№5(167) 2018

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

WWW.ROVERS-OIL.CO.UK

VITEX 25 лет

VITEX ULTIMATE - МАСЛО ЧЕМПИОНОВ

Vitex Ultimate 0W40
Полностью синтетическое моторное масло
Спецификации: API SN/CF, ACEA A3/B4-12
Допуски: BMW Longlife-01

www.vitex.mobi

ОЛЕГ ТАКТАРОВ
Чемпион ULTIMATE FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)

DUGLA®

PROFI

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА
ЗАЩИТЫ ОТ КОРРОЗИИ

www.dugla.ru

РЕКЛАМА

MASTERWAX

СОВЕРШЕНСТВО ЗАЩИТЫ

АНТИКОРРОЗИОННЫЕ, ШУМОИЗОЛЯЦИОННЫЕ,
АНТИГРАВИЙНЫЕ СОСТАВЫ
ДЛЯ НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТЫ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

www.masterwax.ru

What's new?

Воплощенная фантасти ка: гибридные гиперкары

2017-й и начало 2018 года — необычное время, когда многим стало очевидно, что гибриды и электромобили это не жалкие подобия бензиновых и дизельных монстров, а полноценные им конкуренты. На автошоу началась экспансия футуристических концептов и уже серийных гибридов и электромобилей, которая показывает, что будущее уже началось.

Aria FXE

Aria FXE

Американский гибридный гиперкар Aria FXE был представлен на автосалоне в Лос-Анджелесе в 2017 году. Гибридная силовая установка Aria FXE состоит из восьми-цилиндрового ДВС мощностью 720 л.с. с приводным нагнетателем и двух электромоторов мощностью 540 л.с., которые питаются от комплекта литий-ионных батарей емкостью 10 кВтч. Суммарная мощность гиперкара достигает чудовищных 1150 л.с. Этот футуристический сверхсильный гибрид вовсе не концепт, а серийный автомобиль, который будет продаваться с 2019 года.

Sin Cars

Sin Cars

На Женевском автосалоне прошлого года болгарско-британско-германская компания Sin Cars представила гибридный 570-сильный суперкар Sin R1 550 Plug-In Hybrid. Особенность суперкара в том, что он, как называют создатели, «модульный». Кузов построен на трубчатой пространственной раме и на него можно устанавливать разные агрегаты разной мощности. Автомобиль можно переводить в полностью электрический режим, в котором он может проезжать 60 км со скоростью 100 км/ч.

What's new?

Aspark Owl

Aspark Owl

Электрический суперкар Aspark Owl, то есть «сова», был представлен в прошлом году на Франкфуртском автосалоне. Вполне возможно, что это самый динамичный автомобиль в мире на сегодняшний день — скорости 100 км/ч он достигает менее чем за 2 секунды. При этом, компания Aspark показала не вполне готовый вариант, электромобиль находится в разработке, но это серийная машина, а не концепт. Уникальные динамические характеристики электромобиля обеспечивает силовая установка, в которую включены два электромотора суммарной мощностью 320 кВт (435 л.с.) и суперконденсаторы, которые накапливают и передают энергию моторам.

Mercedes Project One

Mercedes Project One

Mercedes-AMG представил на Франкфуртском автосалоне гибридный гиперкар Project One — самый быстрый свой автомобиль. За шесть секунд автомобиль набирает не 100, а 200 км/ч. Гиперкар оснащен 1,6-литровым гибридным силовым агрегатом, в котором сочетаются бензиновый ДВС и два электромотора с приводами на каждое переднее колесо. Максимальная мощность силовой установки может достигать около 1000 л.с., но такие показатели востребованы на чемпионатах Формулы-1, где и использовался силовой агрегат. А серийный Project One обладает мощностью 671 л.с.

What's new?
GR Super Sport

GR Super Sport

Спортивное подразделение Toyota — Toyota Gazoo Racing представила гибридный гиперкар GR Super Sport на автосалоне в Токио в начале этого года.

Это концепт, но он создан не просто как зримый образ будущего, а как полнофункциональный гибридомобиль, который будет участвовать в гонках.

GR Super Sport оснащен 2,4-литровым шестицилиндровым V-образным двигателем с двумя турбонагнетателями в паре с силовой установкой Toyota Hybrid System-Racing (THS-R). Силовой агрегат позволяет развивать суммарную мощность почти 1000 л.с. при низком выбросе углеродов в атмосферу.

При разработке GR Super Sport использовался опыт Gazoo Racing в соревнованиях. Наработки, показанные в гиперкаре, будут впоследствии использованы на новых серийных моделях Toyota.

УМНЫЕ
МОТОРНЫЕ МАСЛА

30 лет качества

Официальный эксклюзивный продавец на территории России и в странах СНГ
ООО «Делфин Дистрибьюшен» тел. +7 (495) 993-46-56 факс +7 (495) 993-46-60 www.spectrol.ru

КОРОТКО

Международные новости

$13,1 млрд
выручка объединённых Tenneco и Federal-Mogul

Первый претендент на сделку года

Tenneco приобрела Federal-Mogul за $5,4 млрд и объявила о планах последующей реструктуризации бизнеса. Под общим зонтиком Tenneco теперь будут действовать две компании: производитель трансмиссионных технологий с ожидаемым годовым оборотом $10,7 млрд и производитель решений для улучшения ходовых качеств автомобилей и запчастей для вторичного рынка — $6,4 млрд. В первую кампанию войдут Tenneco Clean Air и Federal-Mogul Powertrain, во вторую — Tenneco Ride Performance и Federal-Mogul Motorparts.

в 3 раза
планирует Infiniti увеличить продажи в Китае

Марка ставит на электрификацию

Infiniti заявила, что в следующие 5 лет увеличит выпускаемый в КНР модельный ряд на 5 моделей в расчёте утроить локальные продажи. СП Infintiti-Dongfeng будет выпускать современные модели, включая первые в мире серийные автомобили с двигателем с изменяемой степенью сжатия. Следуя стратегии китайского правительства, Infiniti планирует также к 2025 году производить электромобили в объёме 50% от общего выпуска.

250 тыс. 3D-деталей выпустила GM за 10 лет

Время пересматривать инжиниринг

General Motors стал первым крупным автопроизводителем, внедрившим систему компьютерного проектирования деталей, изначально оптимизированную под аддитивную печать. Основанная на искусственном интеллекте система выбирает оптимальную технологию производства — штамповка, литьё, 3D-печать и другие, — используя введенные параметры геометрии, прочности и доступных материалов для детали. Детали силовой структуры сидений, сконструированные по новой технологии, оказались на 40% легче и на 20% прочнее используемых сейчас в GM.

$55 млрд «зарыто» в электронном мусоре

Как остановить инфляцию цен на металлы

Субсидируемые программы делают добычу цветных и драгоценных металлов из отходов электроники до 13 раз более выгодным бизнесом, чем добыча и переработка из первичной руды, сообщает журнал Американского химического общества. Таков вывод австрало-китайской научной группы, проанализировавшей деятельность нескольких крупных китайских переработчиков. В настоящее время в мире лишь 20% отходов электроники, содержащих важные для автопрома металлы, перерабатывается эффективно.

цитата

Брайан Кесселер
генеральный директор Tenneco

«Данное приобретение открывает возможности трансформации компании путём создания двух сильных мировых лидеров и позволяет использовать возможности, уникальные для их целевых рынков. Federal-Mogul привносит сильные бренды, продукты и возможности, которые дополняют портфель Tenneco и соответствуют нашей стратегии успешного роста. Запуск двух новых ориентированных на продукт компаний, обладающих расширенным ассортиментом, позволит им быстрее достичь конкретных целей, являющихся приоритетными для обеспечения роста».

Российские новости

1 млрд руб.
составляют совместные инвестиции «Джошкуноз Алабуга» и ММК

Первый отраслевой металлоцентр в Татарстане

Раскрой листового металла под производство кузовных деталей Ford будет основной задачей сервисного металлоцентра, открытого предприятием «Джошкуноз Алабуга», поставщиком штампованных кузовных деталей на татарские заводы Ford Sollers, и Магнитогорским металлургическим комбинатом. С запуском данного предприятия «Джошкуноз» рассчитывает оптимизировать поставки листового проката и сократить риск повреждения заготовок при транспортировке.

450-й «Mobil 1 Центр» открылся в бывшем СССР

Сервисные концепции нефтяников развиваются

Сеть «Mobil 1 Центр» продолжает расширяться. На постсоветском пространстве данная сеть действует в России, Украине и Казахстане. Юбилейный 450-й сервисный центр открыт в мае в Москве. Тем временем Castrol, конкурент Mobil 1, запустил веб-сайт, на котором автомобилисты могут выбрать наиболее подходящую станцию техобслуживания сети «Castrol Автосервис». Онлайн-площадка предназначена также для приема заявок от СТО, желающих вступить в партнёрскую программу.

2746—4942 руб.
составляет диапазон нового базового тарифа ОСАГО

Страховщикам дали больше свободы

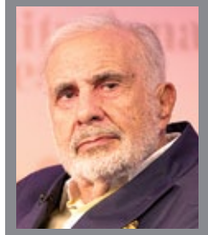
Центробанк РФ расширил тарифный коридор ОСАГО — теперь минимальный базовый тариф может быть уменьшен на 20%, а максимальный увеличен на ту же величину в зависимости от региона. Изменение правил должно помочь страховщикам отказаться от системы «единого агента» в тех регионах России, где продажа полисов наиболее убыточна. По оценке ЦБ, средняя цена ОСАГО в среднем по стране вырастет с 5800 до 7000 руб., хотя в наименее убыточных регионах она может несколько сократиться.

5000 ед. — суммарные мировые продажи электромобилей JAC

К нам привезут электромобили казахской сборки

JAC может стать первым китайским автопроизводителем, который привезёт в Россию электромобили. Недавно компания объявила о возобновлении продаж легковых автомобилей, начиная с кроссоверов S3 и S5. А её российский дилер «Джак автомобиль» сообщил, что привёз на сертификацию новые модели: пикап T6 и электромобиль. Известно также, что продаваемые в России автомобили будут казахской сборки.

цитата



Карл Айкан
президент Icahn Enterprises РФ

«Icahn Enterprises приобрела контрольный пакет Federal-Mogul в 2008 году, когда мы заметили опасность снижения популярности этой выдающейся компании. За это время мы смогли создать компанию, которая стала одним из лидирующих мировых поставщиков автомобильной продукции. Я очень горжусь уровнем развития бизнеса, которого нам удалось достичь в Federal-Mogul. В перспективе мы надеемся стать значимыми акционерами Tenneco и испытываем большое воодушевление в связи с новыми возможностями, открывающимися благодаря дополнительному увеличению капитализации».

MIMS
automechanika
MOSCOW

22-я Международная выставка запасных частей,
автокомпонентов, оборудования и товаров
для технического обслуживания автомобиля

27 – 30 августа 2018
ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия

> 1300 компаний из 41 страны
> 10 национальных павильонов
> 300 часов бизнес мероприятий
> 26 000 посетителей из 66 стран
> 45 000 м² экспозиции

ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!
Получите бесплатный билет!
www.mims.ru
info@itemf.ru

Организатор
ITEMF EXPO

$50 млрд
импорта из КНР попадают под тарифы Трампа

Торговые войны **откладываются, но не отменяются**

Китай пообещал закупать большие объёмы сельхозпродукции у Штатов, администрация Трампа отложила введение заградительных тарифов на сталь и алюминий. По сути дела, стороны продолжают маневрировать. Евросоюз, также пострадавший от действий США, пока выбирает свою стратегию: то ли ввести ответные пошлины, то ли предложить Штатам заключить персональное соглашение о беспошлинном товарообмене. Среди американских промышленников большинство испытали облегчение, когда власти КНР и США пошли навстречу друг другу, но кое-кто был разочарован.

Сигрид де Врис,
генеральный секретарь CLEPA

«Поскольку в США нет достаточных производственных мощностей, чтобы удовлетворить потребность в специализированных сталях и лёгких сплавах, ущерб неизбежно понесут и европейские, и американские компании. Справедливая, основанная на незыблемых правилах система международной торговли — ключевая предпосылка для создания глобальных цепочек добавленной стоимости, с ВТО в роли арбитра в спорах. Мы опасаемся, что авторитет ВТО также пострадает, если два крупнейших в мире рынка выберут путь торговых барьеров и ответных ограничений».

Энн Уилсон, старший вице-президент MEMA по взаимодействию с правительством
«Вы все много раз слышали, что автопром построен на международном сотрудничестве. Но он построен также на стабильности правил и норм. Наша отрасль приобретает львиную долю стали и алюминия на внутреннем рынке, но импортирует отдельные материалы и готовые детали. Часто импорт перерабатывается в другие детали, субкомпоненты или системы американскими рабочими на предприятиях по всей стране. Это позволяет цепи поставок в США быть конкурентоспособной и процветающей, создавая сотни тысяч рабочих мест в стране».

Ларри Саммерс, экономист
«По-моему, тарифы на сталь — не образец политического благоразумия, а тактика в духе “стой, или я застрелюсь”. Не знаю, как они повредят Китаю, но думаю, что американской экономике они повредят ещё до того, как Китай проведёт контратаку. В металлургии работает в 40 раз меньше людей, чем в металлообработке, поэтому риски для экономики США от введения тарифов куда выше, чем риски, связанные с их отсутствием».

Сесилия Мальстрем, комиссар по торговле ЕС
«На текущем этапе мы ничего не предлагаем США. Мы рассчитываем на полное и безусловное исключение из этих тарифов. Когда президент это подтвердит, мы, как и прежде, готовы обсуждать любые вопросы, касающиеся организации торговли и устранения препятствий».

Крис Элборц, консультант Massimo Motor Sports
«Владелец и основатель Massimo, китайский эмигрант, поддерживает решение Трампа. В отношениях Америки и Китая нет справедливости, и это вынуждает таких производителей, как мы, закупать детали в Китае».

Джон Клэнси, старший советник FTI Consulting в Брюсселе
«Проблема стран-партнеров в том, что они привыкли играть по определённым правилам. При текущей администрации США вам надо отбросить старые правила и по-новому взглянуть на ситуацию».

Эммануэль Макрон, президент Франции
«Мы принципиально ничего не обсуждаем, когда нам приставляют дуло к виску».

Рынок ЛКМ: стагнация с перспективами

Текст: Евгений Новожилов

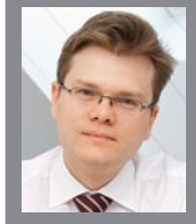
Рынок ЛКМ зависит от ситуации на рынке автомобилей, которая пока остается положительной. Но и в период падения авторынка ЛКМ постоянно востребованы, поэтому провалов в продажах и производстве не было. В целом же рынок развивается недостаточно динамично.

