№7(169) 2018

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

ПЛАН Т

АККУМУЛЯТОРЫ
ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Москва
+7 (499) 110-70-15

Новосибирск
+7 (383) 383-25-77

PLAN-T.PRO

AGM

EFB

НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

MONROE 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.

MR-TECH²

www.monroe-oespectrum.com

OESpectrum 5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

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

André LOTTERER

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

MONROE

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)

BIMOS-2018
недалёкое будущее сегодня

С 7 по 17 июня в Пусане проходил Международный автомобильный салон Busan International Motor Show (BIMOS). Это мероприятие довольно влиятельное в Азиатско-Тихоокеанском регионе и год от года становится популярнее. В этом году BIMOS проводился под девизом «Больше, чем инновации. Взгляд в будущее».

200 автомобилей

Chevrolet Camaro 2019

Chevrolet Camaro 2019

Экологичных, автономных, умных, футуристичных автомобилей на BIMOS столько, что посетитель наверняка отдыхал рядом с консервативным Chevrolet Camaro, который выглядит старым добрым приятелем в компании слишком модной молодёжи. Хотя это и обновленная модель 2019 года, но все же вполне традиционная, оснащенная бензиновым двигателем мощностью от 279 до 461 л.с. Бросающихся в глаза изменений кузова Chevrolet Camaro не замечено, но модернизировано электронное оборудование автомобиля и оптика в сторону облегчения управления автомобилем.

Hyundai HDC-2 Grandmaster

Hyundai HDC-2 Grandmaster

Компания Hyundai представила на родине концептуальный кроссовер Hyundai HDC-2 Grandmaster. Отличительная черта HDC-2 — специфический дизайн «чувствительная спортивность» с огромной радиаторной решеткой, которая переходит в ходовые огни. Автомобиль восьмиместный и кроме этого факта, больших размеров и необычного дизайна автопроизводители другой информации о машине пока не открывают. Однако предполагается, что автомобиль представляет собой прототип новой флагманской модели Hyundai.

Busan International Motor Show-2018

Hyundai Genesis Essentia Concept

Hyundai Genesis Essentia Concept

Несмотря на то, что это концепт, Genesis Essentia — действующая модель, которая пойдет в серию. Genesis Essentia инновационный автомобиль, построенный на платформе из углепластика. Это спорткар, оснащенный несколькими электрическими силовыми агрегатами. Но основная особенность электромобиля состоит в том, что он является частью единой интеллектуальной системы, которая не только позволяет управлять автомобилем в беспилотном режиме, но и взаимодействует с внешними элементами системы, например, с дорожной инфраструктурой или умным домом.

183 компании

Toyota i-TRIL & FCV Plus

Toyota i-TRIL & FCV Plus

Toyota показала в соседней стране два футуристических концепта, глядя на которые можно представить, каким будет автомобильное будущее. Toyota i-TRIL один из них: трехколесное транспортное средство, созданное в качестве альтернативы городским автомобилям, электрокарам и мотоциклам для передвижения на малых скоростях. Естественно, такой микромобиль способен перемещаться по городу автономно.

Второй концептуальный автомобиль Toyota в Пусане — FCV Plus. Если i-TRIL это представимое будущее автомобильного мира, то Toyota FCV Plus Concept Car — это привет из очень далекого будущего.

FCV Plus функционирует на газообразном водороде. Система FCV Plus соединяет водород с атмосферным кислородом и производит воду, и во время этого процесса производится электричество, которое и приводит в движение электродвигатель.

Toyota i-TRIL

Toyota FCV Plus Concept Car

Busan International Motor Show-2018

700 000
посетителей

Renault Twizy

Renault Twizy

Европейский вклад в ультрамалые экологичные транспортные средства — Renault Twizy. Но это не концепт, а уже серийный и довольно популярный автомобиль. Такого типа автомобили востребованы в прогрессивных странах региона с высокой плотностью населения. Кроме экологичности, преимущества этого транспортного средства в небольшой цене, что тоже важно для региона АТР. Представленный в Пусане Twizy по всей видимости знаменует собой начало экспансии Renault на рынок Южной Кореи.

LUXE

МАСЛА LUXE – **ОДОБРЕНО**!

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.luxe-oil.ru

КОРОТКО

Международные новости

150%
увеличения освещенности дают современные галогеновые лампы

Британцы выбрали GE

Британский журнал AutoExpress провёл сравнительные испытания 10 образцов галогеновых премиум-ламп в световом тоннеле в Будапеште. Испытывались образцы, дающие на 120–150% больше света, чем того требует стандарт. Победителем испытания, в котором участвовали сделанные в Европе лампы брендов Bosch, Philips, Ring и других, стал образец GE Megalight Ultra +130, обеспечивший наиболее равномерный пучок света на дистанциях 50 и 75 м.

262
зарядные станции будет в стране к 2025 году

Беларусь переходит на электро

Правительство Беларуси приняло программу стимулирования спроса на электромобили. В её рамках отменяется пошлина за выдачу допуска электромобилей на участие в дорожном движении и НДС на импорт зарядных устройств, начинается программа развития сети зарядных станций. До конца года в Беларуси должно стать около 120 станций, а к 2025 году их станет не менее 262.

цитата

Дэвид Тулаускас
директор по устойчивому развитию GM

«Наша цепь поставок со временем изменилась. Часть изменений так или иначе связана с трансляцией наружу наших ожиданий. К примеру, в прошлом году мы разработали кодекс поведения поставщика (supplier code of conduct). Он согласован с нашим внутренним кодексом поведения сотрудников. Он также согласован с инициативой, в разработке которой GM сыграл большую роль: перечнем ожиданий от поставщиков, общих для всех автопроизводителей. Мы не хотим, чтобы 10 разных концернов диктовали 10 разных подходов в вопросе, например, требований к отчётности по сырью из конфликтных источников. И нашим поставщикам тоже это не нужно».

2% рост спроса на сталь в Евросоюзе в 2018 году

Лучший ответ — отсутствие ответа

В Еврокомиссию поступило письмо, подписанное большим числом европейских компаний, потребителей стальных сплавов из автомобильного, строительного, сельскохозяйственного и других секторов промышленности. Промышленники призывают отказаться от введения таможенных барьеров в ответ на ограничения на импорт металлов в США. Европейские металлурги не нуждаются в защите, говорится в письме: даже без ограничений спрос на сталь в регионе настолько велик, что ряд потребителей жалуются на дефицит.

25% пластиков из вторсырья будут содержать автомобили бренда

Volvo предложила поставщикам подумать

Volvo объявила о добровольном обязательстве: начиная с 2025 года, в каждом новом автомобиле марки будет не менее 25% переработанных пластиков. В связи с этим концерн обратился к поставщикам, призвав уделить больше внимания исследованиям новых возможностей использования вторсырья в производстве автокомпонентов. Компания представила демонстрационный образец Volvo XC60, в котором туннель приборной консоли, например, сделан из переработанных рыбацких сетей и корабельных канатов.

