мы увидели в Шанхае.

Парадокс объясняется довольно просто: автоматически переносить спад китайской экономики на все сектора, включая автомобильный рынок, неправильно. Говоря о неустойчивости экономики КНР, западные аналитики в первую очередь подразумевают госсектор, в котором есть проблема эффективности. В отличие от него, рынок потребительских товаров в стране продолжает стабильно расти.

Естественно и такое явление, как перетекание роста из старых отраслей, приходящих в упадок, в более

Интервью



Рэймонд Ли
управляющий директор департамента международных рынков KLG (HK) Holding

Как изменилась выставка по сравнению с прошлыми годами?
KLG участвует в «Автомеханика Шанхай» с 2012 года, этот год стал для нас пятым. С переносом из старого конференц-центра в новый Национальный выставочный центр выставка стала больше и лучше.

Много ли посетителей было из России?
Да, у нас побывало немало перспективных посетителей из России. И, пожалуй, по сравнению с 2015 годом можно заметить некоторый рост.

Есть ли разница между покупателями из России и, например, из Индии или Европы?
В KLG мы ориентируемся на качество. Наши продукты производятся по стандартам OEM, но цена гораздо более приемлемая, чем у других компаний. Мы верим в философию, выраженную словами «дать нашим покупателям продукт лучшего качества», чтобы, независимо от их национальности, покупатели были довольны.

Удалось вам во время выставки заключить контракты с российскими бизнесменами?
У нас были неплохие переговоры, тем более что у нас ещё до выставки были клиенты из России, мы успели посотрудничать с ними некоторое время.

Расскажите о ваших планах по продажам на российском рынке
Когда мы в последний раз были на выставке в России, то получили отличные данные о локальных перспективах. Россия — это большой рынок, у него значительный потенциал. И у нас появилось чёткое намерение познакомить больше российских автовладельцев и сервисменов с нашим брендом.
Поэтому мы решили найти какую-нибудь компанию, влиятельную на местном рынке, которая могла бы стать для нас стратегическим партнёром. И приглашаем ваших читателей к диалогу — мы будем рады рассмотреть предложения российских бизнесменов и показать им наше производство.

«Автомеханика Шанхай – 2016»

Площадь	312 тыс. м²	+12%
Число залов	13	+2
Участников	5756	+7%
Делегаций	130	+20%
Посетителей	120 тыс.	+9%
Специальных мероприятий	56	+6%

прогрессивные. Если говорить об автомобильном рынке, то точками роста в КНР сейчас являются электроника, «чистый» транспорт, умная инфраструктура, кастомизация и автомотоспорт.

Надо ещё учитывать, что Китай огромен: в одних регионах рост может замедлиться, но подтягиваются другие области. Судя по динамике посетителей «Автомеханики Шанхай», сейчас активнее всех развиваются северо-западный и юго-западный Китай — Нинся-Хуэйский автономный район, провинции Юньнань, Гуанси, Гуаньчжоу и Хайнань.

Эти факторы в совокупности могут объяснять стабильную позитивную динамику выставки.

За настроением

Бизнесмен из Волгограда Вячеслав Черепахин каждый год возит группу своих линейных сотрудников в Китай — набраться не столько опыта, сколько правильного настроения. «Опыт Китая нельзя перенести “с кальки”, тем не менее, эта страна хорошо учит решать вопросы системно, — объясняет он. — И общение с китайцами подсказало не столько пути выхода из кризиса, сколько методики, какими ищется этот выход».

Однако за время пребывания в Шанхае мы крайне редко слышали славянскую речь, и вот здесь мы как раз видим парадокс.

В последние годы сложился небольшой круг участников из России и СНГ, которые год за годом выставляются на лучшей азиатской выставке. Не могут же они делать это, не получая выгоды, согласитесь?

Но прослойка «наших» пополняется медленно. Из новичков мы отметили «Газпром Смазочные материалы» с брендом G-Drive, «Обнинскоргсинтез», представивший бренды Rolf и Sintec, и белорусскую компанию «Шате-М Плюс», прощупывавшую потенциал рынка для своего бренда запчастей Patron.

Поясним, что розничный бренд «Газпрома» не новичок на китайском рынке — у компании уже есть постоянный представитель и опыт участия в других отраслевых выставках.

Обнинцы участием в «Автомеханике» сделали первый шаг к освоению интересного и огромного китайского рынка, приняв участие на большом красивом стенде.