Объём рынка автомобильных ЛКМ — конвейерных и авторемонтных — составляет около 20% рынка индустриальных ЛКМ в России. Производство ЛКМ для автомобилей развивается лучше, чем в целом рынок ЛКМ (с января по апрель 2018 года сократился на 4,5%). Производство автомобильных ЛКМ выросло примерно на такое же значение.

Российский рынок авторемонтных ЛКМ занимают в основном недорогие материалы, которые производятся в России, а также в Восточной Европе и Юго-Восточной Азии. На средний и премиальный ценовой сегмент приходятся остальные 20%. До 80% рынка авторемонтных ЛКМ занимают бренды PPG, BASF, DuPont.

Что касается конвейерных ЛКМ, то и здесь около 90% рынка занимают бренды компании PPG (30%), BASF (29%) и DuPont (28%).

Мнение



Дмитрий Котов
руководитель направления авторемонтных эмалей BASF региона Россия, СНГ, Турция, Ближний Восток

«В последние три-четыре года российский рынок авторемонтных эмалей переживает не самые лучшие времена. Причины вполне очевидны: снижение покупательной способности населения, кризис на рынке автострахования. Однако, несмотря на все сложности, предпосылки для улучшения ситуации есть, в том числе за счет значительного роста продаж новых автомобилей.

Основная проблема этого сегмента рынка — заметное снижение загрузки в МКЦ (до 80%) и, как следствие, уменьшение ёмкости рынка. Также, ослабление рубля увеличило себестоимость импортируемых ЛКМ — это особенно ударило по премиальному сегменту. В результате поставщики стали предлагать более дешевые, неомологированные линейки ЛКМ. Это не могло не отразиться на качестве кузовного ремонта.

Эксклюзивные технологические решения и инновационные бизнес-модели позволяют концерну BASF прочно удерживать свои позиции и с уверенностью смотреть в будущее. Качество Glasurit подтверждено временем: в этом году бренду исполняется 130 лет».

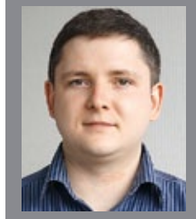
В перспективе российский рынок не избавится от импортозависимости, возможно, она даже усилится, особенно если покупательная способность населения увеличится

В этом нет специфики, весь мировой рынок автомобильных ЛКМ поделен между крупнейшими транснациональными игроками, на долю местных поставщиков приходится, как правило, не более 10%. Это связано с тем, что глобальные игроки готовят наиболее качественные материалы и добавки, так как располагают достаточными средствами для проведения научно-исследовательских разработок непрерывно на протяжении многих лет.

Основную часть рынка автомобильных ЛКМ занимают бюджетные материалы, что связано с ориентацией потребителей на цену продукции, сегмент премиальных материалов находится в стагнации. При этом качество бюджетных лакокрасочных материалов и их функциональные возможности растут со временем, поэтому для рядового потребителя преимущества премиальных ЛКМ неочевидны. Бюджетные материалы позволяют удерживать от падений весь рынок автомобильных ЛКМ.

Участники рынка говорят также, что из-за ценовых предпочтений потребителей ежегодно на рынке появляются не менее десятка новых брендов, которые создаются или поставляются в большинстве своём из азиатских стран.

Мнение



Сергей Кочергин
начальник коммерческого отдела, зам. директора СП «Бизнес Кар»

«Одними из основных факторов, влияющих на рынок автомобильных ЛКМ, являются кризисная экономическая ситуация в стране, ослабление национальной валюты, а также тенденция импортозамещения.

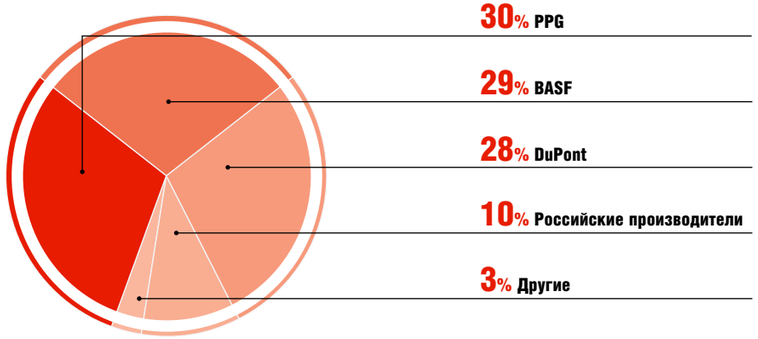
В связи со сложившейся экономической ситуацией на рынке, основная тенденция, которую мы сейчас наблюдаем, это смещение в сторону более дешёвых, бюджетных ЛКМ. К сожалению, большинство людей ориентируется на цену, а не на производительность, качество или расход тех материалов, с которыми они работают. Цитируя формулу Адама Смита: «Спрос рождает предложение», — мы можем подытожить, что российский рынок автомобильных ЛКМ заполнен дешевыми и некачественными лакокрасочными материалами».

Импорт

Россия по автомобильным ЛКМ остается импортозависимой. Объём импорта ЛКМ в Россию остаётся большим, основная доля импортных ЛКМ поступает из европейских стран. Из компаний поставщиков ЛКМ больше всего импортируют BASF и Akzo Nobel. Участники рынка также говорят, что растет поставка ЛКМ и добавок из Китая. На российские предприятия-производители автомобильных ЛКМ добавки поставляются в основном из Китая, Кореи, Индии.

В 2016 году негативные тенденции авторынка привели к снижению востребованности в том числе и импортных ЛКМ. В этой ситуации отечественные производители имели преимущество и могли предложить потребителю продукцию по лучшему соотношению цена-качество. Отчасти российские производители сумели воспользоваться ситуацией, но избавиться от импортной зависимости на этом рынке не удастся, хотя курс на импортозамещение и декларируется.

Бренды конвейерных ЛКМ на российском рынке, %



В 2017 году на одном из профильных мероприятий Денис Мантуров, министр промышленности и торговли, относительно производства ЛКМ в России заявил: «Мы имеем большое количество стратегий и программ, однако все же основная задача — наращивание производства и повышение уровня локализации».

Минпромторг в прошлом году разместил заказ под названием «Разработка и утверждение плана мероприятий («дорожной карты») по развитию подотрасли по изготовлению лакокрасочных покрытий на период до 2025 года» объемом договора в 3,5 млн рублей. Заказ получил институт «НИИТЭХИМ». Основная задача плана — реализация импортозамещения.

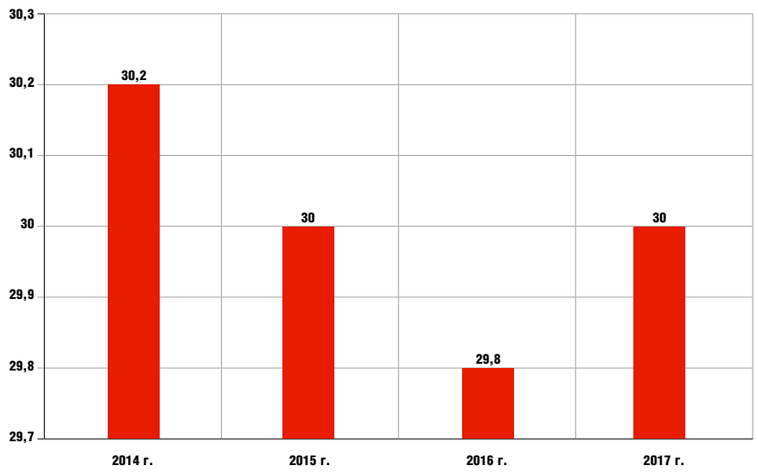
Но в сегменте автомобильных ЛКМ выпуск отечественных ЛКМ основан на поставках материалов и добавок из-за рубежа, организовать производство полного цикла внутри страны в современных условиях невозможно, у отечественных предприятий также нет возможности привлекать инвестирование внутри России или из-за рубежа. Зависимость от импорта также определяет и зависимость от колебаний курса рубля.

Серьезная зависимость от импорта характерна не только для рынка автомобильных ЛКМ. От нее прежде всего страдают небольшие компании-производители ЛКМ для всех отраслей.

В этом году, в частности, три региональных производителя ЛКМ прекратили работу: ООО «Уральская лакокрасочная компания», ООО «Опытное Производство Лакокрасочных Материалов», ООО «Уральский завод лакокрасочных изделий».

Импортозависимость — фактор, который работает в пользу крупных корпораций, закрепляет уже сложившуюся структуру рынка с преобладанием тех же самых транснациональных гигантов.

Динамика рынка автомобильных ЛКМ, тыс. тонн



Мнение

Алексей Козырев
Старший менеджер направления «SPECTRAL»

«Современное состояние российского рынка автомобильных ЛКМ нахожу упадническим. Рынок перенасыщен некачественными, бюджетными и неизвестными «Private label». Также политика страхового бизнеса России диктует свои условия: калькулятор оценки ремонта авто по ОСАГО вгоняет СТО в определённые рамки заключения нерентабельных договоров на ремонт, что приводит к экономии в первую очередь на ЛКМ. Огромная часть ремонта уходит в так называемые «гаражи», которые являются основными потребителями этих продуктов».

Прогноз

Начавшийся в прошлом году рост российского авторынка может способствовать росту продаж автомобильных лакокрасочных покрытий. Производители и продавцы автомобильных ЛКМ продолжают ждать, пока авторынок компенсирует потери кризисного времени и начнет расти в полную силу.

Но даже в перспективе российский рынок не избавится от импортозависимости, возможно, она даже усилится, особенно если покупательная способность населения увеличится.

Navigator nano S
и IDC5 CAR Light

Один из лучших диагностических приборов для вашего СТО!

Диагностические решения TEXA гарантируют непревзойдённую скорость и эффективность среди мультимарочных приборов. Прибор Navigator nano S и программное обеспечение IDC5 CAR Light станут незаменимыми помощниками для всех диагностов, отличаясь высокой практичностью и многофункциональностью, благодаря широчайшему покрытию по транспортным средствам.

www.texa.ru

TEXA

Мастика MasterWax AM117

акриловая на водной основе

шумоизоляционная, антикоррозионная, антигравийная

Высокоэффективный материал нового поколения, позволяющий на порядок повысить шумоизоляционные и акустические свойства салона автомобиля, а также антикоррозионную и антигравийную защиту.

Применяется для обработки автомобилей в условиях заводской сборки и в процессе эксплуатации. Легко наносится и быстро сохнет. Образует покрытие высочайшей прочности.

Оптимально подобранная композиция акриловых сополимеров, ингибиторов коррозии, антикоррозионных пигментов и наполнителей обеспечивает ей параметры, значительно превышающие показатели битумных мастик:

- прекрасную адгезию к металлу и окрашенным поверхностям;
- абразивостойкость;
- коррозионную стойкость;
- стойкость покрытия к высоким и низким температурам;
- отсутствие запаха.

Благодаря микронизированным частицам наполнителей достигаются высокие показатели шумоизоляции и вибропоглощения мастичного слоя.

Акриловая мастика MasterWax AM117 имеет тройной механизм защиты металла от коррозии.

Во-первых, ингибиторы мгновенной коррозии, входящие в состав мастики, блокируют процессы коррозии во время испарения воды из мастичного слоя.

Во-вторых, прочная пленка препятствует проникновению влаги и кислорода к поверхности металла, а специальные наполнители усиливают барьерные свойства мастичного слоя.

В-третьих, в состав мастики входят антикоррозионные пигменты, которые блокируют процессы коррозии в случае проникновения агентов коррозии в мастичный слой.

рейтинг

Бренды ремонтных ЛКМ в России – 2018

Специалистам более известны бренды производителей авторемонтных ЛКМ, нежели суббренды продвигаемых ими продуктов. В ходе проведённого нами опроса многие респонденты легко узнавали названия игроков данного сегмента, но затруднялись, когда требовалось вспомнить их же торговые марки, ориентированные на бюджетный, средний или премиум-сегмент, рынок легковой или коммерческой техники. Наш вывод: компаниям следует больше внимания и ресурсов уделять ознакомлению российских потребителей со своими продуктами и их грамотному позиционированию.

Существующие исследования рынка автокомпонентов, как правило, оценивают доли рынка и динамику продаж различных брендов. Но эти статистические показатели не позволяют сделать однозначный вывод о долгосрочной репутации торговой марки и устойчивости её положения на рынке.

Мы постарались взглянуть на бренды именно с позиций устойчивости и ввели понятие «сила бренда». Несмотря на некоторую субъективность, этот показатель хорошо отражает совокупность качеств, ассоциирующихся со словом «бренд»: узнаваемость, доверие, репутация, стабильность, привычность, надёжность и просто любовь потребителей.

В рамках исследования мы отобрали ведущих экспертов по продажам и маркетингу и предложили им оценить силу брендов сегмента автомобильных ремонтных красок и эмалей, присутствующих на российском рынке, по 10-балльной шкале.

В рамках данного исследования не рассматривались торговые марки красок для местного подкрашивания (в аэрозольных баллонах и флаконах с кисточкой, также эмали-карандаши), а также марки ЛКМ, официально не присутствующие на вторичном рынке России.

Ограничение ответственности: Редакция не вычисляет и не оценивает доли торговых марок на рынке. Расположение торговых марок в таблице может не совпадать с данными, приводимыми в отчётах других компаний, по причине отличий в методике ранжирования.

Поскольку предметом исследования был российский рынок, расположение брендов в таблице может отличаться от такового на мировом рынке.

	Бренд	Производитель	Оценка*
1	**BASF**	BASF Coatings	495
2	**Mobihel**	Kansai Paint / Helios Domzale	458
3	**Duxone**	Axalta Coating Systems	438
4	**Novol**	Novol	425
5	**Vika**	Русские краски	414
6	**Dynacoat**	AkzoNobel	408
7	**Quickline**	PPG Industries	407
8	**HB Body**	HB Body	388
9	**Standox**	Axalta Coating Systems	371
10	**Sadolin**	AkzoNobel	359
11	**nax Admila Alpha e³**	Nippon Paint	331
12	**AVE**	Волжские краски	322
13	**Sikkens Autocoat**	AkzoNobel	321
14	**Spies Hecker**	Axalta Coating Systems	299
15	**Reoflex**	Экопол	278
16	**R-M**	BASF Coatings	277
17	**Glasurit**	BASF Coatings	273
18	**Lesonal**	AkzoNobel	272
19	**Motip**	Motip Dupli Group	278
20	**Normex**	Тверской лакокрасочный завод	264
21	**4CR**	Gutbier	277
22	**Challenger**	Axalta Coating Systems	273
23	**Lechler**	Lechler	266
24	**Brulex**	Brulex	262
25	**Deltron**	PPG Industries	261
26	**Mipa**	Mipa	248
27	**baslac**	BASF Coatings	235
28	**Colomix**	Color	220
29	**Roberlo**	Roberlo	217
30	**Reiz**	Wonder-Tech	211
31	**Rock Paint**	Rock Paint	208
32	**DeBeer Refinish**	Sherwin Williams / Valspar	205
33	**MaxMeyer**	PPG Industries	192
34	**Cardea**	Kansai Paint	187

*** Методика**

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента рынка ремонтных ЛКМ. 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, а определяет известность бренда среди специалистов и его результаты могут не совпадать с данными измерений других организаций.