Российские новости

588
мероприятий улучшения условий труда запланировал АвтоВАЗ

Миллиарды на комфортный труд

Автопроизводитель заявил, что потратит более 3 млрд руб. на улучшение условий труда тольяттинских площадей автоконцерна. Программа составлена по итогам опроса работников, проведённого в феврале-марте этого года, закончится она в 2020 году. Основу списка составили такие действия, как ремонт и обновление помещений и мест общего пользования, строительство дополнительных парковок, замена спецодежды и средств индивидуальной защиты.

1 млн большеразмерных шин будет выпускать ежегодно «Киров Тайр»

Кировские, большого калибра

Планируется модернизация «Киров Тайр», совместного предприятия Pirelli и «Ростех». Проект направлен на запуск производства шин типоразмеров 16–17 дюймов — сейчас выпускаются типоразмеры 13–16 дюймов. Уже в следующем году завод должен выпустить более 1 млн 17-дюймовых шин. А после окончания модернизации, по словам представителей завода, цитируемым пресс-службой правительства Кировской области, «Киров Тайр» станет мировым лидером по выпуску данного типоразмера.

Более 300 000 машин были отозваны в первой половине года

Отзывать авто будут по паспорту

Информация о том, что автомобиль попал под отзывную кампанию, теперь может быть отражена в электронном ПТС. Росстандарт и АО «Электронный паспорт» заключили соглашение с целью повышения эффективности системы отзыва автомобилей, предоставив автопроизводителям возможность использовать ПТС для приглашения автовладельцев на бесплатное исправление дефектов. Найти последних бывает непросто, если собственник авто сменился или у автодилера отсутствуют его контактные данные.

50 дилерских центров будут работать с «ГАЗель NEXT»

ГАЗ вышел на рынок Марокко

В июле 2018 г. начались продажи «ГАЗелей» в Марокко. Локальным партнером российского автопроизводителя стала компания Africa Motors, входящая в Auto Hall Group. Представители «Группы ГАЗ» по данному поводу заявили, что выход в Марокко поможет развитию бизнеса компании в африканских странах. Надеяться на успех позволяет простая конструкция, приспособленность к плохим дорогам и доступная цена автомобилей ГАЗ.

цитата

Ив Каракатзанис
президент АвтоВАЗ

«Уверен, что программа улучшения условий труда будет выполнена в полном объеме и через несколько лет наш завод в Тольятти сможет встать в ряд с ведущими предприятиями альянса Renault-Nissan-Mitsubishi по созданным условиям труда для работников. Это является ключом к тому, чтобы каждый работник компании смог приложить свои лучшие усилия для восстановления АвтоВАЗа, развития бренда Lada и обеспечения прибыльного роста».

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

200 степеней прочности предлагают сталелитейщики

Алюминий – вечный второй?

Когда в 2015 году Ford представил алюминиевый пикап F-150, имиджу стали как «главного материала для автопрома» был нанесён серьёзный удар. Две ветви металлургии развернули настоящую «холодную» войну за статус-кво. На 2018 год побеждают сталелитейщики: следующее поколение пикапов Ram и Chevrolet Silverado, вечных конкурентов F-150, будет сделано из высокопрочной стали. Как и Tesla 3 — новая массовая модель электромобиля Tesla. Если в 1970 году автопром мог выбрать из 7 вариантов стальных сплавов разной прочности, то сейчас их более 200. Но это победа имиджевая, а не реальная: доля алюминия в конструкции автомобилей продолжает расти.

Джоди Холл,
вице-президент по автопрому института исследований стали SMDI

«Между двумя материалами всегда шло соревнование, но за кулисами. Я была металлургом 30 лет и никогда раньше не видела, чтобы автопроизводители представляли новый автомобиль, а потом начинали нахваливать материал, из которого он сделан. Теперь это широко обсуждается. Я держу в кабинете выпуск одного журнала 1953 года. В нём говорится, что сталь окончательно перестанут использовать в автомобилях к концу десятилетия. За многолетнюю карьеру в GM я насмотрелась на кузовные панели, которые сначала делали из алюминия, потому что они были легче, а буквально через считанные месяцы заменяли на сталь — потому что так дешевле. А массу сокращали другим способом. Думаю, о многом говорит тот факт, что я 30 лет отвечала за новые технологии литья и штамповки в GM и в конце концов перешла на работу в сталелитейную отрасль».

Хайди Брок, президент и исполнительный директор Алюминиевой ассоциации
«После 40 лет непрерывного роста алюминиевая промышленность продолжает расти с такой скоростью, которую не видели ни на одном рынке и ни в одном продуктовом сегменте. Однако, кто по-настоящему выиграл от этих перемен — это покупатели, которые теперь могут выбрать автомобили и пикапы нового поколения с отличными характеристиками, эффективные, безопасные, экологичные и дающие большее удовольствие от вождения».

Джин Диксон, директор по автомобильной стратегии в подразделении алюминия горнодобывающей компании Rio Tinto
«Мы рассчитываем, что ужесточение топливных и экологических норм и в целом инновации поддержат быстрый рост использования алюминия в автопроме в Северной Америке и других регионах. Такие тренды, как электрические и автономные автомобили, а также растущие ожидания от ездовых характеристик автомобилей, играют ему на руку».

Джон Кейрис, ведущий инженер рамы Ford F-150
«Рама — это хребет пикапа. Мы сделали куда более прочную и надёжную раму, чем раньше. Наша команда разработала эксклюзивные, абсолютно новые для автопрома конструкционные методы, создав более лёгкую базу без ущерба для жёсткости».

Томас Мюллер, глава европейского центра сервисной экспертизы сталелитейной компании SSAB
«Думаю, мы увидим, как доля алюминия в автомобилях станет больше. Автопром уже освоил большее разнообразие материалов и будет дальше развиваться по принципу «правильный материал в правильном месте».

Джордж Коутс, технический директор World Auto Steel, подразделения Мировой ассоциации производителей стали
«Полагаю, автопроизводители открыли, что при нынешних упавших ценах на батареи они могут достичь целей по пробегу на одной зарядке, применяя в конструкции только сталь».

Крис Стонтон, ведущий инженер кузова такси London Electric Vehicle Company
«Мы выбрали алюминий, поскольку его собственная плотность в три раза меньше, чем у стали, и он в два раза лучше поглощает энергию при столкновении».

Если продолжится рост продаж автомобилей, рынок подвески тоже будет расти, но также улучшится его структура

Рынок компонентов подвески: спрос стабилен, тенденции положительные

Текст: Евгений Новожилов

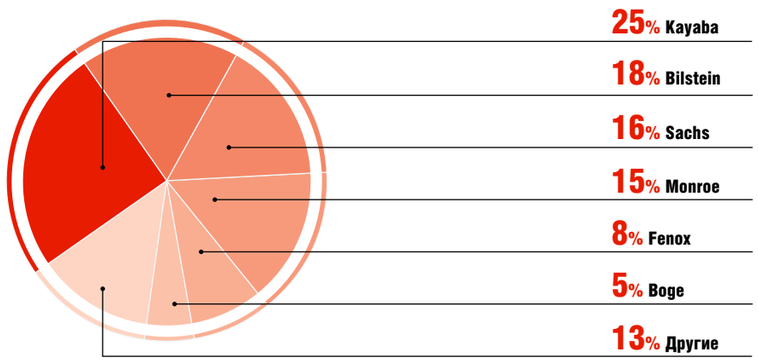
Детали подвески — один из самых важных сегментов рынка автокомпонентов. На него не оказывает существенного влияния кризис авторынка. Структура рынка определена давно и нет причин для ее изменения. Положительная динамика на авторынке со временем может повлиять и на рынок компонентов подвески.