Минчане же своей задачей ставили поиск дистрибьюторов в Китае, переговоры с поставщиками и встречи с европейскими партнёрами. Беларусы позитивно оценили результаты своего дебюта, решив в будущем году приехать вновь.

«Мы были удовлетворены разнообразием товаров и услуг, представленных на выставке, спектр которых оказался шире, по сравнению с прошлым годом», — считают в сибирской компании «Континент-Логистик», представители которой были на выставке не в первый раз.

Для «Автоинструкции» поездка также оказалась плодотворной. На выставке мы встретили немало компаний, которые работают с Россией или планируют выйти на наш рынок. Несомненно, они неоднократно появятся на страницах журнала в 2017 году.

Поэтому мы считаем, что россиян на «Автомеханика Шанхай» может быть больше. Именно здесь находится точка, в которой сотрудничество России и Китая стабильно крепнет. ai

интервью

Филип Хан
генеральный директор Yuhuan MAGI Vibration Co.

Понравилась ли вам выставка этого года?
Выставка получилась хорошей, обеспечив нам настоящий наплыв целевых посетителей.

Много ли посетителей было из России?
Численность россиян-посетителей также выросла по сравнению с предыдущим годом.

Какие продукты их заинтересовали?
К нашему удивлению, не только традиционная гамма автокомпонентов, но также промышленные роботы. Несколько контрактов удалось заключить прямо на выставке.

Расскажите о ваших планах по продажам на российском рынке
Мы уже пробовали работать в России и нам понравилось. Сейчас переходим к следующему этапу — выбору постоянного представителя. Мы готовы приехать в Россию или принять потенциальных партнёров у себя в Китае.

Мантуров пообещал найти решение, Медведев — денег

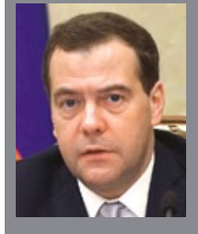
В начале декабря министр промышленности и торговли Денис Мантуров рассказал, что программы господдержки автомобильного рынка будут продолжены с января 2017 г., к первому кварталу 2017 года будут предложены и новые меры. «Могу сказать точно совершенно, что мы найдем решение для того, чтобы продолжить программу поддержки спроса начиная с января следующего года, не дожидаясь результатов I квартала. Скорее всего, мы продолжим программу в уже отработанном варианте, как это было в этом году и в прошлом году — через программу утилизации и trade-in, через льготное кредитование и льготный автолизинг», — пояснил Мантуров и добавил: «Как и договаривались ранее, мы выйдем с инициативами уже по результатам I квартала по подключению к уже зарекомендовавшим себя инструментам все-таки новых программ…по результатам I квартала мы внесем ряд изменений в улучшение поддержки этого сектора экономики».

15 декабря премьер РФ Дмитрий Медведев заявил о том, что правительство РФ планирует выделить в 2017 году на поддержку автопрома 62 миллиарда рублей: «Это касается различных видов автотехники — и легковой, и грузовой — все вместе», — пояснил он. Медведев пояснил: «Мы хотим эту программу (поддержки авторынка — ai) немного изменить и сделать ее более адресной, более приспособленной к интересам конкретных людей… появятся конкретные пользователи льгот — малый и средний бизнес, большие семьи, фермеры».

Сфера автопрома, в числе некоторых отраслей, входит и в план поддержки отраслей экономики на 2017 год, подготовленный Минэкономразвития РФ. Ведомство отобрало проекты в рамках программы «Развитие инновационных кластеров — лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». Замминистра экономического развития РФ Олег Фомичев по этому поводу сказал: «…мы предложили включить в план 11 кластеров. На это потребуется 1,25 млрд рублей, это включено в план поддержки экономики на 2017 год». В плане, подготовленном МЭР, представлены оперативные меры, а комплексный среднесрочной план поддержки отраслей экономики будет готов в мае 2017 года.

Тем временем, Минпромторг РФ разработал новейшую стратегию развития отечественного автопрома до 2025 года. Д. Мантуров представил её на итоговом совещании социального совета при Минпромторге: «Новый документ призван поменять активную стратегию, которая на первых этапах создавалась в качестве ориентира приблизительно до 2020 г.», — сказал он. План нацелен преимущественно на развитие экспорта и стимулирование производства автокомпонентов. Как будет реализовываться очередная стратегия, будет видно уже в следующем году, пока же ясно, что государственный протекционизм является основным фактором развития российского автопрома. ai

цитата



Дмитрий Медведев
премьер-министр РФ

«Мы хотим эту программу немного изменить и сделать ее более адресной, более приспособленной к интересам конкретных людей».