Топ-10 зарубежных брендов

1 место

BASF

Производитель — BASF Coatings
Страна — Германия
Оборот — 4 млрд евро (здесь и далее совокупные данные по BASF Group, 2017 г.)
Число сотрудников — 115,5 тыс.
Инвестиции в производство — 4,3 млрд евро
Инвестиции в НИОКР — 1,9 млрд евро
Сеть дистрибуции — 190 стран

Автомобильные эмали BASF много используются на автоконвейерах. Зачастую в документации к автомобилям фирменный цвет кузова включает название немецкого концерна. Поэтому на рынке авторемонта BASF предлагает не только окрасочные системы разных специализированных брендов, но и готовые краски под своим основным брендом.

2 место

Mobihel

Производитель — Helios Domzale
Страна — Словения
Региональных отделений — 18
Представительства — 60 стран
Оборот — $4,0 млрд (здесь и далее совокупные данные по Kansai Paint, 2017 г.)
Число сотрудников — 15,7 тыс.

Словенская группа Helios давно завоевала хорошую репутацию в России, как производитель недорогих и качественных авторемонтных материалов Mobihel. Успех позволил ей войти в десятку крупнейших европейских производителей данного сегмента. В 2014 году группа Helios была приобретена австрийским инвестиционным холдингом Ring, который в 2017 году продал её японскому лакокрасочному концерну Kansai Paint.

3 место

Duxone

Производитель — Axalta Coating Systems
Страна — Бельгия
Оборот — $4,4 млрд (здесь и далее совокупные данные по Axalta Coating Systems, 2017 г.)
Число сотрудников — 13,3 тыс.
Сеть дистрибьюции — 130 стран
Число заводов — 51
Инвестиции в НИОКР — $180 млн

Штаб-квартира Duxone находится в Бельгии. Компания в настоящее время входит в состав концерна Axalta Coating Systems, образованного после продажи отделения автомобильных красок DuPont в 2012 году частной инвестиционной компании. Под брендом Duxone Axalta продвигает комплексную окрасочную систему по умеренной цене.

4 место

Novol

Производитель — Novol
Страна — Польша
Площадь производства — 7 тыс. кв. м
Сеть дистрибуции — 50 стран
Годовой объём выпуска — 18 тыс. тн

Novol, крупнейший в Польше производитель систем окраски автомобилей, завоевал лояльность сервисменов не только в России и СНГ. Продукция компании продается в Западной и Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, даже в Австралии и Новой Зеландии. Достаточно посчитать дилеров, реализующих продукцию Novol в России, чтобы убедиться в прочности позиций данного бренда.

5(6) место**

Dynacoat

Производитель — AkzoNobel
Страна — Нидерланды
Оборот –9,8 млрд евро (здесь и далее совокупные данные по AkzoNobel, 2017 г.)
Число сотрудников — 35,7 тыс.
Брендов в сегменте ЛКМ — 58

AkzoNobel позиционирует Dynacoat как «полную систему ремонтной окраски автомобиля и качественных авторемонтных материалов по доступным ценам». Марка была представлена в 1996 году в Европе, а на рынке России и СНГ официально появилась в 2002 году. Сейчас Dynacoat активно продвигается также в Африке и на Ближнем Востоке.

** место в общем зачёте

5,3–6,5%

прогноз ежегодного роста мирового рынка ремонтных автомобильных ЛКМ до 2026 г.

ai

рейтинг

Бренды ремонтных ЛКМ в России – 2018

Топ-3 отечественных брендов

В России действуют несколько производителей авторемонтных красок. В их число входят как региональные заводы международных концернов, так и независимые российские производители. Ярославская компания «Русские краски», российский партнёр Axalta Coating Systems, входит в сотню крупнейших мировых производителей ЛКМ по версии журнала Coatings World.

$8,3–9,5 млрд
мировой рынок ремонтных автомобильных ЛКМ в 2017 г.

80–85%
российского рынка ЛКМ занимают недорогие материалы

6(7) место

Quickline

Производитель — PPG Industries
Страна — США
Оборот — $14,8 млрд (здесь и далее совокупные данные по PPG Industries, 2017 г.)
Число сотрудников — 47,2 тыс.
Число заводов — 156

PPG является единственным поставщиком, материалы которого используются всеми глобальными автопроизводителями. Как и в случае с основными конкурентами американского концерна, в России наиболее популярным оказался его бренд бюджетного ценового сегмента Quickline. По заявлению производителя, материалы этой марки удобны в применении, дают высококачественное покрытие и точное воспроизведение цвета.

7(8) место

HB Body

Производитель — HB Body
Страна — Греция
Число сотрудников — 250
Площадь производственно-складского комплекса — 80 тыс. кв. м
Сеть дистрибуции — 75 стран

Компания HB Body основана в 1982 году в Греции и специализируется на автомобильной лакокрасочной продукции. В настоящее время компания оперирует двумя площадками в Салониках и Афинах. 90% её продукции экспортируется.

8(9) место

Standox

Производитель — Axalta Coating Systems
Страна — Германия

Standox специализируется на авторемонтных покрытиях. ЛКМ этой марки имеют одобрения автопроизводителей и используются многими автомобильными дилерами в Европе. Кроме того, частью ее бизнеса является сеть независимых кузовных мастерских Repanet. Standox заявляет о мировом первенстве в применении цветовых кодов (1960 г.) и двухкомпонентной авторемонтной краски. В концерн Axalta немецкая компания входит с 1998 г.

9(10) место

Sadolin

Производитель — AkzoNobel
Страна — Нидерланды

Компания Sadolin основана в 1777 году в Дании и на сегодняшний день входит в состав концерна AkzoNobel. Продукция бренда производится на нескольких заводах в ряде европейских стран. В их число входит и Россия — в нашей стране производственным партнёром Sadolin стала ярославская компания «Волжские краски».

10(11) место

nax Admila Alpha e³

Производитель — Nippon Paint
Страна — Япония
Оборот — $4,5 млрд (2015 г.)
Число сотрудников — 16,5 тыс.
Число заводов — 61

История Nippon Paint началась с первого в Японии лакокрасочного завода. Компания в настоящее время является крупнейшим в Азии международным химическим концерном с производством в 16 странах, оперируя в сегментах ЛКМ для автомобильного, индустриального и торгового применения.

1(5) место

Vika

Штаб-квартира — Ярославль
Оборот — 6,3 млрд руб. («Русские краски», 2017 г.)
Представители — 60

Марка Vika введена холдингом «Русские краски» в 2001 году для маркетинговых коммуникаций с автомалярами и автовладельцами. В настоящее время бренд охватывает полный комплекс лакокрасочных авторемонтных материалов, приспособленных как для профессионального, так и непрофессионального ремонта автомобилей, и включает одноимённую систему колеровки.

3(12) место

AVE

Штаб-квартира — Ярославль

Авторемонтные ЛКМ бренда AVE изготавливаются компанией «Волжские краски» на современных заводах в Ярославле и Электроуглях. По заявлению производителя, специально разработанные с учетом требований российского рынка эталоны, обеспечивают лучшее, по сравнению с импортными автоэмалями, попадание в цвет при ремонте автомобилей наиболее распространённых в России моделей.

3(15) место

Reoflex

Штаб-квартира — Дзержинск (Нижегородская обл.)

Бренд Reoflex основан в прошлом десятилетии лакокрасочной компанией «Экопол» с целью продвижения доступных и качественных ЛКМ для профессионального кузовного авторемонта. Дзержинская компания работает более 25 лет в сегментах авторемонтных материалов и покрытий для автокомпонентов, индустриальных покрытий и покрытий для древесины.

В паре с PPG

Лакокрасочная отрасль 2.0

Текст: Михаил Милошевич

За последние 10 лет лакокрасочная отрасль в Старом Свете потеряла 30% объема продаж. Тренд на консолидацию бизнеса спустился с производителей в сегмент кузовного ремонта и в дистрибуцию. Джером Замблера, вице-президент PPG Industries по автомобильным ЛКМ и директор по экологии, здравоохранению и безопасности в регионе Европа, Африка и Ближний Восток, рассказывает о последних мировых тенденциях и новой политике производителей автомобильных ЛКМ.

До нового назначения вы были генеральным менеджером по лакокрасочным материалам в том же регионе. Как вам нравятся новые задачи?

В сущности, мои функции не изменились в сравнении с теми, что были на прежнем посту. Повышение скорее изменило статус, чем что-либо ещё. Таким образом, задачи прежние и очень интересные.

Я в команде PPG уже 20 лет. Начинал в ICI еще в I997 году, работая в дивизионе Autocolor в Слау *(город в Великобритании — прим. ред.)*. В 1999 году PPG выкупила компанию, и с тех пор я сменил несколько постов, по большей части в отделении ЛКМ. Я видел, как заметно бизнес ЛКМ изменился за эти годы и довольно хорошо понимаю его. Он резко ускорился в последние семь-десять лет; всё в отрасли меняется — технологии, отношения, вовлечённые стороны и т.д.

В широкой перспективе — каково сейчас состояние рынка автомобильных ЛКМ в регионе EMEA *(Европа, Африка и Ближний Восток — прим. ред.)*, и в частности, в бизнесе PPG?

Я хотел бы сослаться на ключевой тренд сокращения оборота. В регионе EMEA за последние 10 лет отрасль потеряла 30% объема продаж красок. Две трети потерь пришлись на кризис 2008–2009 гг., но объемы продолжали неуклонно сокращаться и в последующие восемь лет.

Есть светлая сторона: в последние 18 месяцев данные по отрасли, похоже, начали стабилизироваться.

Это начало тенденции к росту?

Нет, я так не думаю. Просто замедление. Мы считаем, что оборот будет продолжать снижаться, но медленнее. Почему? Количество аварий уменьшается, поскольку пробег — основной показатель — продолжает падать. Технологический прогресс также сильно влияет на снижение аварийности. Химические инновации тоже меняют авторемонтную отрасль — материалы с большей плотностью твердых веществ вносят вклад в уменьшение объемов.

Мы наблюдаем масштабные слияния и поглощения в мировом секторе покрытий. Какое влияние это оказало на автомобильный рефинишный сектор?

Тенденция к консолидации в производственном секторе уже завершилась, она теперь спустилась на уровень потребителей.

По мне, в девяностых годах наиболее важным слиянием среди производителей ЛКМ было приобретение корпорацией PPG сначала MaxMeyer в 1997 году, а затем ICI Autocolor в 1999-м. Еще одним важным шагом в 1998 году стала продажа Herberts концерну DuPont. Эти сделки сильнее всего изменили отрасль автомобильных ЛКМ. Мы с тех пор не видели ничего столь же масштабного. На глобальном уровне покупка Valspar компанией Sherwin Williams — большой шаг, но с ограниченным влиянием на Европу.

Вторая волна консолидации идёт на уровне дистрибуции и кузовных мастерских.

Тенденция укрупнения сетей кузовных мастерских на протяжении многих лет ограничивалась Британией, но затем перекинулась в Северную Европу и сейчас идет полным ходом в Скандинавии и Германии. Ей еще предстоит достичь южной Европы, это вопрос нескольких лет.

В дистрибуции это наиболее свежее явление. Все началось с того, что LKQ вышла на рынок Великобритании. Затем по мере дальнейшей консолидации LKQ в Европе началось ускорение. Есть два других ключевых игрока — группа Autodistribution, поддерживаемая Bain Capital Private Equity, и группа Alliance Automotive под управлением Blackstone. И оба они совершали покупки в разных частях Европы. Это будет продолжаться и дальше.

Заметно, что дистрибуция красок не просто укрупняется, но в то же время отделяется от дистрибуции запчастей.

Сектор автомобильных покрытий — это рынок технических и коммерческих допусков OEM и OES. Как это влияет на бизнес ЛКМ?

В последние годы отрасль автомобильных ЛКМ полностью переписала стандарты качества. Повысились требования в общеотраслевых стандартах. Сам процесс кузовного ремонта превратился в нечто больше похожее на промышленное производство, где большое внимание уделяется стабильности, эффективности и стандартизации.

С одной стороны, это было сделано под давлением автопроизводителей, страховых компаний и владельцев корпоративных парков. С другой стороны, производители красок не сидели сложа руки, ожидая, когда OEM повысят планку. Одним из ключевых факторов

$11,57 млрд
мировой сегмент автомобильных ЛКМ в 2016 г.

Десятку сильнейших игроков рынка ЛКМ образуют BASF Coatings, Axalta Coating Systems, PPG Industries, Kansai Paint, Nippon Paint, Valspar, KCC, Sherwin-Williams, AkzoNobel и Jotun. В ближайшие пять лет сегмент будет расти со скоростью 7% в год, в первую очередь за счёт Азиатско-Тихоокеанского региона. Основные инвестиции в НИОКР в данном сегменте направлены на развитие технологий, отличающихся отсутствием летучих органических выбросов, малым энергопотреблением, простотой нанесения, улучшенными эстетическими и прочностными показателями

успеха было наше активное внимание к их работе, так что мы всегда понимали их требования и применяли те же строгие стандарты на вторичном рынке.

Мы были теми, кто на практике поддерживал производителей машин, когда они пересматривали гарантийные стандарты. И под более жёсткие спецификации качества мы разработали соответствующие продукты.

Как вы в PPG справляетесь с поддержанием темпа инноваций в ЛКМ?

Инновации — непрерывный процесс в PPG. Чтобы это стало возможным, нужен баланс в отношениях с участниками по обе стороны цепи создания добавленной стоимости. «Вверх по течению» мы плечом к плечу работаем с поставщиками пигментов, смол, растворителей и др. Со многими у нас есть совместные программы развития.

«Вниз по течению» мы ежедневно общаемся с тысячами клиентов, которые, в свою очередь, доносят до нас требования своих клиентов. Мы обсуждаем с ними болевые точки и решаем, как помочь в конкретном случае.