Компоненты подвески занимают около 10% емкости российского рынка автокомпонентов, в денежном выражении около 150 млрд руб.

При этом, в количественном выражении на рынке около 14 млн амортизаторов для иномарок и около 13 млн амортизаторов для отечественных автомобилей. Иномарки постепенно вытесняют отечественные автомобили, хотя и медленно, но это уже привело к преобладанию на рынке амортизаторов для иномарок.

С технической точки зрения, большую долю рынка занимают телескопические двухтрубные газомасляные амортизаторы, в то же время остаются востребованными гидравлические двухтрубные амортизаторы, в этом отношении рынок тоже меняется медленно, и это уже влияние кризиса, который замедляет прогресс на авторынке.

Бренды амортизаторов на российском рынке, %



На протяжении нескольких лет рынок амортизаторов меняется мало, спрос на амортизаторы не сокращается, однако, как и во многих других сегментах рынка, происходит перераспределение структуры в пользу менее дорогих амортизаторов. Поэтому на рынке растет доля брендов-упаковщиков и китайских автокомпонентов. Но в 2017 году участники рынка отметили возвращение потребителей к брендовой продукции.

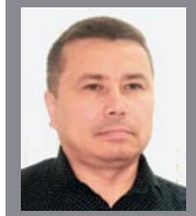
Специфика российского рынка в состоянии российских дорог в большинстве регионов и особенностях климата. Это приводит к более частой замене амортизаторов, и в этом случае основным фактором выбора остается цена. С другой стороны, необходимость часто менять амортизаторы обеспечивает вторичному рынку объём и положительную динамику при любой ситуации на авторынке.

Амортизаторы для отечественных автомобилей наиболее высококонкурентный сегмент рынка, в котором представлено большое количество амортизаторов разных марок и нонейм и меньше доминирование транснациональных брендов.

Пружины подвески в России тоже испытывают на себе две традиционные беды — климат и дороги, что сокращает ресурс использования этих компонентов, и это влияет на динамику вторичного рынка положительно, но на структуру рынка скорее негативно, увеличивая долю контрафакта и внебрендовой продукции. В том же направлении действует остающаяся низкой покупательная способность населения.

Рынок пружин не особенно сильно меняется в течение последних нескольких лет в связи со слабой динамикой автомобильного рынка. Российскому автопарку нужно порядка полумиллиона пружин в год.

Доля деталей подвески на российском рынке автокомпонентов, %



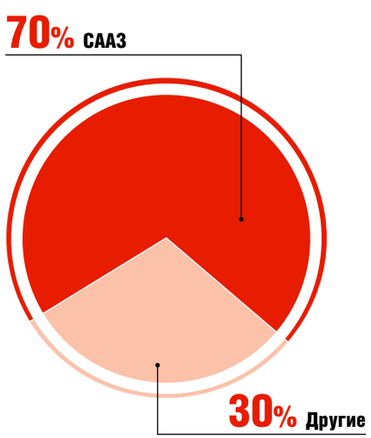
Сергей Имуллин
директор по продажам ООО «АСОМИ ГРУПП»

«Состояние данного сектора рынка стабильное и благоприятное для развития. Здесь налицо классическая картина импортозамещения. Резкий скачок иностранной валюты в совокупности со снижением покупательной способности населения в РФ не оставил шансов для импортной продукции. Поэтому рынок, конечно же, перераспределился в пользу отечественных производителей.
Тенденции позитивные. Проблемы коснулись премиум сегмента. Но постепенно и его позиции восстанавливаются, так как рынок средней ценовой категории и ниже перенасыщен, характеризуется высокой конкуренцией и не всегда высоким качеством.
На протяжение уже больше 20 лет работы в этой сфере мы придерживались одного простого, но очень важного принципа в работе — это качество. Высокое качество продукта, качество в обслуживании клиентов и в работе с партнерами. Есть, конечно, готовые маркетинговые решения и рекламные компании. Но это лишь фантик конфетки. Покупателя в конечном итоге не обманешь. Поэтому, если ты пришел всерьез и надолго, то без качественного продукта бизнес обречен».

Участники рынка, впрочем, отмечают, что потребители всё же обращают внимание не только на цену, но и на качество деталей подвески, так как большинство осознает важность этих автокомпонентов для безопасности и комфорта передвижения.

Рынок компонентов подвески остается импортозависимым в сегментах иномарок и отечественных марок, поэтому на него существенное влияние оказывают колебания курса рубля по отношению к иностранной валюте. Это в большей степени способствует росту доли внебрендовой дешевой продукции и в том числе контрафакта.

Амортизаторы для автомобилей отечественных марок, %



Структура

На российском рынке присутствует до 50 марок амортизаторов, от транснациональных брендов до поставщиков амортизаторов узкоспециального назначения.

Структура российского рынка амортизаторов для иномарок, скорее всего, соответствует структуре мирового рынка амортизаторов, на котором доминируют ZF, Kayaba, Monroe и Bilstein, достаточно востребованы Sachs, Koni, Rancho, Herzog, Hola, Delphi, Finwhale. При этом на российском рынке присутствуют компании-упаковщики, такие как Meyle и Japanparts.

Кроме того, большую долю может занимать контрафакт, но с учетом того, что детали подвески относятся к легко подделываемым деталям, точно определить, сколько на рынке контрафакта невозможно, так что и о доле рынка, занимаемой легальными брендами, можно говорить условно.

По некоторым данным, около 20% в сегменте иномарок могут занимать амортизаторы KYB. От 30% до 70% в сегменте отечественных машин могут занимать амортизаторы СААЗ. Значительные доли на рынке могут занимать амортизаторы брендов KONI, Bilstein, Boge, Monroe, SACHS, Tokico и ряд других. В сегменте амортизаторов для азиатских марок преобладают, вероятно, TM KYB и Tokico.

По некоторым данным, доля пружин иностранного производства на российском рынке достигает 90%. Среди наиболее востребованных брендов KYB, Monroe, Bilstein и ряд других. При этом, в сегменте амортизаторов российских автомобилей может быть достаточно большая доля отечественных производителей.

Тенденции

С течением времени рост продаж автомобилей придаст динамику и рынку компонентов подвески. Это приведет не только к росту востребованности компонентов, но и улучшению структуры рынка.

Вытеснение отечественных автомобилей зарубежными продолжится, и это будет влиять на рынок деталей подвески. Оживление на авторынке может ослабить рост доли внебрендовой продукции и контрафакта в пользу крупных отечественных брендов и ведущих зарубежных. ai

«СААЗ Комплект»
О пользе репутации

Качество и безопасность продукции остаются в приоритете и для производителя, и для потребителя, считает Геннадий Бочаров, генеральный директор крупнейшего российского производителя амортизаторов ООО «СААЗ Комплект».