цитата

Денис Мантуров
министр промышленности и торговли РФ

«Могу сказать точно совершенно, что мы найдем решение для того, чтобы продолжить программу поддержки спроса начиная с января следующего года, не дожидаясь результатов I квартала».

Ferrari

отбирает деньги у богатых и отдаёт бедным, но редко

за $7 000 000

продали на аукционе 500-й автомобиль LaFerrari

Модель LaFerrari (Ferrari F70/F150) — первый серийный гибридный суперкар компании Ferrari. На автомобиле установлен 12-ти цилиндровый атмосферный бензиновый двигатель объемом 6262 см^3, мощностью 800 л.с. и 2 электромотора, работающих от литий-ионных аккумуляторов. Компания планировала выпустить 499 LaFerrari, поэтому 500-й автомобиль внесерийный. В августе тогда еще премьер-министр Италии Маттео Ренци заявил: «Ferrari нам сообщила, что выставит на аукцион один из самых престижных своих автомобилей со стартовой ценой более одного миллиона евро, а деньги, вырученные от продажи автомобиля, направит на помощь пострадавшим от землетрясения, которое произошло в Италии 24 августа 2016 г».

И действительно, этот последний на тот день гибридный LaFerrari был продан в декабре на аукционе Sotheby's в американском Дэйтон-Бич, всего за 10 минут за 7 миллионов долларов, что в пять раз больше цены начала торгов. Покупатель гибрида неизвестен, но деньги были перечислены в фонд помощи пострадавшим, как и было обещано.

Спустя две недели на аукцион был выставлен Ferrari 250 GTO 1962 года, с первоначальной ценой 55 миллионов долларов. Это не только самый дорогой Ferrari, но и, по всей видимости, самый дорогой легковой автомобиль мира. Автомобилей Ferrari 250 GTO сошло с конвейера в 1962 году 39 ед. С трудом поддающаяся осмыслению цена связана с культовым статусом автомобиля, который не раз выигрывал гонки. Предыдущей рекорд стоимости тоже принадлежит этой модели — в 2014 году спорткар был продан за 38 миллионов долларов.

На этом фоне автомобиль J50 в кузове тарга, выпущенный компанией специально по случаю 50-летнего пребывания бренда Ferrari в Японии, выглядит скромным бюджетным автомобилем, так как его цена «всего-то» 2,6 миллиона долларов. Ferrari J50 построен на базе Ferrari 488 Spider, оснащён турбированным двигателем V8 объемом 3,9 литра мощностью 690 л.с. FerrariJ50 — коллекционные автомобили, их было выпущено всего 10 ед. Так что 2,6 миллиона долларов за машину тоже можно считать начальной ценой.

Впрочем, высокие цены на автомобили Ferrari не спасают их от поломок. Примерно в то же время, когда был выставлен Ferrari 250 GTO 1962 года и выпущен Ferrari J50, суперкары компании Ferrari (а также McLaren и электрокары Tesla Model S) отозвала Национальная администрация безопасности дорожного движения США (NHTSA). Под отзыв попали Ferrari 2016 и 2017 модельного года, которых на территории США было продано 2,8 ед. Причину отзыва можно назвать уже традиционной — проблемные подушки безопасности фирмы Takata, в которых неисправен блок наполнения газом. Эта история тянется с 2013 года, из-за подушек Takata были отозваны десятки миллионов автомобилей по всему миру. Интересно, какие подушки установлены на сверхдорогом гибриде за 7 миллионов долларов и на J50?

Заплати и зажигай

150 ж/д вагонов

можно наполнить ежегодно в одной только России списанными свечами зажигания

Текст: Михаил Милошевич

По самым скромным оценкам, ежегодно в России на свалки выбрасывается более 50 миллионов свечей зажигания, изрядная доля — задолго до исчерпания ресурса. Можно ли превратить восстановление их свойств в финансово интересный бизнес? Мы провели дискуссию между сторонниками и противниками обслуживания свечей зажигания и выполнили расчёт рентабельности услуги. Каковы выводы?