Главная опора, на которой строятся наши инновации — стремление к тому, чтобы у наших партнеров из сферы кузовного ремонта повышалась эффективность, сокращались затраты энергии и труда, появлялись экологические бонусы.

Как вы поддерживаете те окрасочные центры, которые используют ваши продукты и системы?

Мы обеспечиваем партнерам обучение и техподдержку, включая идентификацию цвета и разработку новых оттенков. Совершенствуем окрасочные системы, чтобы всё больше сокращать время каждого ремонта. В фокусе инструменты, продукты и поддержка, которые минимизируют расход краски.

Это может показаться противоречивым — стремиться сократить общий оборот отрасли, — но мы надеемся расти за счёт увеличения своей доли. Отрасль по-прежнему сохраняет достаточный объём, чтобы заслуживать пристального внимания.

Какие вы замечаете специфические тенденции на уровне специалистов по окраске?

Всё больше внимания привлекается к эффективности и результативности. Вы не завоюете постоянных клиентов, рассуждая о цене на краску: вы должны знать стоимость ремонта в комплексе и хотеть, чтобы в паре с вами автомастерская повысила свою рентабельность, а дополнительные услуги добавили управляемости её бизнесу.

Ещё одна узкая тенденция — услуги мобильного ремонта и ремонта в контейнерах. В течение некоего времени Великобритания была очевидным источником инноваций в этом направлении, а теперь они начинают распространяться и на континент.

Как развитие событий на первичном автомобильном рынке отражается на кузовном ремонте?

Когда на автомобильном конвейере появляется новый пигмент или цвет, мы должны предоставить аналогичное решение на вторичном рынке — и неважно, мы были его авторами или нет. Если инновация удаётся нам, мы вырываемся вперёд; если конкуренту, мы заимствуем новшество через автопроизводителей. Часто они делятся с нами информацией о конкурентном решении, чтобы затем попросить дать аналогичное решение.

Можно говорить о конкретных продуктах — например, о выпускаемых PPG легкомоющихся покрытиях E2C *(easy-to-clean — прим. ред.)*. Сначала мы нашли множество различных применений на уровне изготовителей кузовов для коммерческого транспорта, затем в ремонте.

И автономные автомобили однозначно повлияют на сектор. Все, что происходит на уровне OEM, накладывает на нас отпечаток.

Как вы ищете пути улучшения своих собственных бизнес-операций?

Это непрерывный процесс. Одна из сильных сторон PPG в том, что мы довольно гибки и ориентированы на клиента, у нас много вариантов, чтобы быстро перестроиться и ответить на новый запрос. Так мы и ищем возможности совершенствования бизнес-операций — поддерживаем гибкость, чтобы быстро адаптироваться. ai

НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

R-TECH²

OESpectrum 5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Действует ограниченная гарантия. Ее условия представлены на сайте www.monroe-oespectrum.com

MONROE OESpectrum

"OESPECTRUM"

ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО И РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- **ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ:** Премиум сегмента легковых автомобилей, легкого коммерческого транспорта, SUV
- **ВОЗРАСТ АВТОМОБИЛЕЙ:** от 4 до 12 лет.
- **ОСОБЕННОСТИ:** Новая революционная технология Monroe MR-TECH обеспечивает мгновенную обратную связь и реакцию на изменение дорожного покрытия, гарантируя исключительную управляемость и плавность хода. Надежность, долговечность, эффективность.

R-TECH²

www.monroe-oespectrum.com

5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

3-ёх кратный победитель гонки "24 часа Ле-Мана"

André LOTTERER

www.monroe.ru
www.monroe-oespectrum.com

MONROE

Точка роста мирового химпрома

Сегмент окрасочных материалов для автомобилей растёт и одновременно меняет структуру. Технологический прогресс, реформа производственного и сбытового сектора, экологические и социальные аспекты — всё взаимосвязано сложным образом. Что было немыслимым ещё десять лет назад, сегодня привычная данность, а уже в следующем десятилетии будет считаться анахронизмом. Мы выделили главные, на наш взгляд, тренды мирового рынка автомобильных ЛКМ.

1. Пока такси не летают

7,0% ежегодный рост продаж автомобильных ЛКМ до 2021 г.

$11,57 млрд оборот сегмента в 2016 г.

Мировая экономика растет, но автомобильный рынок растет быстрее. Стоящие за этим причины понятны — население развивающихся стран ещё не удовлетворило в полной мере стремление к езде с комфортом. Что важнее, рынок растёт качественно в том смысле, что в этих регионах устаревшие практики окраски автомобилей заменяются на современные многослойные покрытия, а кузовной ремонт обретает цивилизованные формы. Поэтому сегмент автомобильных ЛКМ растет примерно на 1,5% быстрее, чем рынок красок в целом. Пример Европы показывает, что рано или поздно начнется спад продаж, вызванный снижением аварийности и популяризацией мультимодального транспорта. Но электробайки, летающие такси и Hyperloop еще не скоро выдавят автомобили с рынка. Как минимум, до 2025 года продажи автомобильных покрытий будут расти и в 2021 году превысят $16 млрд.

2. СТО попали в сети

8–22% ежегодное расширение сетей кузовного ремонта в США

4,2% рост числа слияний и поглощений в сегменте дистрибуции автокомпонентов в США в 2017 г.

Эксперты отмечают, что слияния и поглощения в секторе производства ЛКМ пошли на убыль. Тренд перекинулся на сегмент дистрибуции и кузовного ремонта. Сумма сделок, заключенных крупными сетями кузовных мастерских, скупающих более мелких конкурентов, растёт по экспоненте. В США четыре крупнейшие сети каждую пятилетку фактически удваивают свою долю. К примеру, Uni-Select приобрела за 2015–2016 гг. 114 станций, а ее основной конкурент FinishMaster как-то купил 16 мастерских всего за полтора месяца. Сети закупают лакокрасочные материалы централизованно, что тянет за собой укрупнение дистрибуции и смену формата работы с поставщиками. Их отличает агрессивное ценообразование в закупках, системный безличный подход к оценке партнёров. С другой стороны, им требуется более узкий спектр услуг, связанных с продажами, что снижает критичность фактора компетенции дистрибьютора.

3. Все в Индокитай и Меркосур

56,5% доля АТР в продажах автомобильных красок и лаков в 2015 г.

Около 12% доля Центральной и Южной Америки в 2015 г.

Термин BRICS теряет популярность и всё реже используется в рыночных исследованиях. Сомнение вызывает в первую очередь рост автомобильного производства в России, но критикуется и китайская модель за некоторую неустойчивость развития. Поэтому, когда речь идет о смещении региональной структуры продаж, точкой роста чаще называют Азиатско-Тихоокеанский регион. На страны АТР в 2014 году приходилось 53,6% продаж автомобильных ЛКМ, а в 2015 году доля региона выросла до 56,5%. На текущий момент пятёрка «азиатских тигров» выглядит следующим образом: Таиланд, Индонезия, Китай, Индия и Корея. Опережающими темпами, примерно на 5% превышающими общемировой рост, растут также страны Центральной и Южной Америки.

4. Слишком тонким не бывает

2,9–5,3% средний годовой рост продаж автомобильных красок до 2025 г.

$8,74 млрд оборот сегмента в 2018 г.

Краски, ключевой элемент кузовных покрытий, растут медленнее рынка. Если в 2018 году они составляли около 2/3 от общих продаж ЛКМ, то к 2025 году их доля уменьшится почти до 1/2. В регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) их продажи существенно сократились в последние 10 лет, сегмент потерял около 30% объема. Производство красок испытывает двойное давление. OEM требуют, чтобы поставщики вносили вклад в снижение массы автомобилей, повышая плотность пигментных частиц и уменьшая толщину покрытия. В то же время, аварийность в большинстве регионов мира снижается, охлаждая рост сегмента ремонтных материалов. Третий фактор пока действует слабо, но повлияет в будущие годы — мы имеем в виду монопокрытия (см. п. 7).

5. Прибыли будет меньше

8–10% средний ежегодный рост мировой цены на TiO_2

15% увеличение цен на пигменты BASF с января 2018 г., действующее по всему миру

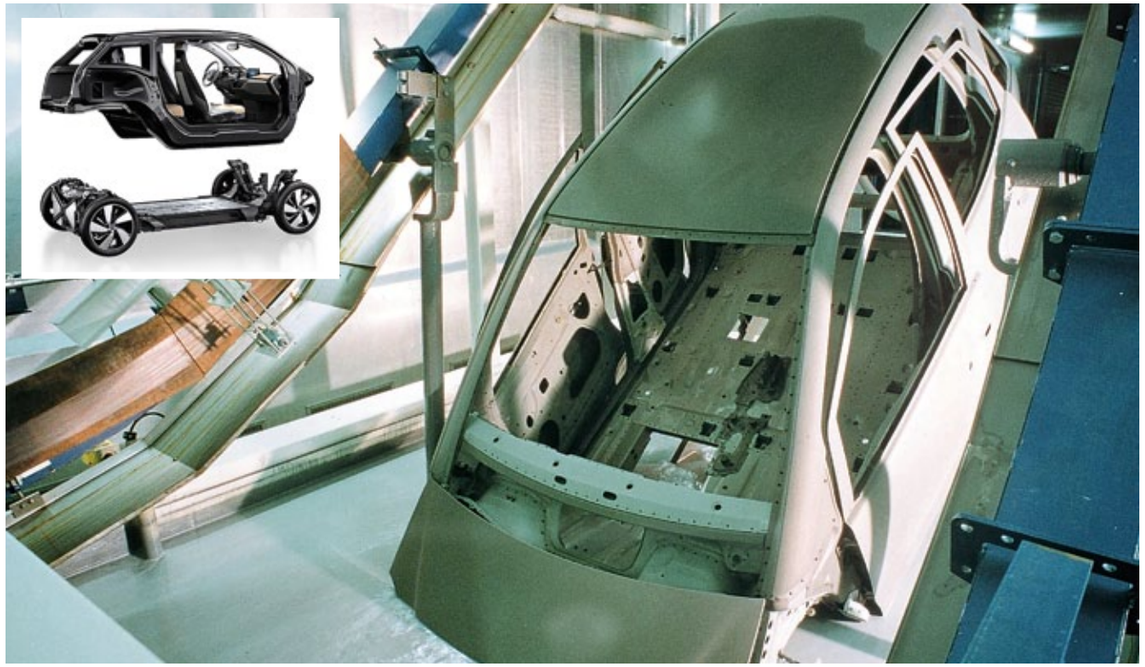
Снижение прибылей отчасти связано с переходом на «тощие» производственные процессы, оптимизацией цепи поставок автопрома и укрупнением лакокрасочного бизнеса. Но на прибыльность сегмента ЛКМ значительно повлиял и рост цен на присадки, пигменты, связующие вещества и растворители. Примером может служить пигмент диоксид титана, ценимый автопроизводителями за хорошие защитные свойства. В последнее десятилетие цены на него быстро и непрогнозируемо росли; только в 2011 году стоимость тонны этого материала у трёх крупнейших мировых производителей выросла на $300-500 . Это создало трудности для автопоставщиков и заставило их задуматься о поиске альтернатив, но пока безрезультатно.

6. Водные и порошковые краски

5,3% средний годовой рост применения ЛКМ на водной основе до 2022 г.

6,1% средний годовой рост применения порошковых ЛКМ до 2022 г.

Общее преимущество красок на водной основе и порошковых состоит в том, что они менее токсичны. Уже в 2014 году ЛКМ на сольвентной основе занимали всего 43,5% рынка и их продажи продолжают сокращаться, потому что список стран, вводящих серьёзные меры против использования толуола, ксилолов, этилбензолов и метилэтилкетонов всё расширяется. Кроме того, водорастворимые краски менее пожароопасны, отличаются лучшей адгезией и тепловой устойчивостью. Порошковые краски могут похвастать универсальностью, почти полным отсутствием отходов и хорошей производительностью. По совокупности свойств автопроизводители развитых стран предпочитают ЛКМ на водной основе, однако отмечена взаимосвязь роста сегментов автомобильных порошковых красок и электромобилей.



7. Меньше слоёв

44% сокращение углеродного следа при переходе на монопокрытия

75% — сокращение употребления воды

Альтернатива водным краскам — монопокрытия. Этот способ экологизации окрасочных производств больше подходит для регионов, где вода в дефиците. Завод Ford в Канзасе, например, уверенно выбрал сольвентные материалы серии 2-Wet от Axalta и добился сокращения углеродного следа на 44% и потребления воды на 75%. В мировой практике объединённые слои получили название monocoat, хотя до «моно» автопроизводителям ещё далеко. Речь идёт, как правило, о сокращении числа слоёв с четырёх до трёх или с трёх до двух путём объединения грунта и краски либо краски и лака. Экономия достигается как на уменьшении расхода материалов, так и на сокращении числа операций сушки, а значит, и энергозатрат. Технологи добились того, что современные монопокрытия сохраняют до 90% блеска в первые четыре года эксплуатации автомобиля, как показали испытания в лабораториях Axalta.

8. Электроосаждаемые покрытия

4,7–6,1% средний годовой рост доли электроосаждаемых материалов до 2022 г.

30% — доля продуктовой группы в обороте производителей ЛКМ

Электрофорезные покрытия совершили маленькую революцию в коррозионной и абразивной защите автомобилей. Это пример того, как небольшая прибавка стоимости даёт значительно более существенные выгоды. Технология практически безотходна и экологична, имеет высокую пропускную способность и малую себестоимость, пригодна для широкого спектра поверхностей. Образуемое покрытие отличается прочностью, химической и термоустойчивостью, равномерной толщиной слоя. Доля электроосаждаемых покрытий в структуре доходов производителей ЛКМ в настоящее время приближается к 30%. Хотя надо помнить, что расширение их применения оказывает негативный эффект на вторичный рынок ЛКМ из-за увеличения стойкости кузовов к разрушающим факторам внешней среды.

9. Нанести на полимер

5,1% среднее годовое расширение доли ЛКМ для полимерных материалов до 2022 г.

25% прогноз доли полимеров в конструкции автомобилей в 2025 г.

Полимеры в качестве конструкционных автомобильных материалов имеют ряд преимуществ перед металлами. Они дают больше свободы дизайнерам, меньше весят и стоят, их производство и переработка менее энергозатратны, они более долговечны и пригодны для переработки. Другая причина для автопроизводителей недолюбливать металлы — волатильность цен на них. И понятно, почему доля металлов в конструкции автомобиля в 2014–2015 годах уменьшилась с 71,1% до 69,5%. Тем не менее, в обозримом будущем они останутся главным сырьём автопрома, в первую очередь — стальные сплавы. А для окрашивания полимеров нужны другие технологии. Кроме того, у красок в этом сегменте есть серьёзный конкурент — плёнки. Улавливаете, куда ветер дует?