Как вы оцениваете современное состояние рынка автокомпонентов?

Этот рынок имеет свои особенности. Он многосегментный: разные производители, разная ценовая политика, возросшие требования к качеству изделий.

При этом рынок продолжает развиваться. Компании, производящие и реализующие продукцию, все больше используют методы интернет-торговли, распространяют информацию через социальные сети, собственные сайты и сайты партнеров.

Немаловажным фактором в вопросе реализации становится доставка продукции непосредственно клиенту.

В чём специфика сегмента компонентов подвески?

Вторичный рынок компонентов подвески, как и раньше, представлен известными мировыми брендами, отечественными производителями (в числе которых «СААЗ Комплект» занимает лидирующие позиции), производителями китайских компонентов и сегментом продуктов, изготовленных контрафактно. При таком положении дел важно найти и сохранить своего заказчика, клиента.

На реализации продукции сказываются и региональные различия в парке автомобилей, играет роль и покупательная способность автолюбителей.

Каковы основные проблемы и тенденции этого сегмента?

Основная проблема — возрастающая конкуренция. Сегодня выигрывают те производители, которые неизменно повышают качество и снижают себестоимость продукции. Во главу угла ставятся интересы заказчика и клиента, упор делается на качество и безопасность.

Важно не просто произвести продукцию, но и грамотно ее представить. И здесь можно говорить о такой проблеме, как недостаток информации о товаре. Ее должно быть больше, важен и отклик потребителя.

Что можно отметить, рынок будет развиваться в сторону непосредственной доставки товара клиенту либо через торговую сеть, либо через автосервисы.

Какими методами вы продвигаете свою продукцию и повышаете узнаваемость бренда?

«СААЗ Комплект» входит в группу компаний ОАТ («Объединенные автомобильные технологии»), которая и занимается активным продвижением товара, его реализацией. В рекламе изделий задействованы в том числе интернет-ресурсы: корпоративные и собственные предприятия, возможности социальных сетей.

Сегодня продукция «СААЗ Комплект» не нуждается в особой рекламе. На рынке автопрома мы существуем более полувека. Наши изделия гарантируют качество и безопасность потребителю, в отличие от неоригинальных изделий. Надо отметить, что именно «СААЗ Комплект» является одобренным и практически эксклюзивным поставщиком амортизаторов на конвейеры АвтоВАЗа, GM, УАЗа, КамАЗа.

Именно изделия с торговой маркой СААЗ сегодня защищают потребителя с точки зрения безопасности и надежности, а также обеспечивают ему необходимый комфорт. ai

Тренд на усложн ение подвески

Политика Monroe на втор ичном рынке компонентов

Оскар Оскарссон, старший менеджер по обучению AM EMEA Tenneco

Позиционирование бренда компонентов подвески Monroe, поддержку партнёров, оказываемую компанией Tenneco, и рыночные тренды на мировом рынке амортизаторов мы обсудили с Питером ван Брюсселем, старшим продакт-менеджером и Оскаром Оскарссоном, старшим менеджером по обучению AM EMEA Tenneco.

Что лежит в основе технического превосходства компонентов Monroe?

Ходовая часть автомобилей с каждым годом становится все сложнее. Это приводит к необходимости производства более сложных компонентов и для вторичного рынка автозапчастей. Мы являемся одним из ведущих поставщиков компонентов этой категории на конвейеры и непрерывно пополняем наш ассортимент запчастей для вторичного рынка.

Под брендом Monroe мы предлагаем широкий ассортимент амортизаторов, стоек, пружин и других компонентов подвески, обеспечивающих отличные ходовые характеристики автомобилей в любых дорожных условиях.

Одно из актуальных пополнений линейки — амортизаторы премиум-класса Monroe OESpectrum, в которых используются наши запатентованные технологии: клапан отбоя Monroe R-TECH2 и высокоскоростной регулировочный клапан. Сочетание этих технологий обеспечивает практически мгновенную реакцию на меняющиеся дорожные условия, исключительную курсовую устойчивость, точность управления, снижение шума и вибрации, ряд других преимуществ. С этой технологией не нужно искать ставший традиционным компромисс между точностью управления и мягкостью хода.

Наша уверенность в том, что линейка амортизаторов и пружин OESpectrum отвечает самым высоким стандартам надежности, подкреплена первой в своем классе пятилетней ограниченной гарантией от Monroe. Это очень большой гарантийный период для такой категории продуктов, но мы готовы его предложить благодаря ряду конструктивных особенностей. Пружины OESpectrum изготавливаются из высококачественной хромокремнистой или хромованадиевой стали, которые обеспечивают максимальную прочность и надежность. Пружины проходят дробеструйную обработку, что еще больше увеличивает их срок службы. На каждую пружину наносится двойное антикоррозионное покрытие (фосфатное и на основе порошковой эпоксидной смолы), устойчивое к самым жестким условиям.

Питер ван Брюссель, старший продакт-менеджер AM EMEA Tenneco

Какие глобальные тренды влияют на вторичный сегмент амортизаторов?

Эта категория продолжает развиваться в русле трех основных трендов: электрификация, старение парка автомобилей и глобализация автомобильных платформ и технологий.

В Европе становится все больше автомобилей с электронно-управляемыми системами подвески, постепенно приходящими в сегмент вторичного рынка автозапчастей. Многие эти машины оснащены технологией из нашего модельного ряда Monroe Intelligent Suspension.

Еще один важный аспект — старение парка автомобилей. Это хороший знак для вторичного рынка, хотя он также свидетельствует об увеличении среднего возраста водителей. Особенно заметна эта тенденция в Западной Европе, где мы отмечаем снижение среднего годового пробега автомобилей. Но мы уверены, что амортизаторы по-прежнему будут востребованы, а средняя стоимость ремонта вырастет по мере увеличения доли автомобилей с электронно-управляемыми системами подвески.

Кроме того, мы наблюдаем приток малолитражных автомобилей на дорогах. Это почти не снизит спрос на амортизаторы, потому что любой машине требуются четыре амортизатора с пружинами. И переход на малолитражные автомобили абсолютно точно повышает требования к комфорту и управляемости, поскольку у таких машин чаще возникают проблемы с шумом и вибрацией. Это хорошая новость, поскольку потребители будут внимательнее относиться к замене изношенных компонентов, отвечающих за плавность хода.

И наконец, значительное влияние на рынок оказывает глобализация, включая распространение унифицированных автомобильных платформ во всем мире. Для компании Tenneco это возможность быстрее охватывать новые сегменты вторичного рынка благодаря уже имеющейся большой доле на рынке оригинальных компонентов для конвейеров. По мере развития технологий автосервисы, предлагающие продукты Monroe, смогут достичь большей синергии от наших предложений в сегментах оригинальных и вторичных компонентов.

Как позиционируются компоненты Monroe на вторичном рынке, и какие линейки присутствуют в ассортименте?