Каждый разряд испаряет толику металла с поверхности электродов свечи. В результате зазор между электродами постепенно увеличивается, а сами они становятся тоньше — так описывают процесс износа свечи большинство технических источников. Ресурс, который заявляют производители свечей зажигания, рассчитывается именно по параметру износа электродов, и для большинства присутствующих на рынке моделей он находится в диапазоне 30–150 тыс. км.

Однако искрообразование ухудшают также любые инородные наслоения. Миллионы свечей приходится списывать задолго до исчерпания ресурса из-за нагара и налёта, образующихся во время холодных пусков и из-за неидеальности качества бензина.

Возможно, вам также доводилось видеть свечи, покрытые маслянистым чёрным нагаром. Это признак невезучей судьбы свечи, попавшей в изношенный, неисправный или неотрегулированный двигатель.

Вам придёт в голову выбросить в мусорное ведро золотую цепочку из-за сломанного замочка или потускнения? Нет, конечно, что за бред! — ответите вы. Между тем, сервисмены ежегодно недрогнувшей рукой совершают похожее действие, отправляя в утиль миллионы свечей, покрытых иридием, платиной или никелем. По самым скромным подсчётам, только в России ежегодно можно наполнить 150 железнодорожных вагонов списанными свечами зажигания.

Не хотите ли пескоструйку, мадам?

Две первые причины износа свечи — нарушение зазора и образование сухого нагара/налёта — до некоторой степени устранимы с помощью операции, называемой «обслуживанием свечей». Недавний онлайн-опрос автовладельцев на специализированном портале показал, что 51,5% автовладельцев обслуживают свечи. Из них чуть меньше половины только чистят свечи; чуть более половины только выставляют зазор. Лишь 2% респондентов отметили обе операции.

Как следствие, тысячи независимых автомастерских предлагают эту услугу, предоставляя клиентам возможность сократить чек.

Естественно, производителям свечей невыгодна эта практика. Но некоторые из них признают возможность восстановления рабочих характеристик и даже идут дальше, предлагая необходимые инструменты. Чешская компания Brisk Tabor, например, выпускает брендированные инструменты для корректировки зазора.

Что касается очистки свечей (устранения нагара), эта операция более трудоёмкая, с меньшими гарантиями результата. Маслянистый нагар, увы, снять практически невозможно. Существуют три основных способа очистки: механический (в вышеупомянутом тесте он набрал 54,1% голосов), химический (15,5%) и термический, или обжиг (менее 12%).

И всё-таки производители автомобилей и большинство свечных брендов категорически против обслуживания свечей, и на дилерских станциях техобслуживания его предлагают редко.

Так что же такое «обслуживание свечей»: ловушка мышления, идущая от прижимистости клиентов, или мудрость коллективного опыта?

На всё — минута

Первый аргумент сторонников замены свечей зажигания состоит в том, что прибыль на продаже продукции для СТО порой превышает прибыль от сервисных операций. То есть, обслуживание свечей нерентабельно.

Жаль, что этот тезис ни в одном источнике не подкрепляется цифрами — производители не любят афишировать параметры доходности. Поэтому автор статьи произвёл собственный расчёт.

Двигатель	Комплект свечей, руб.	Замена в автосервисе с материалами	Восстановление в автосервисе, н/ч 600 руб./час
4-цилиндровый	356–4000 рублей	не менее 500 рублей	не более 380 рублей
6-цилиндровый	720–6000 рублей	не менее 2500 рублей	не более 2100 рублей

Для эксперимента был выбран механический (пескоструйный) способ очистки. Хотя этот метод является наименее щадящим для гальванического покрытия электродов, он даёт самый стабильный и быстрый результат при небольших затратах.

Замерялось время выполнения следующей последовательности операций: очистка свечи на стенде, регулировка зазора и диагностика искрообразования на стенде. К нему прибавлялся ряд типовых операций обслуживания: открытие/закрытие капота, снятие крышки двигателя, отсоединение свеч и другие, взятые из типового прайслиста на сервисные услуги.

Эксперимент показал, что время обработки одной свечи составит около минуты, стоимость обслуживания с учётом амортизации оборудования не превысит 57 руб. при ставке 600 руб./нч, или 70 руб. при ставке 1200 руб./нч. Сравнительные результаты замены и обслуживания вы можете видеть в таблице.

Напрашивается вывод, что свечи бюджетного сегмента восстанавливать невыгодно. Однако стоит переместиться в средний ценовой сегмент, не говоря уже о премиуме, как очистка оказывается выгодной и автовладельцу, и СТО.