Программы поддержки автопрома через поддержку потребителей оказались настолько удачными, что... их пришлось закрыть

Финиш льготного лизинга

Текст: Елена Кочемас

В апреле у государства закончились деньги. Но не совсем, а на программу лизинга. На 2018-й год было запланировано 4 млрд рублей, но они все израсходованы. Потенциальные получатели надеются, что государство возобновит поддержку лизинга.

Госпрограмма была введена в числе других для поддержки спроса на отечественные автомобили на падающем автомобильном рынке. В рамках программы государство субсидирует авансовый платеж по договору лизинга в размере 12,5% от стоимости автомобиля. В программу входит ряд подпрограмм — «Свое дело» для малого и среднего бизнеса, «Российский фермер» для аграриев и «Российский тягач». Распоряжением правительства на 2018 год была выделена сумма в 4 млрд рублей, чтобы обеспечить продажу 15000 автомобилей.

Программа льготного автолизинга была одной из самых полезных программ стимулирования спроса. На лизинг по госпрограмме поддержки пришлось 30% продаж коммерческих автомобилей. То есть без этой программы подъема рынка грузовиков в 2017 году на 50,4% к АППГ не было бы.

Особенность программы заключалась в том, что она была адресной, деньги доходили от производителя до конечного пользователя и лизинг работал

Программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» на рынок легковых автомобилей в целом влияют не так сильно, как льготный лизинг на рынок коммерческого автотранспорта

Доля продаж легковых а/м по программам господдержки, %

на поддержку всех секторов автобизнеса. Программа была настолько востребованной, что изменилась структура лизинга. По данным RAEX, если раньше в лизинг брали по 17,5% легковых и грузовых автомобилей, то в 2017 году грузовых автомобилей стали брать больше на 3%, а легковых — на 2% меньше. Объем рынка лизинга тяжелых грузовиков вырос на 57%, а в сегменте LCV на 47%. Казалось бы, прекрасная программа…

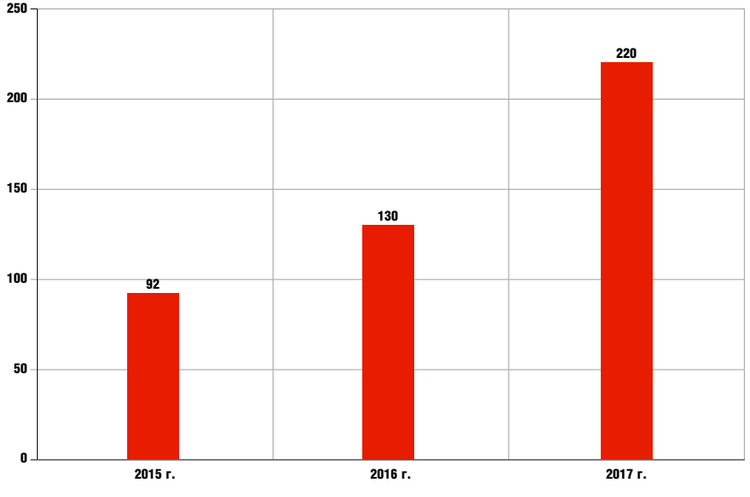
Но…

Во втором квартале 2018 года лизинговые компании перестали принимать заявки по госпрограмме льготного автолизинга, так как деньги на эти средства оказались израсходованными.

Однако возможность продления госпрограммы обсуждается, при этом автопроизводители просят добавить около 7 млрд руб. То есть автопроизводители подталкивают государство к тому, чтобы оно субсидировало лизинг примерно в тех же объемах, что и в 2017 году, когда на программу было выделено 13,75 млрд руб.

Однако участники рынка уверены, что даже если государство изыщет возможность в этом году возобновить программу лизинга, то в следующем году и далее финансирование либо прекратится совсем и сразу, либо будет постепенно уменьшаться. И окончательно завершится не позднее 2020 года.

Динамика лизинга грузовых автомобилей, млрд рублей



Последствия

Сейчас рынок коммерческих автомобилей продолжает расти, но если «отключить» гослизинг, то темпы восстановления серьезно упадут, и поскольку рынок пока так и не достиг докризисных показателей, то отказ государства от поддержки может нанести сильный удар по автопроизводителям.

Лизинг позволил удержаться в кризисное время именно отечественным производителям, если власти не будут продолжать программу, потребитель будет смотреть в сторону техники, которую можно эксплуатировать дольше.

На предприятия малого и среднего бизнеса в 2017 году пришлось 80% покупок грузовиков в лизинг, что само по себе отличный показатель активности МСБ в России. Теперь уже купленную технику средний и малый бизнес будет «гонять» до полной выработки ресурса и даже далеко за пределами этого ресурса, смена автопарка замедлится и углубится хроническая проблема российского автопарка — огромное количество старых автомобилей.

В свою очередь, крупный бизнес будет покупать технику зарубежного производства, поскольку она хоть и дороже, но дольше служит, а крупный бизнес покупает транспорт партиями и для него 12% скидка в лизинг была бы очень и очень существенной поддержкой.

Конец всему

В этом году завершилось действие не только программы лизинга в рамках господдержки.

Минпромторг подтвердил сворачивание программ поддержки автопрома «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» на всей территории России, банки и дилеры уже свернули деятельность в этом направлении.

По версии властей, программы завершились в связи с достижением целевого показателя: за первые четыре месяца 2018 года было реализовано 85,9 тыс. новых автомобилей в рамках этих программ. Лимиты выделенных на поддержку государством средств были исчерпаны, из 7,5 млрд рублей, выделенных на программы по стимуляции спроса, было потрачено 7 миллиардов. Оставшиеся, по всей видимости, останутся на Дальнем Востоке, где программы все еще действуют.

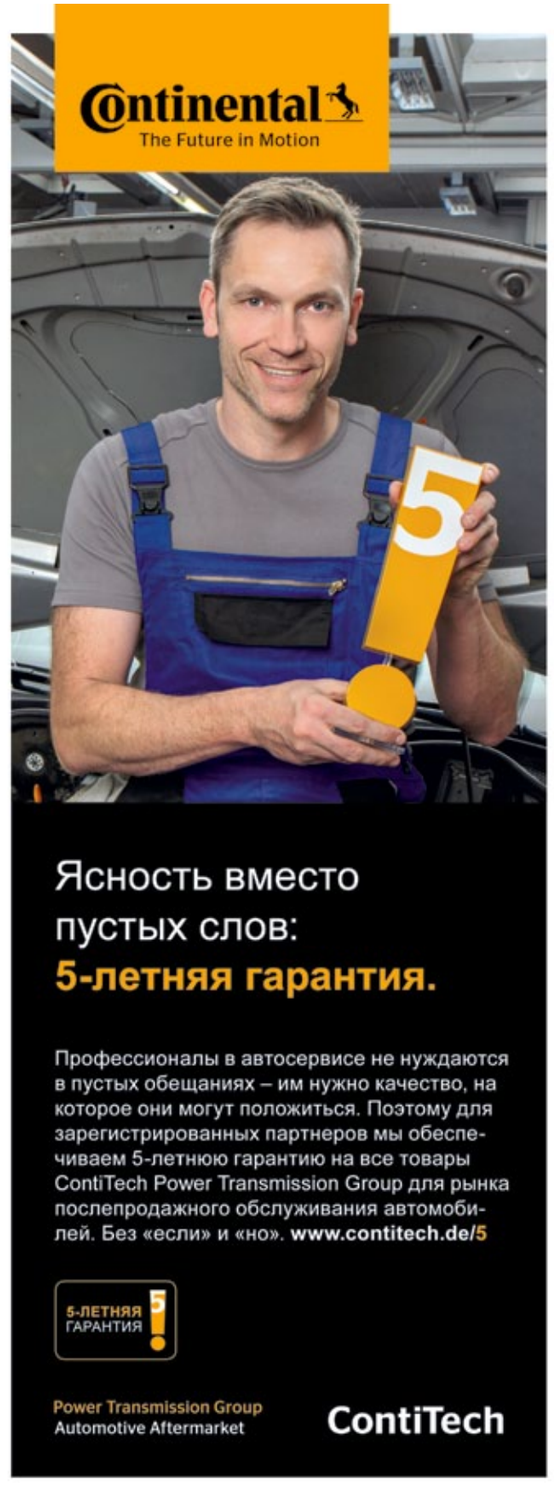
Программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» были достаточно востребованными, с 1 января по 1 мая 2018 года было реализовано на 20% больше автомобилей, чем в аналогичный период прошлого года. Предполагалось, что выделенных средств должно хватить на полгода, в реальности их хватило только на 4 месяца.

При этом есть информация, что клиенты успели заключить соглашения на условиях госпрограмм поддержки, а потом получили отказ, так как действие программ закончилось.

Но в целом на рынок легковых автомобилей программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» влияют не так сильно, как льготный лизинг на рынок коммерческого автотранспорта, всего 16% новых легковых автомобилей было продано по программам поддержки.

Ничего не известно о дальнейшей судьбе программ поддержки. Но можно предположить, что власть надеется на то, что авторынок восстановился, и массированная поддержка автопроизводителям через стимулирование спроса уже будет не нужна. Если это так, то это очень смелый прогноз развития авторынка.

Кстати, многие участники авторынка уверены, что действие программ будет возобновлено во втором полугодии, когда станет очевидно, что сам по себе российский авторынок может расти только при поддержке государства.



Путин одобрил все «Кортежи»

На инаугурацию 7 мая Владимир Путин приехал на российском лимузине «Кортеж». Проект «Кортеж» — это семейство автомобилей класса люкс: лимузин, седан, внедорожник и минивэн на единой модульной платформе.

Президент России Владимир Путин во время встречи с гендиректором госкорпорации «Ростех» Сергеем Чемезовым в Сочи сказал, что вся линейка «Кортеж» получилась удачной, от лимузина до микроавтобуса. «Нужно наладить нормальное производство джипов и седанов и пустить их в массовое производство, чтобы автомобили могли купить не только богатые, но и люди с любым достатком, в том числе и со средним», — сказал Путин.

Изначально «Кортеж» задумывался как проект создания автомобилей именно для первых лиц государства. Программа по созданию автомобиля для первых лиц государства была запущена в 2012 году Минпромторгом. Автопроизводители предлагали несколько проектов, но в конце концов было решено остановиться на проекте НАМИ, который реализовывался совместно с Porsche Engineering Group.

Официальная презентация «Кортеж» была намечена на 23 мая 2018 года. Управляющим директором компании-производителя автомобилей бренда «Кортеж» (Aurus — для внешнего рынка), был назван Герхард Хильгерт, который также занимает пост независимого директора Sollers (до Sollers Хильгерт работал в 2002–2006 гг. руководителем представительства Daimler в России и СНГ).

Герхард Хильгерт заявил, что автомобили проекта «Кортеж» под брендом Aurus дебютируют на Женевском автосалоне в 2019 году. «В 2020 г. мы выйдем на азиатский рынок и рынок Ближнего Востока», — пообещал Герхард Хильгерт.

До этого «Кортеж» представят на Московском международном автомобильном салоне-2018, который пройдет с 29 августа по 9 сентября, также под брендом Aurus.

Прием заказов на серийные автомобили запланирован на конец августа — начало сентября текущего года. Планируемый объем производства около 300 автомобилей в год. Но при этом самым массовым автомобилем в линейке должен быть внедорожник, об этом заявил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, хотя завершение разработки внедорожника ожидается только в конце 2019 года.

Ситуация с Роснефтью показывает то, о чем говорили специалисты по Китаю: у него нет союзников, есть ситуативные партнеры. И рано или поздно Китай об этом напомнит

Китай показал, кто в море хозяин

Текст: Василий Пражек

Китай в отношениях с Россией проявляет дружелюбие и покладистость, иногда очень демонстративно. И вот, внезапно для многих, недавно публично заявил о недовольстве действиями Роснефти на вьетнамском шельфе, в водах Южно-Китайского моря. Что это с ним? И чего теперь ждать?

Роснефть 15 мая сообщила о начале бурения эксплуатационной скважины в месторождении LanDo на вьетнамском шельфе в Южно-Китайском море. Напомним, доля Rosneft Vietnam B.V. в проекте 35%, индийской ONGC принадлежат 45%, доля PetroVietnam 20%. Запасы газа на участке оцениваются в 23 млрд куб. м.

17 мая МИД Китая внезапно и непривычно жестко прокомментировал бурение: «Никакая страна, организация, компания или индивидуальное лицо не имеют права без разрешения китайского правительства заниматься деятельностью по разведке или разработке ресурсов в акватории, контролируемой Китаем. Мы требуем от соответствующих сторон проявить уважение к суверенитету нашего государства», — заявил представитель китайского МИДа Лу Кан и пообещал, что подобные действия могут негативно отразиться на отношениях со странами, которые эти действия совершают. То есть, в данном случае, на отношениях с Россией и Вьетнамом.

Конфликтогенный участок находится внутри так называемой девятипунктирной линии, которую Китай считает своей, но международное сообщество с этим не согласно, что и понятно: линия охватывает около 80% Южно-Китайского моря, это слишком много. В 2016 году Постоянная палата третейского суда в Гааге по иску Филиппин признала притязания Китая на это пространство незаконными, но Китай заявил, что не собирается исполнять это решение.

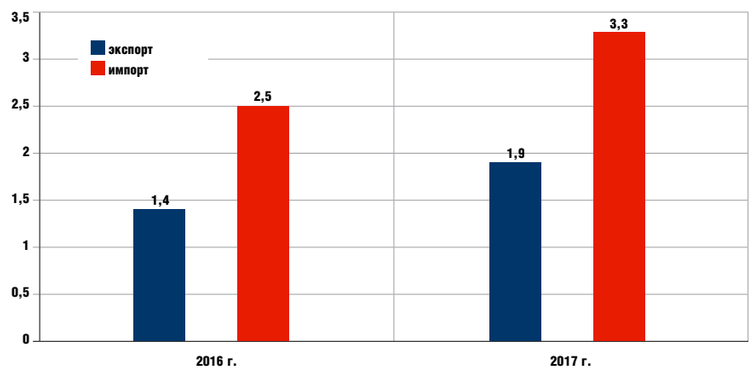
То есть, строго говоря, нет юридического обоснования притязаниям Китая на участок, где пытаются начать бурить, и его гнев неоправдан.