Monroe выделяется на фоне конкурентов как надежный и универсальный поставщик высококачественных решений. Мы являемся одним из лидеров на данном рынке и гордимся тем, что наши партнеры, специализирующиеся на постгарантийном обслуживании, и их клиенты доверяют марке Monroe во всем, что связано с подвеской.

Tenneco непрерывно расширяет ассортимент, следя за изменениями на рынке. Наша команда по управлению продуктами тесно сотрудничает с торговыми представителями и клиентами, чтобы продукты в разных ценовых категориях всегда отвечали потребностям в каждом регионе. Линейки Monroe Original и Monroe OESpectrum идеально подходят для самых разных задач.

Владельцам новых дорогих автомобилей, ценящим высокие ходовые качества и отличную управляемость, лучше всего подойдет линейка Monroe OESpectrum.

А тем, кто ищет недорогие, но качественные и надежные решения, стоит обратить внимание на популярную линейку Monroe Original.

Эта стратегия обеспечивает максимальную ценность для всех клиентов Monroe и помогает сервисным компаниям зарабатывать больше.

Почему автомастерским нужно работать с вашим брендом?

Компоненты Monroe имеют давнюю историю и заслужили отличную репутацию. Мы применяем опыт, полученный при разработке новых технологий для автопроизводителей, во всех своих решениях для вторичного рынка.

Tenneco постоянно инвестирует часть выручки от каждого бренда в бесплатную, но очень качественную поддержку для СТО, магазинов и клиентов. Продукты марки Monroe поддерживаются нашей сетью профессиональных инженеров и обширной онлайн-базой технической информации Tenneco. Эта база данных предназначена не только для установщиков и оптовиков, но и для конечных клиентов. В ней содержатся сведения о продуктах, спецификации, инструкции по установке, технические видео и многое другое.

Расскажите подробнее об информационной поддержке

Компания Tenneco предлагает ряд инновационных программ, помогающих автомастерским и магазинам запчастей правильно диагностировать износ амортизаторов и пружин и разъяснять преимущества их замены. Многие клиенты до сих пор не знают, что эти компоненты со временем изнашиваются, поэтому мы вкладываем много сил в обучение и используем для этого различные каналы, включая рекламу, социальные сети, PR-акции и брошюры в точках продаж.

Помимо образовательных инициатив наша команда взаимодействует с магазинами и автомастерскими в рамках масштабной программы поддержки клиентов B-Connected. Она включает в себя широкий ассортимент технических и обучающих ресурсов: веб-сайт monroe.ru, трехмерные изображения продуктов, информационно-поисковую систему TADIS для техников и многое другое. Система TADIS, доступная на портале training.tenneco.com, открывает доступ к тысячам обучающих инструментов, таким как модули дистанционного обучения, видео, руководства и т. д.

более 370 тыс. технических специалистов обучены за последние десять лет по программе Tenneco 4T

Tenneco предлагает массу обучающих курсов как онлайн, так и на объектах клиента. Чтобы убедиться в этом лично, посетите стенд Tenneco (холл 4.0, стенд C11) на выставке Automechanika Frankfurt в сентябре 2018 года.

И, конечно же, Tenneco и марка Monroe проводят множество рекламных акций для поощрения отраслевых профессионалов, специализирующихся на обслуживании подвески. Об этих программах можно напрямую узнать у наших торговых представителей, в социальных сетях и из нашей новостной рассылки.

Те, кому требуется очное обучение, могут воспользоваться программой Tenneco 4T, в рамках которой предусмотрены качественные обучающие курсы длительностью от 45 минут до трех дней по работе с системами подвески и контроля выбросов, а также навыкам общения с клиентами. За последние десять лет по этой программе мы обучили более 370 000 технических специалистов.

Наша главная цель — довольные клиенты. Что бы ни потребовалось клиентам, мы найдем способ решить их проблему. Такова наша философия и деловая этика.

www.monroe.ru
www.training.tenneco.com

Мировой рынок амортизаторов развивается опережающими темпами по отношению к системам подвески в целом. Объясняется это ростом спроса на автомобили с улучшенными характеристиками динамического комфорта, в том числе в развивающихся странах. Быстрее всего продажи амортизаторов растут в азиатских странах. Развитые страны по-прежнему задают вектор технического развития, совершенствуя и расширяя применение систем активной и полуактивной подвески

Год коммуник ации

О чём говорят произв одители амортизаторов?

Активность внешних коммуникаций у разных производителей может сильно варьироваться — об этом мы узнали, проанализировав новостные ленты значимых игроков сегмента амортизаторов за последние 12 месяцев, с августа 2017 года по июль 2018-го. В то время как у одних раздел «Новости» на сайте вовсе отсутствует, другие ежемесячно и даже еженедельно рассказывают о событиях внутри компании. Заметна стабильная корреляция: лидеры в целом более активны в общении с внешним миром. О чём они рассказывают?

Инновации

Компания
KYB Europe

Событие: представлены амортизаторы с системой двойного гидравлического демпфера

Citroën выбрал KYB поставщиком амортизаторов для модели C5 Aircross. Журналисты хвалили этот относительно недорогой автомобиль за необычно высокий комфорт в движении.
Секрет в новой концепции подвески на пассивных амортизаторах с системой двойного гидравлического демпфера. Весь ход штока делится на три дифференцированные рабочие зоны. В средней части работают основные клапаны амортизатора, обеспечивающие мягкую реакцию. В двух других зонах, соответствующих крайним положениям штока, происходит гидравлическое замедление. Амортизатор такой конструкции обеспечивает комфорт в простых дорожных условиях, но становится жестче на ухабистой дороге. Описывая ощущения пассажиров, Citroën назвал их «эффектом ковра-самолета»: автомобиль будто парит над ухабами.

Модернизация производства

Компания
«СААЗ Комплект»

Событие: модернизация окрасочного и сварочного процесса

Крупнейший российский производитель амортизаторов «СААЗ Комплект» дважды за год анонсировал мероприятия, призванные повысить качество и производительность. В декабре 2017 года здесь ввели в эксплуатацию современную линию катафоретического окрашивания методом погружения. Нововведение позволит обеспечить стабильно высокое качество ЛКП амортизаторов СААЗ.
Затем в мае текущего года предприятие ввело в производство роботизированную ячейку подварки штоков. «СААЗ Комплект» особенно гордится тем, что все элементы участка, кроме роботов-манипуляторов, созданы силами собственных механиков и технологов.
В Рязанской области такое высокотехнологичное оборудование способны создавать только на «СААЗ Комплект», утверждается в пресс-релизе компании.

Коммуникации с потребителями

Компания
KYB Europe

Событие: использование носимых гаджетов для коммуникаций с клиентами

Пообщавшись с механиками из разных стран, специалисты KYB решили использовать смартфоны, чтобы убеждать автовладельцев в пользе замены изношенных амортизаторов. Было разработано приложение KYB Suspension Solutions App, которое по результатам диагностики подвески даст клиенту рекомендации и покажет видео, наглядно объясняющее важность замены. После ремонта в нём можно будет узнать о замененных деталях и увидеть фото «до» и «после». Число скачиваний приложения превысило тысячу спустя три месяца после запуска.
А для выставок компания разработала 3D-фильм для просмотра в специальных очках. В нём проводится сравнительное испытание двух автомобилей — с новыми и с изношенными амортизаторами. Зритель может поворачивать голову и получать полное ощущение, что он находится в тестируемой машине.