Парадокс, но популяризация обслуживания свечей в конечном итоге может оказаться на руку и самим производителям свечей

Кстати, вы знаете, что обслуживанием свечей занимаются не только российские, но и американские и европейские сервисмены? В прейскуранты многих сервисных станций входит данная услуга.

Так ли хорош бензин?

Не подкрепляется статистическими данными и второй аргумент «против» обслуживания: некачественное топливо попадается всё реже, поэтому простая чистка и исправление зазора требуются всё реже. Сторонники обслуживания отмечают, что вопрос не в динамике, а в общем объёме случаев обращения в автосервисы из-за плохого бензина на сегодняшний день. Простые наблюдения в регионах говорят, что их по-прежнему много.

Кто не рискует, тот меняет

При износе свечей повышается электрическая нагрузка на сопутствующие элементы, предупреждают производители свечей. Учитывая, что модуль с катушками зажигания, например, стоит на порядок больше, любые свечные риски стоит минимизировать.

Однако сами же производители утверждают, что керамический изолятор (именно эта деталь определяет нагрузку на электрические элементы двигателя) имеет ресурс, многократно превышающий ресурс электродов.

В конце концов, если у вас есть сомнения по поводу некоей конкретной свечи, сопротивление изолятора можно проверить путём замера сопротивления на пробой.

«Чтобы точно не возвращаться»

Последний из встретившихся нам доводов «за» замену связан с устройством современных двигателей, имеющих увеличенный межсервисный интервал. Операция по замене свечей в таких моторах связана с рядом трудоемких операций, включая снятие впускного коллектора. «Тут каждые 5 тысяч километров не почистишь — уж если пришлось все разбирать, то свечи поставишь поновее и получше, чтобы к этому точно не возвращаться», — выразился один из специалистов.

Мы подсчитали, что в российском парке авто с такими современными двигателями составляют сейчас около 25%. Для остальных 75% обслуживание свечей вывод прежний: обслуживание свечей более целесообразно, чем замена.

Кто-то скажет, что доля продвинутых двигателей будет неуклонно расти и обслуживание свечей как услуга обречено на вымирание в будущем. Пусть так. Но нас интересуют не пути прогресса, а что можно сейчас предложить автовладельцу. На волне экономического спада на лояльность клиента сильнее стала влиять способность автомастерской позаботиться о сокращении его расходов.

Не стоит забывать, что при замене свечей сервисная станция вынуждена часть дохода отдавать за продукцию; при обслуживании же весь доход становится её валовой прибылью. В масштабах страны речь идёт о цифре порядка 1–2 миллиардов рублей дополнительной прибыли сервисной отрасли.

Парадокс, но популяризация обслуживания свечей в конечном итоге может оказаться на руку и самим производителям свечей. Известно, что наибольшую прибыль они получают на продажах товаров премиум-сегмента. Как вы считаете, потребителю будет проще решиться на покупку дорогих свечей, если он будет знать, что после единственной неудачной заправки ему не придётся расстаться с ними?

Mitsubishi
Обман потребителей

В 2016 году произошло одно из значимых событий новейшей истории автомира — Nissan Motor выкупил 34% акций Mitsubishi Motors Corporation.

В октябре Mitsubishi Motors Corporation (MMC) провела эмиссию на сумму 2,29 млрд долларов, 506 млн акций — которые были выкуплены Nissan Motor. Автоконцерн завершил сделку по приобретению 34%-ной доли в автопроизводителе. Особенность приобретения акций в том, что они не были выкуплены у кого-либо, это новые, специально выпущенные акции. Предположительно, сделка принесет Mitsubishi Motors Corporation 241 млн долларов в 2017 году, а Nissan — 232 млн долларов благодаря реализации программы синергии между компаниями: совместная закупка комплектующих, создание единых платформ, объединения финансовых операций, систем продаж и так далее. В программе синергии используется опыт совместной деятельности компаний по выпуску компактных моделей Nissan Dayz и Dayz Roox, которые по контракту OEM выпускаются на мощностях Mitsubishi Motors.

Совет директоров Mitsubishi Motors возглавит хорошо известный в России Карлос Гон, президент и гендиректор Nissan. Он и ещё три менеджера Nissan вступили в должность 14 декабря. Генеральным директором Mitsubishi Motors будет Осама Масуко.

Изменения коснутся и российского отделения MMC: президентом и главным исполнительным директором официального дистрибьютора автомобилей Mitsubishi в России 30 сентября назначен Наоя Накамура, до этого исполнительный директор, отвечавший за российское направление в штаб-квартире Mitsubishi Corporation в Токио.