Скорее всего, резкая реакция Китая обусловлена тем, что в последнее время он пытается проявлять внешнеполитическую активность в соответствии с доктриной внешней политики Си Цзиньпина, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

По этой доктрине Китай должен быть одним из ведущих игроков на мировой арене, чего пока нет — политическое влияние Китая несоразмерно его экономической значимости в мире.

В России принято считать, что Китай безусловный друг, критика этого заблуждения ведущими специалистами по Китаю игнорируется, а потому окрик Китая по поводу бурения вызвал повсеместное недоумение на грани остолбенения.

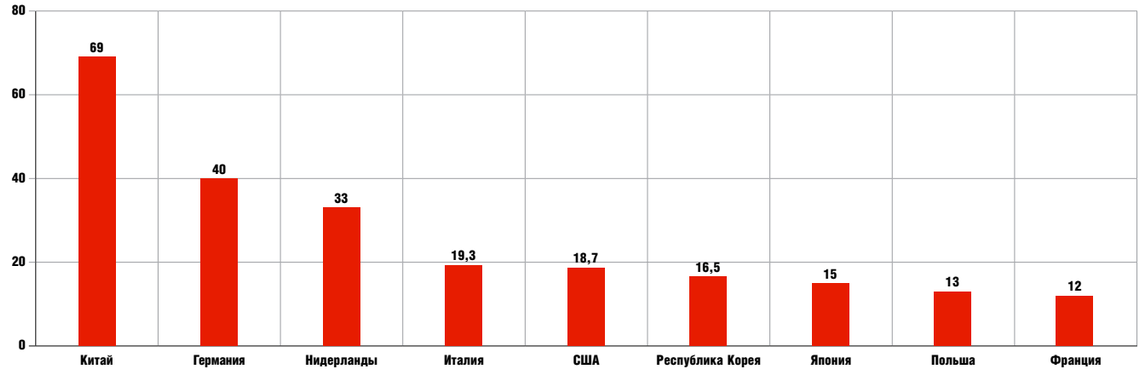
Торговый оборот России и Вьетнама, $ млрд



Роснефть и Россия

Роснефть в ответ на реакцию Китая распространила сообщение: «Вьетнамские нефтегазовые проекты находятся на территории, полностью подконтрольной государству и в соответствии с международным законодательством». В свою очередь, пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков заявил,

Основные торговые партнеры РФ по объемам товарооборота, $ млрд



что Роснефть не консультировалась с Кремлем по вопросу бурения на шельфе Южно-Китайского моря, то есть российские власти сразу же самоустранились от решения этой проблемы, но реакция Кремля обязательно будет, поскольку в заявлении говорится об отношениях между странами, а не только между странами и компаниями. Только это будет выведено из публичного медиа-пространства, потому что ситуация непростая.

У России тесные связи с Вьетнамом именно в нефтегазовой отрасли. Роснефть стратегический партнер Вьетнама. В рамках соглашения о разделе продукции (СРП) Роснефть в 2017 году совместно с госкомпанией PetroVietnam и индийской ONGC добыли почти 3 миллиарда кубометров газа, это немногим менее 10% потребности электроэнергии в стране. Роснефть хочет продолжать добычу газа во Вьетнаме объемами 3–4 миллиарда кубометров в год и не хочет покидать шельф, так как добыча здесь является сверхприбыльной: операционные затраты — $1,5 за баррель.

Так что Роснефти как-то придется реагировать — и за ней, и за ее действиями будет стоять государство. Выбор у компании и у страны невелик: бурить или не бурить.

В первом случае, если учесть предупреждения Китая, можно из-за интересов одной корпорации, даже и очень большой, испортить отношения с экономически могущественным Китаем, что в условиях санкционного давления понятно, чем чревато.

Китай на мировой арене негласно, а иногда и гласно поддерживает Россию, либо проявляет нейтралитет. Иными словами, в некоторых условиях достаточно Китаю перестать быть нейтральным и выступить против — серьезных союзников у России больше не будет. Вьетнам в данном случае Китай не заменит.

Во-втором случае, не бурить — значит фактически признать претензии Китая на этот участок, что может вызвать напряженность с Вьетнамом и не только с Вьетнамом — в регионе много перспективных стран, которые не признают претензии Китая и воспримут уступки ему со стороны России негативно. В регионе Южно-Китайского моря нет гегемона, Китай иногда позиционирует себя так, но это не соответствует действительности. Тем не менее, большого разнообразия выходов из этой ситуации нет, выбирать придется между Китаем и остальными, и предпочтение будет отдано, скорее всего, Китаю.

Но это не значит, что это хорошее и правильное решение. Хорошим и правильным решением было бы интересоваться ситуацией в зоне бурения до того, как оно началось.

Шельф — наш... или нет

Вьетнам ответил на претензии Китая так: «Как мы неоднократно заявляли, вся морская экономическая деятельность, в том числе нефтегазовая, лицензирована и осуществляется в морских зонах, полностью находящихся под суверенитетом и юрисдикцией Вьетнама», — заявил пресс-секретарь вьетнамского МИДа Ле Тхи Тху Ханг. Он также заметил, что нефтегазовая деятельность Вьетнама осуществляется в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву от 1982 года и другими международными нормами.

Китай на собственном печальном опыте неоднократно убеждался в боеспособности Вьетнама, но в данном случае проблема осложняется тем, что Вьетнам не может апеллировать к международному сообществу, так как не подавал исков к Китаю по поводу девятипунктирной линии. И хотя Вьетнам имеет притязания на исключительную 200-мильную экономическую зону, но она недостаточно подкреплена законодательно. И, конечно, ради Роснефти Вьетнам вряд ли будет ссорится с экономическим гигантом Китаем.

Поэтому в ситуации с Роснефтью Вьетнам, скорее всего, отступит под давлением Китая, как и в аналогичных случаях ранее. Только за последний год из-за претензий Китая Вьетнам дважды приостанавливал совместное бурение Repsol, MubadalaPetroleum и PetroVietnam в Южно-Китайском море на нефтяном месторождении «Красный император». Испанская Repsol даже требует компенсацию от Вьетнама.

ПРУЖИНЫ MONROE:

лучшее – друг хорошего

Корпорация Tenneco, ведущий мировой производитель автокомплектующих, меняет подход к продвижению на рынке пружин подвески под брендом Monroe. Чтобы облегчить выбор потребителю, компания расширяет ассортимент в экономичном сегменте (пружины Monroe®) и изменяет в пользу клиентов условия гарантии на премиальные модели (пружины Monroe® OESpectrum®) в ряде регионов.

Пружины Monroe®

Пружины Monroe®, ориентированные на сегмент постгарантийных автомобилей, полностью соответствуют стандартам независимого рынка запчастей по износостойкости и защите от коррозии. Данные детали обладают универсальными характеристиками и оптимальной компенсацией боковой нагрузки. Они подходят для автомобилей с оригинальными пружинами в виде мини-блоков: пружина с линейной жесткостью из прутка с постоянным сечением заменяет оригинальный мини-блок. Все модели этой серии поставляются в обычной упаковке, и для них доступна стандартная гарантийная программа — два года. Ассортимент этой линейки покрывает 33% европейского автопарка, имеет нумерацию SNxxxx/SExxxx и обойдется на четверть дешевле премиальных.

Пружины OESpectrum®

Пружины OESpectrum®, которые входят в премиальный сегмент, соответствуют стандартам OE по износостойкости и имеют более длительный срок службы благодаря высококачественной дробеструйной обработке и фосфатной защите от коррозии. За счет повышенной точности изготовления конструкций оригинальных пружин, которое включает тщательное измерение боковой нагрузки во время производства, сокращается трение в подвеске. Эти изделия с прогрессивной жесткостью из прутка с переменным сечением также при необходимости заменяют оригинальные мини-блоки. OESpectrum® поставляются в индивидуальной упаковке и имеют расширенную гарантию (до пяти лет в разных регионах). Для них принята нумерация SPxxxx и они применимы для 83% автомобилей европейского автопарка.

О компании Tenneco

Tenneco — это международная производственная компания с годовым оборотом $9,3 млрд, штаб-квартира которой находится в г. Лейк Форест, шт. Иллинойс, США. В компании работает более 32000 сотрудников по всему миру. Tenneco является одним из крупнейших в мире разработчиков, производителей и поставщиков выхлопных систем, амортизаторов и систем подвески для легковых и коммерческих автомобилей как на конвейер автопроизводителей, так и на рынок автозапчастей. На рынке России и СНГ Tenneco предлагает свою продукцию под торговыми марками Monroe®, Walker®, XNOx™ и Clevite®Elastomer.

ОРГАНИЗАТОР: RPI
http://www.rpi-conferences.com
КРУПНЕЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ
Международная неделя 2018 СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
9-12 октября 2018 года
Отель Рэдиссон Ройал, г. Москва
СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОКУС: БУДУЩЕЕ – В ИННОВАЦИЯХ!
МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ – крупнейшее событие рынка России и стран СНГ, одно из ведущих отраслевых мероприятий в Европе.
На единой площадке проводится комплекс мероприятий по обсуждению вопросов бизнеса и производства всех видов смазочных материалов, предстовляются важные услуги и решения.
СПОНСОРЫ И ЭКСПОНЕНТЫ КОНФЕРЕНЦИИ 2017 ГОДА
ОРГАНИЗАТОР RPI
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР КОМПАНИЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ООО «ЛЛК-ИНТЕРНЕШНЛ»
СПОНСОР-ПАРТНЕР EVONIK POWER TO CREATE
APL Group Infineum INTESMO ExxonMobil ЛЛК НАФТАН BASF The Chemical Company АВРОРА МИЦ ГСМ ДИАМАС
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ COMPOT
4 ДНЯ
622 УЧАСТНИКА
25 СТРАН
50+ ДОКЛАДОВ
+7 (495) 502 54 33; +7 (495) 778 93 32
Konstantinova.Elena@rpi-inc.ru
www.rpi-conferences.com

WESTA RED EFB — это мощная аккумуляторная батарея нового поколения. Обладает улучшенными техническими характеристиками по доступной цене по сравнению с обычной стартерной батареей

WESTA RED EFB
преимущества перед обычными стартерными АКБ

Аккумуляторная батарея WESTA RED EFB — это мощная аккумуляторная батарея с жидким электролитом (EFB), с расширенной сферой применения как для легковых автомобилей, яхт, катеров, так и для домов на колесах. Идеальное решение для автомобилей оборудованных системой «Старт/Стоп».

Аккумуляторы WESTA RED EFB обладают двойным ресурсом, то есть выдерживают до 1000 циклов «заряд–разряд», что значительно превышает возможности обычных стартерных батарей и приближаются к показателям батарей типа AGM, которые обладают сроком службы до 1200 циклов. Батареи WESTA RED EFB имеют улучшенный прием заряда, они гораздо легче и проще заряжаются. При этом WESTA RED EFB гораздо дешевле батарей типа AGM, а их эксплуатационные характеристики очень близки.

Активная масса WESTA RED EFB более устойчива к оплыванию, для этого в конструкцию специально были введены определенные новшества. Батарея практически не теряет емкости после глубоких разрядов, заряжается на 30% быстрее обычных стартерных батарей. Кроме того, ее электроды более устойчивы к коррозии при повышенных температурах.

Батарея может эксплуатироваться в не полностью заряженном состоянии, при этом она не будет существенно терять свои электрические характеристики и срок эксплуатации батареи в этом состоянии будет гораздо больше, чем в обычных батареях.

Тип токоотводов в WESTA RED EFB может быть как просечной-растяжной, так и литой с рамкой. Для обеспечения низкого саморазряда и минимальных потерь воды для производства токоотводов применяются свинцово-кальциево-оловянистые сплавы.

Рассмотрим основные преимущества аккумуляторной батареи WESTA RED EFB.

Устойчивость к глубокому разряду

Аккумуляторная батарея WESTA RED EFB содержит специальные добавки в электролите и активной массе, которые позволяют минимизировать потери емкости и облегчить заряд батареи после ее глубокого разряда.

В заряженном состоянии батарея имеет плотность электролита ориентировочно 1,27–1,30 г/см^3 — в данном состоянии сернокислый электролит обладает наиболее высокой электропроводностью. При глубоком разряде практически вся серная кислота вступает в реакцию с активной массой, и в батарее остается только вода, которая имеет более низкую электропроводность. Если после глубокого разряда попытаться зарядить батарею в обычном режиме, то она будет плохо принимать заряд, начнет греться и кипеть. А если испытать батарею после глубокого разряда, потери номинальной емкости составят порядка 15–30%.

Таблица 1

	Батарея, изготовленная по классической технологии	Батарея WESTA RED EFB со специальной добавкой в электролите
Ёмкость батареи перед разрядом лампочкой	**62 Ач**	**61,5 Ач**
Ёмкость батареи после разряда лампочкой и последующего заряда при постоянном напряжении 14,4 В	**44,8 Ач**	**58,6 Ач**
Падение ёмкости	**> 28%**	**< 5%**

рис. 1

В Таблице 1 сравниваются характеристики обычной батареи и батареи WESTA RED EFB после глубокого разряда. Обычная батарея теряет порядка 28% номинальной емкости, а если разрядить WESTA RED EFB, то потери емкости минимальны — меньше 5%. Батарею серии EFB легче зарядить и восстановить ее первоначальные показатели.

Повышенная коррозийная стойкость

В батарее WESTA RED EFB увеличена толщина положительного токоотвода, что позволяет повысить ее коррозионную стойкость и срок службы. Сплав по-прежнему свинцово-кальциево-оловянистый.

Улучшенный прием заряда

На Рисунке 1 представлен сравнительный анализ обычной батареи, произведенной по традиционной технологии с использованием отечественного углерода, и WESTA RED EFB, в которой применяется импортный синтетический углерод, обеспечивающий безупречную работу батареи в не полностью заряженном состоянии.

Повышенный срок службы

В технологи производства обычных батарей как правило используется целлюлозная пастонамазочная бумага. Этот слой наносится на каждую пластину с двух сторон с целью сохранения влаги и предотвращения слипания пластин между собой. Сохранение влаги очень важно, так как после намазки электродные пластины помещаются в специальную камеру, где в условиях повышенной влажности и температуры протекают сложные кристаллизационные процессы, обеспечивающие хороший контакт активной массы с токоотводом и высокие электрические характеристики аккумуляторной батареи. Это стандартный процесс, который используется при изготовлении обычных батарей.