Образование для специалистов

Компания
Tenneco Aftermarket

Событие: обучение инструкторов по автосервисным специальностям

Число участников глобальной образовательной программы Tenneco 4T приблизилось к 400 тысячам. Цифра солидная, учитывая, что её целевая аудитория — не рядовые автомеханики, а инструкторы и тренеры (4T означает Tenneco Train the Trainers — «Tenneco обучает инструкторов»).
Действующая одиннадцатый год программа включает несколько направлений: системы подвески, продукты Clean Air, развитие продажных и переговорных компетенций. Причём системы подвески — самый популярный тренинг.
В регионе EMEA, в который входит Россия, в 2016 году команда тренеров Tenneco провела обучение более 11 тысяч участников.

Оптимизация логистики

Компания
Koni

Событие: внедрение интеллектуального логистического решения

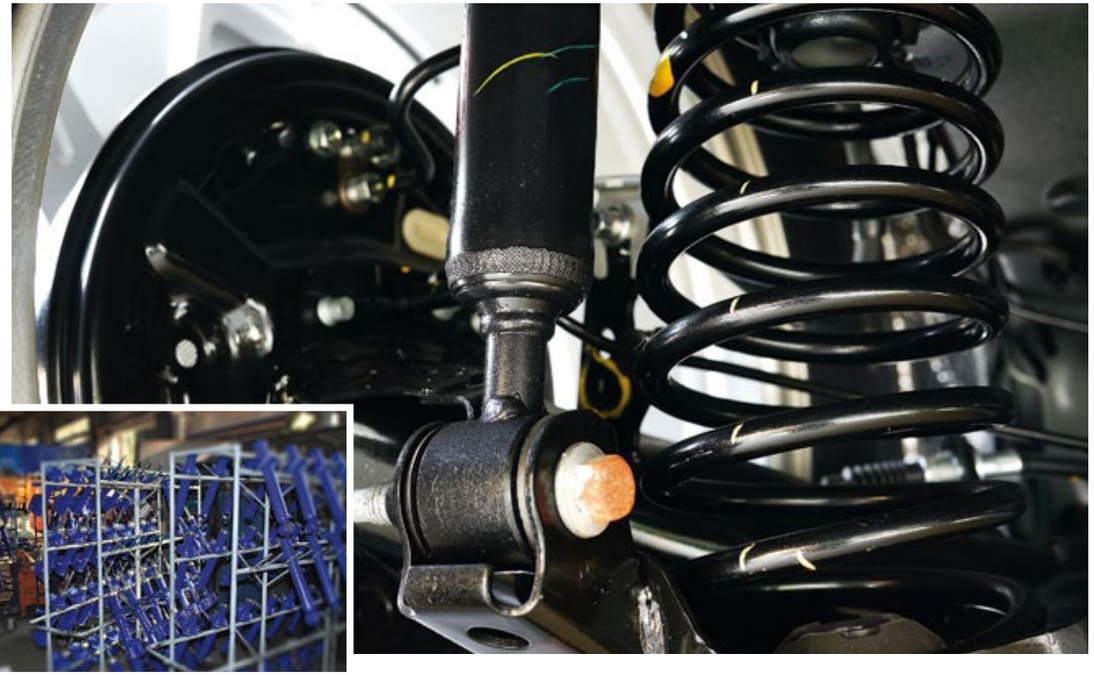
Голландский производитель премиум-амортизаторов внедрил сквозное IT-решение на базе продуктов Glass Enterprise Edition и xPick, что позволило предприятию перейти на систему выборки деталей в назначенный срок. Каждый оператор, доставляющий детали на производство, получает информацию о складских остатках в реальном времени на мобильное устройство.
Результаты впечатляют: теперь на производстве Koni хранится запас деталей в 50 раз меньше, чем раньше, а пополняют эти запасы в 17 раз быстрее, доставляя сразу к месту конечного назначения.
При этом дневной путь, который пешком проходят операторы, сократился на 4 км, а ошибки комплектации практически исчезли. В целом, как посчитали в Koni, внутренняя логистика производства стала эффективнее на 20%.

Поддержка спортсменов

Компания
KYB Japan

Событие: уникальное горнолыжное оборудование для спортсменов-паралимпийцев

Снова отметилась KYB. По нашим наблюдениям, среди производителей амортизаторов именно эта японская компания наиболее активно рассказывает о своей работе и достижениях — несомненный плюс для имиджа бренда.
Самым необычным способом KYB продемонстрировала свою компетенцию в системах подвески, когда изготовила оборудование для сотрудника PR-отдела компании Такеши Сузуки, участника Паралимпийских игр в Южной Корее. Горнолыжники-паралимпийцы спускаются на специальной монолыже с демпфирующей подвеской. Чем легче подвеска и чем лучше удаётся настроить демпфирование, тем выше безопасность гонщика и шансы на победу.
Заметим, что Такеши Сузуки уже получал параолимпийскую бронзу в 2010 году и золото в 2014-м, чем весь коллектив KYB, конечно, очень гордится.



Расширение ассортимента

Компании

Tenneco, «Карвиль», Demfi, «АСОМИ Групп»

Событие: запуск новых продуктов в группе «амортизаторы»

Tenneco расширила линейку амортизаторов премиум-класса Monroe OESpectrum, добавив за 2017 г. более 400 новых позиций. Линия OESpectrum относится к категории активных амортизаторов, реагирующих на изменение дорожного покрытия.
Наиболее массовое пополнение продуктовой линейки, замеченное нами на российском рынке, произошло у бренда Trialli. В истекший год владелец бренда компания «Карвиль» активно расширяла линейку масляных амортизаторов Linea Superiore, охватив несколько десятков моделей автомобилей.
В 2018 году российские производители Demfi и АСОМИ объявили о начале выпуска стоек и амортизаторов для Lada Vesta — российского бестселлера. Почему именно сейчас, понять легко: эта модель была представлена в 2015 году, и вот сейчас рынок ремонтных амортизаторов для неё обрёл существенный размер.

Признание успеха

Компании

«СААЗ Комплект», Tenneco Aftermarket, KYB Europe

События: присвоение статусов «Лучший поставщик года» и «Лучшие предприятия области»

В ноябре 2017 года Group Auto International, глобальная сеть дистрибуции запчастей с 4 тысячами точек продаж, назвала «Поставщиком года» европейское подразделение Tenneco Aftermarket.
На том же мероприятии был отмечен и другой крупный производитель амортизаторов: KYB Europe признан лучшим в категории «Логистика». Комментируя событие, представители KYB похвастались, что в сумме за несколько последних лет японская компания «завоевала почти все номинации» данного конкурса.
В разряд серийных победителей попал и «СААЗ Комплект». Уже девятый раз этот производитель амортизаторов получает диплом номинации «Производство машин и оборудования» конкурса «Лучшие предприятия и организации Рязанской области».