По поводу создания нового альянса Карлос Гон сказал: «Это беспроигрышная сделка для обеих сторон, это прорыв как для Nissan, так и для Mitsubishi Motors. Мы станем крупнейшим акционером Mitsubishi, оказывая при этом уважение бренду компании, ее истории и способствуя увеличению перспектив ее роста. Мы будем поддерживать Mitsubishi по мере решения компанией своих проблем».

Но он ничего не сказал о причинах сделки, и они остаются не совсем понятными. В качестве одной из причин рассматриваются тяжёлые времена для Mitsubishi. Как сказал бывший председатель совета директоров и президент Осаму Масуко: «Nissan поможет нашей компании восстановить доверие клиентов». Напомним, 26 апреля в Mitsubishi объявили, что неправильно определяли показатели расхода топлива автомобилей как минимум с 1991 г. Тогда в отставку ушел президент и операционный директор компании Тетсуро Айкава, была обнародована сумма — 1 млрд долларов — только на компенсации покупателям, возврат налоговых льгот и накладные расходы. Заметим, что неверный расход топлива указывался и в автомобилях Nissan Dayz и Dayz Roox, тех самых, которые собирались по контракту с Mitsubishi Motors.

Обман потребителей это серьёзное происшествие для автомобильной компании, но вовсе не критичное, как показывает «Дизельгейт» с участием Volkswagen Group, а ещё раньше колоссальные проблемы у General Motors, обернувшиеся многомиллионными выплатами за массовые неисправности. К тому же проблема Mitsubishi Motors проявилась только на внутреннем рынке. Да и какое дело Nissan до этических проблем Mitsubishi?

Так или иначе, но в результате сделки альянс Renault — Nissan — Mitsubishi становится крупнейшем по объёмам продаж автомобильным концернов мира, в одной группе с Toyota Motor, Volkswagen Group и General Motors. Возможно, это и есть основная причина — для Nissan. Тем более что время было очень удобное, так как в результате скандала капитализация компании Mitsubishi упала на 45% — акции достались Nissan относительно недорого.

ЦИТАТА

Осаму Масуко
бывший председатель совета директоров и президент Mitsubishi Motors

«Nissan поможет нашей компании восстановить доверие клиентов».

ai Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

55 000
тираж

48
регионов России

100%
целевая аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

Оптовые поставщики

Розничные продавцы

Журнал для автоспециалистов «Автоинструкция» +16

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-21113 от 20.05.05

Учредитель и издатель: **ООО «Дюран Медиа Групп»**
Официальный агент Messe Frankfurt Exhibition GmbH по бренду Automechanika на территории России
automechanika

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, Игорь Бек, Михаил Милошевич, Алексей Морозов, Олег Брянский**

Дизайн и верстка: **Максим Перльмуттер**

Региональные менеджеры: **Светлана Зулитова, Екатерина Скиба**

Адрес редакции: **Москва, Третьяковский пр., д. 6, стр. 2**
тел: (495) 797-10-44
e-mail: info@ai-media.ru

Тираж: **55 000 экз.**

Журнал распространяется в 48 регионах России.

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

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

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

Мобильная версия журнала

Available on Google play | Download on the App Store

www.ai-media.ru

AMR2017

AUTO MAINTENANCE & REPAIR
www.auto-maintenance.com.cn

Пекинская международная выставка по оборудованию для диагностирования и тестирования, ремонта и технического обслуживания автомобилей

AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO

Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)

с 30.03 - 02.04.2017 г.

1,200 Количество экспонентов
55,000 количество посетителей
110,000 m² выставочная площадь

Enjoy Free

Для предварительной регистрации зарубежных посетителей
www.auto-maintenance.com.cn

- Бесплатное проживание в гостинице и трансфер
- Бесплатные билеты в VIP комнату отдыха

AMR
ASIA'S LARGEST TRADE FAIR

Организаторы: CAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK
Контактное лицо: Sophia WANG, Vicky ZHANG
Адрес электронной почты:
sophiawang@traderslink.com.cn
vickyzhang@traderslink.com.cn

www.auto-maintenance.com.cn

ЖУРНАЛ «АВТОИНСТРУКЦИЯ»

на всех мобильных устройствах

скачивайте бесплатно

Available on Google play

Download on the App Store

ai-media.ru