В батарее WESTA RED EFB используется 2-слойная пастонамазочная бумага. Один слой этой бумаги — это тот же самый слой целлюлозной бумаги, который обеспечивает сохранение влаги, а второй — синтетический армирующий материал, который устойчив к воздействию серной кислоты и сохраняется на электродах на протяжении всего срока службы аккумулятора. Такая технология дей-

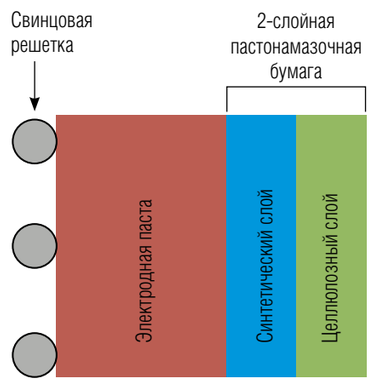
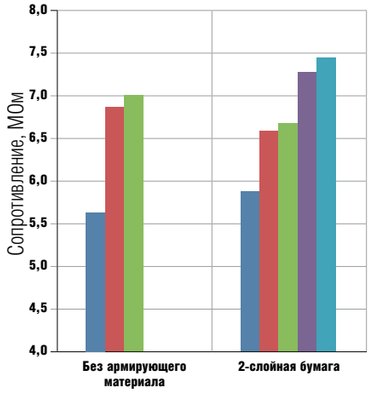
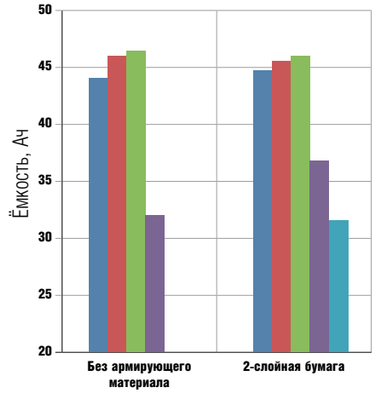


рис. 2



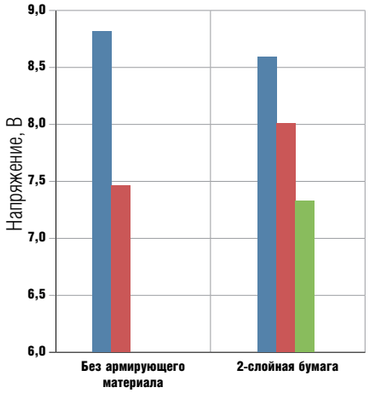
- Начальное сопротивление батареи
- Сопротивление батареи через 120 циклов заряд/разряд при 40°С
- Сопротивление батареи через 120 циклов заряд/разряд при 25°С
- Сопротивление батареи через 240 циклов заряд/разряд при 40°С
- Сопротивление батареи через 240 циклов заряд/разряд при 25°С

рис. 3



- Ёмкость после 1-го разряда
- Ёмкость после 2-го разряда
- Ёмкость после 3-го разряда
- Ёмкость после 120 циклов заряд/разряд при 25°С
- Ёмкость после 240 циклов заряд/разряд при 25°С

рис. 4



- Начальные характеристики разряда током 300 А через 10 сек. при –18°С
- Характеристики разряда током 300 А через 10 сек. при –18°С после 120 циклов заряд/разряд
- Характеристики разряда током 300 А через 10 сек. при –18°С после 240 циклов заряд/разряд

ствует следующим образом: синтетический слой плотно прилегает к активной массе, предотвращая ее оплывание, а целлюлозный слой, который нужен только на стадии производства батарей, находится сверху, и когда пластина помещается в электролит, он постепенно растворяется.

На Рисунке 2 в столбцах указаны показатели испытания обычной батареи и WESTA RED EFB. Двуслойная бумага влияет на электрические характеристики — синтетический слой является диэлектриком, поэтому внутреннее сопротивление аккумулятора немного повышается, но только на начальной стадии.

Начинаем испытывать батареи при температурах +40°С и +25°С. У обычной батареи происходит относительно быстрая деградация активной массы, она постепенно начинает оплывать, теряется контакт с решеткой и внутреннее сопротивление повышается. У WESTA RED EFB также повышается внутреннее сопротивление, но это повышение гораздо меньше. Это связано с тем, что армирующие материалы удерживают активную массу, обеспечивая ее хороший контакт с решеткой.

Обычная батарея 240 циклов просто не выдерживает, поэтому на диаграмме ничего не отражено. А батарея WESTA RED EFB со специальной 2-слойной бумагой выдерживает все 240 циклов, согласно всем европейским стандартам и стандартам Volkswagen. Сопротивление повышается, но батарея остается работоспособной.

Следующая характеристика — это номинальная ёмкость батареи (Рисунок 3). Если сравнить обычную батарею и WESTA RED EFB, то начальная ёмкость последней будет несколько ниже. Это связано с тем, что синтетический слой повышает внутреннее сопротивление батареи. В процессе эксплуатации батареи, после определенного количества циклов «заряд–разряд», ёмкость обычной батареи резко падает, ёмкость батареи WESTA RED EFB тоже уменьшается, но все равно остается выше, чем у обычной. Так происходит, потому что синтетический слой удерживает активную массу, она не оплывает, сохраняется хороший контакт между частицами активной массы и хорошая адгезия к токоотводу.

Следующая характеристика — разряд током холодной прокрутки при температуре минус 18°С (Рисунок 4). При этом испытании разряд батареи производился током 300 А. Ток у обычной батареи немного выше, потому что внутреннее сопротивление таких батарей немного ниже, и они обеспечивают несколько более высокие разрядные характеристики. Но со временем, спустя год-два эксплуатации, батарея WESTA RED EFB показывает более высокие характеристики. Это также происходит из-за того, что у обычной батареи быстро оплывает активная масса и она быстрее теряет величину тока холодной прокрутки, а WESTA RED EFB остается работоспособной. Потери не столь значительны и батарея может служить гораздо дольше.

ФИЛЬТРЫ ЛИВНЫ

для автомобилей с двигателем Cummins

В гамме продукции ТМ «ЛИВНЫ» появились фильтры для техники с двигателями Cummins. Об этом в декабре 2017 года сообщило АО «АВТОКОМ», официальный представитель производителя фильтров АО «Автоагрегат».

Недавно компания сообщила о начале акции по фильтрам очистки масла ФМ 028.1012005 (аналог LF-16015), ФМ 053.1012005 (аналог LF-3806) и топлива ФТ 052.1117010 (аналог FF-5421, FF-5485), ФТ 048.1117010 (аналог FS-1280) для автомобилей с двигателями Cummins.

Двигатели Cummins отвечают требованиям Евро 3 и Евро 4 и широко используются на технике КамАЗ, Нефаз, ПАЗ и других автосборочных предприятий России. Новые фильтры найдут свое применение и на многих моделях автомобилей зарубежного производства.

Фильтры имеют высокие технические характеристики и полностью соответствуют западным аналогам. Продукция изготавливается на современном оборудовании с использованием качественных комплектующих российского и западного производства, что позволяет обеспечивать высокий уровень качества изделий.

Основные преимущества фильтров очистки масла ФМ 028.1012005, ФМ 053.1012005

• В фильтре использована фильтровальная бумага нового поколения с техническими характеристиками, отвечающими всем требованиям мировых стандартов.

• Высокая пропускная способность фильтроэлемента, обеспечивающая стабильные показатели циркуляции масла в системе смазки силового агрегата.

• Максимальная эффективность фильтрации загрязнителей любого происхождения (механического, химического), что обеспечивает оптимальную защиту силового агрегата.

• Низкое гидродинамическое сопротивление, позволяющее обеспечить стабильное снабжение силового агрегата маслом на всех режимах работы.

• Гарантированное качество работы фильтра во время всего срока эксплуатации.

• Лакокрасочное и оцинкованное покрытие деталей фильтра гарантирует высокую степень защиты от коррозии, что позволяет эксплуатировать в любых климатических условиях.

• Длительный срок службы фильтрующего элемента, который достигается благодаря высокому резерву его грязеемкости.

• Грани на корпусе изделия позволяют производить удобный монтаж и демонтаж фильтра с помощью ключа.

Основные преимущества фильтров очистки топлива ФТ 052.1117010, ФТ 048.1117010

• Эффективная очистка топлива от пыли, ржавчины, воды и других загрязнений, попадающих в топливную систему из бака.

• Тонкость фильтрации до 3 мкм, не ниже 98%.

• Высокая степень очистки обеспечивается особой конструкцией и высококачественными материалами.

• Увеличена грязеёмкость и влагоотталкивающие свойства фильтровального материала.

• Увеличенный срок службы двигателя, а также его бесперебойная работа при меньшем износе.

• Предотвращение износа и коррозии системы впрыска топлива и, как следствие, отсутствие необходимости в дорогостоящем ремонте.

• Корпус фильтра выдерживает давление 20 атм.

• Детали фильтра оцинкованы и окрашены автомобильной эмалью, что гарантирует высокую коррозийную стойкость в любых условиях на весь срок эксплуатации изделия.

• Максимальная эксплуатационная надёжность в течение всего срока службы.

• Конструкция разрабатывалась с учетом российских условий эксплуатации, в том числе и качества дизельного топлива.

• Удобный монтаж и демонтаж фильтра.

Подробности на сайте www.laaz.ru

ВЕДОМОСТИ
практика

4 июля 2018
Москва, Newsroom

Управление корпоративным автопарком

Уважаемые коллеги!
Мы рады пригласить вас на ежегодную конференцию газеты «Ведомости» для профессионалов в области управления корпоративным автотранспортом!

Сессия 1. Транспортная политика компаний. Настоящее и будущее в регулировании работы корпоративных автопарков

Вопросы для обсуждения

- Планы регуляторов по изменению транспортного законодательства.
- Какие новые задачи ставятся перед управляющими корпоративными автопарками с учетом последних законодательных нововведений? Как эффективно работать в текущей ситуации и к чему готовиться в будущем?
- Внесение изменений в транспортную политику компании с учетом последних тенденций.

Сессия 2. Актуальные вопросы управления и оптимизации работы корпоративного автопарка

Вопросы для обсуждения

- Новые инструменты для сокращения расходов на эксплуатацию корпоративного автопарка.
- Какие меры необходимо предпринять, чтобы снизить аварийность? Повышение уровня безопасности при эксплуатации корпоративного транспорта.
- Организация системы закупок/продаж/обмена в корпоративном автопарке. Как эффективно провести тендер, выбрать лучших поставщиков? Как заработать и на чем сэкономить?

Анастасия Эллер
Руководитель проекта
(a.eller@vedomosti.ru)

Марина Исаева
Менеджер по продажам спонсорства
(m.isaeva@vedomosti.ru)

Сергей Кузнецов
Менеджер по продажам участия
(s.kuznetsov@vedomosti.ru)

Официальная страница проекта:
https://praktika.vedomosti.ru/events/AvtoParki18

Реклама | 16+

«Автомеханика Дубай» — наиболее масштабное событие вторичного автомобильного рынка Ближнего Востока и Африки. На момент написания данного материала еще не было известно точное число посетителей выставки в этом году, но ожидалось, что их будет более 30 тысяч из 135 стран. Шоу прошло в Международном выставочном и конференц-центре Дубай. Кроме данного мероприятия, значимыми региональными событиями являются «Автомеханика Джидда» и «Автомеханика Эр-Рияд», проходящие в Саудовской Аравии соответственно в нечётные и чётные годы

Стратегия дин астии
Результаты «Автоме ханика Дубай 2018»

Текст: Роман Назаров

16-я ежегодная «Автомеханика Дубай», крупнейшая выставка вторичного сектора торговли автомобильными товарами в ближневосточном регионе и Африке, прошла 1–3 мая и привлекла 1812 участников из 61 страны. Успех выставки отражает позитивные настроения среди автомобильных менеджеров: вторичному сегменту макрорегиона прочат 7%-ный ежегодный рост в ближайшие 5 лет.

1102 участника
Запчасти и компоненты / Электроника и системы

221 участник
Шины и АКБ

219 участников
Аксессуары и тюнинг

200 участников
Ремонт и обслуживание

70 участников
Уход и косметика

«По исследованиям, вторичный автомобильный рынок Ближнего Востока и Африки 2017 года оценивался в $22 млрд, а к 2022 году продажи запчастей и аксессуаров достигнут $31 млрд», — говорит Ахмед Пауэлс, исполнительный директор Messe Frankfurt Middle East.

Впервые организованная в этом году «Зона инноваций» давала возможность предугадать технологические изменения, которые произойдут на фоне количественного роста. Ряд лидеров рынка, включая WABCO и Beissbarth, показали передовые технологии, применение которых в ближайшие годы будет активно расширяться.

Кроме них, в «Зоне инноваций» присутствовали автопроизводители. Renault показывала здесь свои электромобили. Французский концерн претендует на лидерство в мировой гонке электрификации транспорта и стремится удержать сильную позицию на ближневосточном и африканском рынке с его 92-миллионным парком автомобилей.

Во всемирной сети «Автомеханик» дубайская выставка занимает особое положение. Дубай — это международный транспортный «хаб», поэтому более половины импортируемых в страну товаров в дальнейшем реэкспортируются. Неудивительно, что более половины посетителей и до 90% участников выставки — иностранцы.

О том же свидетельствует и поддержка мероприятия 36 международными торговыми ассоциациями и 23 национальными павильонами.

Одним из крупнейших был павильон Индии, собравший 46 участников. Бхаскар Саркар, правительственный чиновник, ответственный за организацию павильона, рассказывает, что в 2017 году работавшие в павильоне компании собрали заказов на $5,4 млн и привлекли запросы на дополнительные $19,2 млн. «Мы ожидаем схожих результатов для бизнеса и в 2018 году», — сообщил он.

SJE Corporation, другой постоянный участник «Автомеханика Дубай», в этом году представляет новейшую паровую систему мойки автомобилей Optima Steamer. Данное решение стало одним из хитов сектора «Уход и косметика».

«Рост цен на воду вкупе с её дефицитом и расширением правительственных инициатив в сфере устойчивости стимулируют операторов автомоечного бизнеса осваивать эко-эффективные продукты и решения», — говорит Мохаммед Аль-Шуэйр, исполнительный директор дубайской компании EcoClean. Она стала дистрибьютором SJE Corporation в странах Персидского залива после знакомства на «Автомеханика Дубай 2014». «Паровому очистителю Optima достаточно 4 л на одну мойку, — утверждает Аль Шуэйр. — Экоочистители, не основанные на использовании пара, требуют воз-

душного компрессора. А пар создает более мягкую струю без нагнетания и одновременно обеззараживает поверхность. Вдобавок паровая очистка избавляет от необходимости думать о проблеме сточных вод».