Значимые вехи

Компания

«АСОМИ Групп»

Событие: 20 лет с момента основания компании

История современного российского автопрома пишется на наших глазах. Компания «АСОМИ Инжиниринг» стартовала за 10 лет до того, как правительство страны заинтересовалось отечественным автопромом и ввело режим промсборки. Из малого предприятия численностью всего несколько человек компания доросла до статуса поставщика АвтоВАЗ.
На вторичном рынке это серьёзный игрок, производитель улучшенных амортизаторов на разные типы транспортных средств: автомобили, болотоходы, снегоходы, квадроциклы и пр. Напомним, что в рейтинге брендов амортизаторов, выпущенном журналом «Автоиндустрия.РФ» в июле 2017 года, бренд АСОМИ занял второе место среди отечественных производителей, уступив только СААЗу.

Радуйся: AVE!*

Текст: Дмитрий Николаев

Благодаря Чемпионату Мира пришлось поработать гидом, повозить иностранных гостей по Москве и Золотому кольцу. И вот отправились мы интернациональной мужской компанией в Сергиев Посад, Переславль-Залесский и дальше по Ярославке. Да где-то между Ростовом Великим и Ярославлем попали под камнепад из-под колес. Итог: бампер и капот под перекраску.

Мужики расстроились, мол, из-за нас придется нести расходы, и импортная краска дорогая… «А зачем нам импортная краска?», — подумалось мне. Мы в двух шагах от Ярославля, а там у моих друзей собственное производство красок! Вот заодно и проверим качество «сделано в России»!

Звоню своему другу Андрею Воронину в компанию «Сафари-215», тот отправляет нас на завод «Волжские краски». Там они производят по собственной рецептуре широкий спектр автоэмалей и материалов для ремонта. 200-литровые бочки брать не стоит, а вот в литровых банках — самый раз! Посоветовал присмотреться к продукции собственной торговой марки «AVE».

Прогуглил: действительно, АО «САФАРИ-215» является заказчиком и разработчиком линейки товаров «AVE» на базе высокотехнологичных заводов в Ярославле и Электроуглях. Оказывается, специально разработанные с учетом требований российского рынка эталоны обеспечивают лучшее, по сравнению с импортными автоэмалями попадание в цвет с наиболее широко представленными автомобилями российского и иностранного производства.

Помню, Андрей Воронин рассказывал мне, что у них в «Сафари-215» есть своя лаборатория, где проверяются краски, шпаклевки и другие ремонтные материалы всех производителей. Оснащение лаборатории позволяет проводить полный цикл подготовительных и окрасочных работ с инструментальным контролем всех этапов. Их заключениям доверяют профессионалы. Так вот, персонал лаборатории принимал непосредственное участие в разработке новой линейки качественных материалов «AVE». Это:

- синтетические быстросохнущие автоэмали;
- акриловые двухкомпонентные автоэмали;
- эффектные базовые автоэмали («металлики», «перламутр», «ксералики»);
- двухкомпонентные акриловые лаки;
- однокомпонентные и двухкомпонентные грунтовки;
- материалы для работы по пластику.

Большинство готовых автомобильных цветов дублируются и в аэрозольных баллончиках «AVE».

В итоге нам, как иностранным гостям, подарили краску «AVE» и в банке, и в аэрозоле, а еще образцы профессиональной автохимии, автокосметики «AVE» и целую серию универсальных красок «AVE» для хобби, дома, дачи, сада и огорода.

А компания «Сафари-215» осуществляет продажи всей продукции завода, включая собственный бренд «AVE», со своего склада в Балашихе. Если заинтересуетесь — вот визитка Андрея.

Сафари 215

Воронин Андрей, директор подразделения «Автоэмали» АО «Сафари-215»
inter@safary.ru
тел.: (495) 989-14-34, (495) 989-14-35
www.safary215.ru
www.ave-vk.ru

*Игра слов. Ave (лат.) – радуйся

Первый в мире!

Уникальная разработка от немецких инженеров — поликлиновый ремень с индикатором износа Optibelt RBK SCC

Группа Arntz Optibelt является одним из ведущих производителей высококачественных приводных ремней. Продукция Optibelt применяется на многих сборочных конвейерах различных отраслей промышленности, таких как машиностроение, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, а также широко применяется производителями бытовой техники.

Основной идеей создания новинки, является интеграция внутрь ремня индикаторного слоя окрашенного в красный цвет, проявление которого на рабочей поверхности ремня в процессе эксплуатации информирует водителя автомобиля или механика о степени износа приводного ремня и необходимости обслуживания привода. Новинка позволяет путем визуального контроля провести диагностику и отойти от использования специальных диагностических приспособлений, определяющих степень износа приводного ремня путём измерения его остаточной толщины, а также избежать дополнительных манипуляций в подкапотном пространстве автомобиля, в том числе с плотной компоновкой агрегатов, которая может существенно осложнить и увеличить стоимость диагностики привода.

Вся линейка ремней с индикатором износа optibelt RBK SCC, производится на одном из заводов группы Arntz Optibelt в Германии. При производстве ремней используется только современный высококачественный материал EPDM (этилен-пропилен-диен-мономер), который позволяет ремню optibelt RBK SCC выдержать экстремальные нагрузки и активно противостоять внешним агрессивным воздействиям и старению в большом диапазоне рабочих температур от –40°С до + 130°С.

Новинка от немецкого производителя уже успела всколыхнуть автомобильную общественность и завоевать такие награды, как:

- Best of Industriepreis 2017 (выставка в Ганновере).
- Награда за 2-е место KRAFTHAND (независимый технический журнал).
- 2-е место Гран-при Международной автомобильной выставки EQUIP AUTO 2015.

Благодаря должному вниманию исследовательской деятельности, инженерам немецкого семейного концерна удается создавать инновационные продукты, не имеющие аналогов в мире, такие как поликлиновый ремень с индикатором износа optibelt RBK SCC.

BILIGHT
ПРИКОСНОВЕНИЕ К БУДУЩЕМУ
bosal
ПОЛНЫЕ ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ
PHILIPS
HELLA
GE
Licht Tradition
NARVA
GERMANY
Continental
ContiTech
DENSO
Valeo
CRC
SATA
IR Ingersoll Rand
Торговый дом БИЛАЙТ 124365, г. Москва, 4-й Лихачевский пер., 9
Тел.: +7 (495) 788-8281, 981-3719, 981-3720 WWW.BILIGHT.BIZ e-mail:opt-torg@bilight.ru
Филиалы: г. Новосибирск, тел.: (383) 335-0035; г. Казань, тел.: (843) 273-4374; г. Самара, тел.: (846) 278-8536

№1 в системе питания

Замена топливного насоса низкого давления — вид работ, характерный в основном для рынков небогатых регионов, в которых эксплуатируется автопарк с большим средним возрастом автомобилей. Соответственно, при замене топливного насоса возникает ряд вопросов, связанных с ограниченными финансовыми возможностями владельцев такого транспорта. Поэтому для выполнения ремонта на высоком качественном уровне очень важно не только подобрать оптимальный вариант запчасти и ее комплектации, но и убедить клиента в необходимости выполнения сопутствующих процедур.