Рынок обслуживания коммерческой техники эмирата был подогрет известием о проведении в Дубай всемирной выставки «Экспо 2020». Ожидается, что выставка, которая будет длиться 6 месяцев, привлечет более 25 миллионов посетителей и генерирует дополнительные $9 млрд к ВВП страны. К «Экспо» приурочено строительство нового выставочного центра и окончание возведения знаменитой башни «Дубай Крик-Харбор». Только в 2017 году дополнительные строительные заказы в регионе превысили $3 млрд.

Масштабные подготовительные мероприятия и строительство уже привели к росту спроса на компоненты для грузовой и специальной техники. Поэтому одним из ключевых элементов «Автомеханики» стала инициатива Truck Competence. Более 1500 экспонентов представили все звенья цепи поставок для грузового транспорта, включая запчасти и аксессуары, сервисное оборудование, решения по уходу и кузовному ремонту.

Справка

Начиная с 2017 года, единая «Автомеханика Ближний Восток» разделилась на три выставки — «Автомеханика Дубай», «Автомеханика Эр-Рияд» и «Автомеханика Джедда», а также программу мобильных выставок, весь год курсирующих по региону. Этим объясняется некоторое сокращение масштаба дубайского мероприятия, несмотря на постоянный рост товарооборота в регионе.

«Автомеханика Дубай 2018»
1812 экспонентов, более 30 тыс. посетителей

«Автомеханика Эр-Рияд 2018»
154 экспонента, около 5 тыс. посетителей

«Автомеханика Джедда 2017»
174 экспонента, более 4 тыс. посетителей

ЦИТАТА

Ахмед Пауэлс
исполнительный директор Messe Frankfurt Middle East

«По исследованиям, вторичный автомобильный рынок Ближнего Востока и Африки 2017 года оценивался в $22 млрд, а к 2022 году продажи запчастей и аксессуаров достигнут $31 млрд».

Другая популярная инициатива «Академия Автомеханика» — серия семинаров, презентаций и тренингов — началась с панельной дискуссии о тенденциях регионального вторичного рынка, прошедшей в «Зоне инноваций».

На второй день крупнейшим событием «Академии» стала презентация новейших данных таможенных органов по международному товарообороту автокомпонентами и запчастями в Дубай в 2017 году. В полдень того же дня стартовала программа тренингов национального автомобильного института IMI.

Важным событием для компаний, делающих ставку на инновационные продукты, стала «Первая ближневосточная конференция по умному коммерческому транспорту», на которой обсуждалась практика развития данного сектора.

Выставку этого года торжественно открыл принц Маттар Аль-Тайер, генеральный директор и председатель совета директоров дубайского дорожно-транспортного ведомства RTA. Правящая в эмирате династия уделяет внимание развитию регионального и международного автомобильного бизнеса Дубай, что повышает уверенность в стабильности будущего развития отрасли. ai

Илон Маск
не справился с автобизнесом

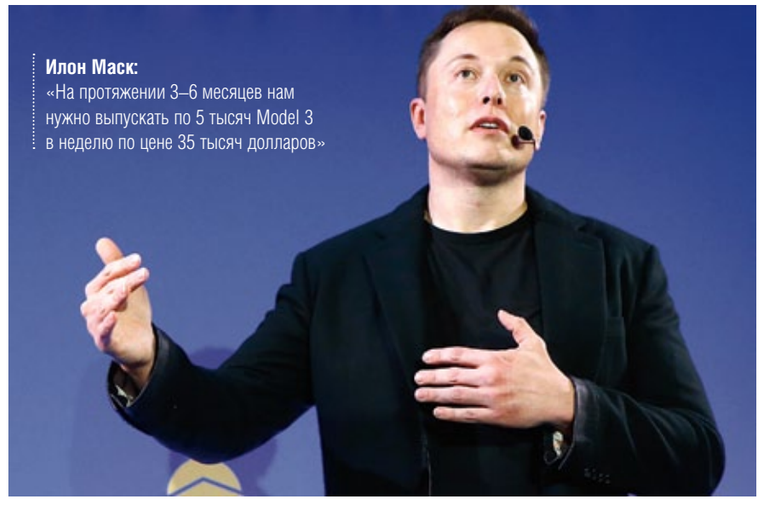
Во втором квартале Tesla получила рекордный убыток в 710 млн долларов. Каждую минуту компания теряет около 6500 долларов. Если Tesla не привлечет дополнительное финансирование, то по итогам 2018 г. компания останется без средств. Топ-менеджеры не желают ждать, пока компания окончательно падёт — шестеро из них уже покинули тонущий корабль Илона Маска.

В частности, Мэттью Скволл, отвечавший в Tesla за эксплуатационные характеристики электромобилей, перешел работать в компанию по производству беспилотных автомобилей Waymo.

При этом сам глава Tesla Илон Маск хоть и признает плохие показатели, но сохраняет бодрость и веру в конечный успех мероприятия, как и положено культовому предпринимателю, прообразу Железного Человека. Свою уверенность Илон Маск подтвердил, публично вложив в акции собственной компании Tesla почти 10 миллионов долларов. Маск неоднократно говорил, что к концу года Tesla вернется к безубытку.

У Илона Маска есть план: «Первым делом нужно достигнуть целевого показателя по выпуску, а затем сгладить его для достижения целевой стоимости. Минимальная цена на Model 3 заставляет компанию терять деньги и гибнуть. На протяжении 3–6 месяцев нам нужно выпускать по 5 тысяч Model 3 в неделю по цене $35 000 и жить», — написал Маск в Твиттере.

Но ему, возможно, не удастся реализовать свой план, так как акционеры могут попросить его покинуть пост руководителя компании.



Илон Маск:
«На протяжении 3–6 месяцев нам нужно выпускать по 5 тысяч Model 3 в неделю по цене 35 тысяч долларов»

Снять Маска с поста главы совета директоров предложила консалтинговая компания ISS, которая изучала возможности выхода из кризисной ситуации, в которую попала Tesla. Ведь первый квартал 2018 года — уже пятый, когда компания терпит убытки. При этом стратегическое и операционное управление компанией сосредоточено в руках Илона Маска, который одновременно является генеральным директором компании и возглавляет совет директоров.

Пример Tesla показывает, как многолетнее бессменное авторитарное сосредоточение власти в одних руках неизбежно разваливает структуры, какими бы перспективными они ни были в самом начале.

Консультанты предложили изменить структуру управления и нужно заметить, что Маск согласился с идеей необходимости реорганизации компании и вообще отказаться от деятельности, которая не важна для конечного успеха компании. Возможно, Маск передаст управление автобизнесом более компетентным специалистам, а сам сосредоточится на ракетостроении, там у него получается намного лучше. ai

ВТО отменила антидемпинговые пошлины

За время судебной тяжбы о демпинге условия на рынке поменялись настолько, что предмет тяжбы — доступ на российский рынок — потерял смысл

Текст: Олег Брянский

Пошлины на ввоз в Россию LCV были отменены недавно, после 5-летнего расследования ВТО. Говорят, что это уже не важно, так как пошлины должны были действовать как раз до 2018 года.

Пошлины на LCV были введены по инициативе российского автопроизводителя «Соллерс». Компания провела некое исследование, которое показало, что с 2008 по 2011 г. объём импорта легких коммерческих автомобилей из Германии, Италии и Турции увеличился на 23,2%, в то время как общий импорт LCV в страны Таможенного союза сократился почти на 30%. Также исследование показало, что темпы роста производства автомобилей такого типа в России отставали от темпов роста импорта указанных стран, в результате доля LCV, выпущенных в ТС, сократилась на 20%.

Логичнее было бы посмотреть, какую долю занимают импортные LCV на рынке ТС сравнительно с отечественными автомобилями, но — было так, как было — и деятельность «Соллерс» привела к введению пошлин на импорт LCV из Германии, Италии и Турции сроком на 5 лет.

Под действие пошлин попали фургоны и шасси полной массой от 2,8 до 3,5 тонн с дизельными двигателями объемом до трех литров. Таможенные взносы от первоначальной стоимости для итальянских и французских производителей (Fiat, Peugeot и Citroen) составили 23%. Для немецких брендов Mercedes-Benz и Volkswagen — 29,6%. И для турецких 11,1%. Плюс общие пошлины — 10%.

Иск о незаконности антидемпинговых пошлин на импорт LCV в Россию был подан во Всемирную торговую организацию в мае 2014 года после того, как Daimler и Volkswagen безуспешно попытались оспорить решение ЕЭК в инстанциях Таможенного союза. В ВТО импортеров ждала удача, правда дело о пошлинах несколько затянулось до текущего года, в котором как раз истекает срок их действия.

Признания пошлин незаконными Еврокомиссия добилась в январе 2017 года, но Россия подала апелляцию, очевидно, безуспешно. Теперь Россия должна отменить пошлины. В решении Еврокомиссии говорится: «Исключив некоторых национальных производителей из расчета, российские власти основали анализ на нереальных цифрах ущерба, якобы причиненного промышленности страны. При оценке последствий предполагаемого демпинга власти проигнорировали еще один фактор — избыточные производственные мощности в российском секторе LCV, которые позволяли произвести в 7 раз больше фактической емкости рынка».

Российская сторона, естественно, согласилась не со всеми выводами ЕК, как заявили в Минэкономразвития. Рассматривается вопрос об очередной апелляции. Но пока решение Всемирной торговой организации по спору о легких коммерческих автомобилях из Германии и Италии будет исполнено автоматически с 15 июня — с этого дня перестает действовать антидемпинговая пошлина. И с этого дня на LCV будет действовать только общая импортная пошлина, которая для LCV составляет 10%.

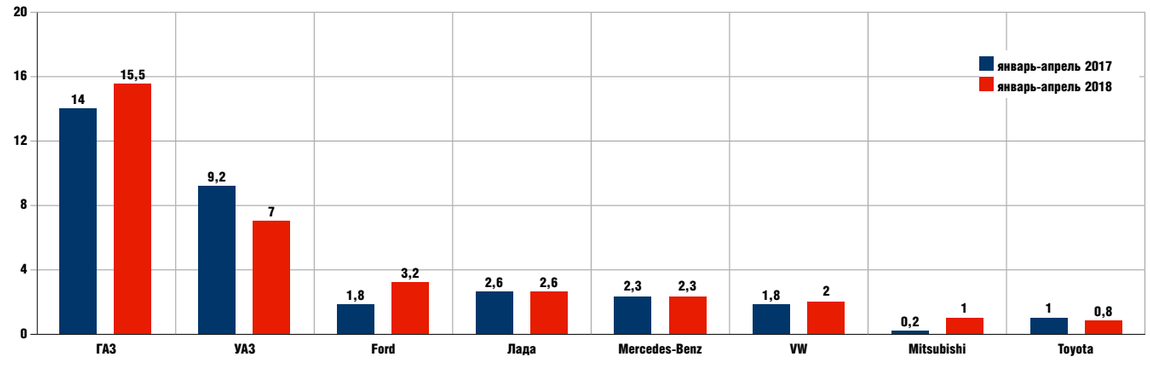
Парад бессмыслицы

После отмены антидемпинговых пошлин можно было увидеть и услышать комментарии, что импортеры все равно уже опоздали, так как действие пошлин прекратилось. Это не так логично, как кажется на первый взгляд и «опоздал» вовсе не тот, на кого все показывают.

В 2011 году, когда отечественный производитель LCV зарубежных марок ввязался в бой с импортными «захватчиками», общий объем продаж машин этого типа приближался к 170 тысяч единиц, и места хватало всем.

Итак, пошлины были введены в 2013 году. В 2013 году было зарегистрировано 161,9 тыс. новых LCV,

Продажи LCV наиболее популярных брендов в РФ, тыс. ед



что почти на 6–8% меньше, чем в 2012 году. Лидером рынка была группа ГАЗ, на продажи которой пришлось 90 тыс. автомобилей и рост составил 27%, второе место занял УАЗ, 26,4 тыс. ед, с ростом продаж 9%, Fiat продал 12,9 тыс. ед, со снижением на 3%.

Затем, в 2014 году рынок LCV сократился на 15% к показателям 2013 года. По разным моделям ГАЗ падение составило от 10% до 20%, УАЗ от 5 до 15% и так далее.

В 2015 году на рынке LCV был настоящий разгром — падение продаж на 34% к 2014 году. Всего в 2015 году было продано LCV около 92 тыс. ед., при том, что годом ранее продажи достигали 140 тыс. ед.

В 2016 году рынок LCV не рос. И только в 2017 году рассматриваемый рынок показал рост 17%, до 106 155 ед. (на самом деле это меньше, чем в 2010 году).

Итак, почти весь период действия пошлин на иномарки, рынок LCV падал. Он падал потому, что экономика ухудшалась, малый и средний бизнес затухал, а затем началось галопирующее падение рубля.

С этой точки зрения, не отменять пошлины бесполезно сейчас, а вводить их было бесполезно тогда. Резко упавший рубль и цены на импорт были бы гораздо более серьезным препятствием, чем пошлины. Наоборот, если продажи автомобилей будут расти и дальше, как сейчас (а этого ожидают все), то пошлины на импортные LCV отменяются как раз вовремя — для импортеров.

Можно, конечно, предположить, что за время действия заградительных пошлин отечественные производители настолько окрепли и локализовались, что никакой импорт им не страшен. Но это имело бы смысл, если бы рынок продолжал развиваться темпами и объемами как в 2012 году. А как отреагирует потребитель на возвращение импортных машин — предсказать невозможно.

Правда, отмена пошлин не вызвала никакого ажиотажа у автопроизводителей, которые попадали под их действие. И скорее всего к существенному росту импорта их отмена не приведет. Потому что экономика России в состоянии худшем, чем в 2012 году, авторынок сильно ужался, автопроизводственные мощности стали еще более избыточными, малый бизнес — основной потребитель малотоннажников, — не развивается и ему вполне хватает отечественных машин и подержанных иномарок. ai

ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Рынок ЛКМ: стагнация с перспективами

рейтинг 24

Бренды ремонтных ЛКМ в России – 2018

авторынок 38

Финиш льготного лизинга

прецедент 44

Китай показал, кто в море хозяин

событие 56

Стратегия династии: результаты «Автомеханика Дубай 2018»

пошлины 60

ВТО отменила антидемпинговые пошлины

Отраслевой бизнес журнал «Автоиндустрия» 16+

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-69279 от 29.03.2017 г., ПИ №ФС77-21113 от 20.05.2005 г.

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

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
автоиндустрия.рф

TAUBERG®

tauberg-oil.com

Protection & Regeneration

From the Netherlands.