В странах Западной Европы автомобили редко эксплуатируются столь продолжительное время, чтобы насос системы бензинового впрыска, либо дизельный насос подкачки, пришел в негодность. Тем более что и условия эксплуатации, и качество топлива способствуют его максимальной ходимости. Другое дело — рынки Восточной Европы, России, Украины и других стран, где машины, от которых отказались зажиточные хозяева, получают свою вторую жизнь.

С одной стороны, состав автопарка делает рынок замены топливных насосов довольно емким. Однако при этом есть множество специфичных факторов, от качества топлива до возраста и среднего пробега транспортных средств, которые необходимо учесть при ремонте. Кроме того, особенности национального автосервиса и менталитет автовладельцев также требуют особого подхода к процедуре замены топливного насоса низкого давления.

Основные причины выхода из строя бензонасоса или дизельного электробензонасоса подкачки напрямую определяют перечень процедур, которые необходимо выполнять при их замене. И в зависимости от конкретных причин, комплекс работ может расширяться. Например, если причиной поломки насоса на относительно новом автомобиле стала постоянная езда с почти пустым баком — это одна ситуация. В этом случае зачастую можно ограничиться заменой самого насоса, сопроводив ее разъяснительной работой с автовладельцем — касательно недопустимости такого режима эксплуатации.

Для современного погружного электрического насоса проходящее через него топливо служит и смазкой, и охлаждающей жидкостью. Если уровень топлива в баке недостаточен, насос систематически перегревается. А если топлива так мало, что периодически насос захватывает воздух — быстрее изнашиваются его внутренние трущиеся компоненты. При этом, если подсос воздуха кратковременный, водитель может этого не замечать — ведь насос всегда имеет избыточную производительность по отношению к потреблению топлива двигателем. И когда последствия такой езды начнут проявляться — просто начать заливать полный бак будет уже поздно.

Если же насос вышел из строя на очень возрастном автомобиле, то весьма вероятно, что имеются сопутствующие проблемы. Если их не устранить, то новый топливный насос может в скором времени выйти из строя. В этом случае автовладелец, которого в свое время не предупредили о необходимости выполнения сопутствующих работ, будет считать мастеров автосервиса виновниками новой поломки. Либо же адресует свое недовольство к менеджеру по подбору запчастей, который рекомендовал насос определенного производителя. Хотя на самом деле причина была в том, что насос попросту был установлен на автомобиль, имеющий предпосылки к воспроизведению условий, приводящих к ускоренному износу насоса.

Специалисты компании Magneti Marelli Aftermarket отмечают, что

Основное о насосах

В двигателях с непосредственным впрыском топлива, а также дизельных двигателях, электрический насос используется в контуре низкого давления для предварительной подачи топлива к насосу высокого давления. Электрический топливный насос создает давление топлива в пределе 0,3–0,4 Мпа (в двигателях с непосредственным впрыском — до 0,7 Мпа). При этом насос способен прокачивать в среднем 1–2 л/мин. Для выравнивания рабочего давления используется специальный регулятор в топливной рейке.

Бензонасос оснащен перепускным и обратным клапанами. Первый предотвращает чрезмерный рост давления — в случае получения встречного давления на стороне нагнетания происходит открытие клапана и подача топлива на стороне всасывания, чем создается циркуляция по «малому кругу» внутри насоса. Обратный клапан размещен в нагнетательном патрубке для поддержания остаточного давления после выключения двигателя. Погружной топливный насос всегда должен оснащаться фильтром на всасывающем патрубке насоса.

В автомобилях, у которых управление основными узлами ДВС осуществляется по CAN-шине, команду к запуску бензонасос получает от электронного блока управления двигателем. Управление силовыми контактами осуществляется подачей слабого напряжения на соответствующие выводы электромагнитного реле.

Перед запуском ДВС необходимо создать давление в топливопроводе, поэтому сразу после включения зажигания ЭБУ подает сигнал на реле. При включении зажигания насос работает всего несколько секунд. Если не происходит запуск двигателя, насос выключается.

В некоторых авто подача питания на реле и включение бензонасоса осуществляется в момент открытия водительской двери. Время работы бензонасоса в таком режиме исчисляется секундами, после чего питание отключается. Последующий запуск произойдет уже при начале вращения стартера.

всегда следует изучить анамнез поломки насоса низкого давления. Выяснить, как эксплуатировался автомобиль, а также по возможности установить реальный пробег. Ведь владелец вполне мог приобрести машину со «скрученным» одометром. И вполне возможно, что от стенок топливного бака этой машины в топливо постоянно осаждаются продукты коррозии, абразивное действие которых не способствует долгожительству нового, даже самого лучшего насоса.

Также, ввиду исторической специализации Magneti Marelli Aftermarket на электрооборудовании, в компании подчеркивают, что чем старше автомобиль, тем выше вероятность неисправностей в его электросистеме. И если они стали причиной поломки топливного насоса, то выход из строя нового агрегата возможен в течение весьма непродолжительного временного отрезка. Также поломка может произойти из-за неисправности реле топливного насоса.

ВАЖНО!

При замене топливного насоса следует убедиться, что установлен соответствующий предохранитель. Часто бывает, что из-за отсутствия необходимого предохранителя, либо по недосмотру, устанавливают предохранитель, рассчитанный на большую силу тока, и потом забывают об этом. В этом случае, если произойдет замыкание или скачок напряжения, насос может попросту перегореть, и фактически вина за это будет лежать на мастере, не выполнившем элементарную проверку.

Еще один момент, о котором следует обязательно предупредить клиента — после замены насоса может несколько возрасти расход топлива. Это происходит в тех случаях, если производительность насоса, который был заменен, была значительно ниже требуемой. Дело в том, что в современных автомобилях топливный насос — часть системы управления двигателем. Наряду с датчиками топлива, он входит в состав топливного модуля, и от его исправности зависит корректная работа системы управления двигателем (EMS — Engine Management System).

В старых моделях автомобилей насосы работали с фиксированной скоростью. В новых же машинах производительность насоса регулируется в зависимости от оборотов двигателя, характеристик смесеобразования по показаниям кислородного датчика, положения дросселя. И поскольку обычно система управления двигателем не замеряет количество подаваемого топлива, а рассчитывает его, низкая производительность насоса приводит к вынужденной «экономичной» езде, при которой падает мощность и ухудшается динамика разгона, но параллельно может снижаться и потребление топлива.

Учитывая косвенное участие топливного насоса в управлении двигателем, при замене насоса низкого давления необходимо подобрать агрегат, по производительности соответствующий оригинальному. Насосы от Magneti Marelli Aftermarket, имеющие в основе конструкцию роторного или роликового типа, являются полноценной заменой оригинальных компонентов. Все насосы произведены на заводах, прошедших сертификацию на соответствие требованиям стандарта ISO TS 16949, т.е. имеющих право осуществлять поставки в первичную комплектацию автомобилей.

Одной из распространенных причин поломки бензонасосов является воздействие частиц грязи и пыли, которые попадают в бак при открытии горловины, и со временем накапливаются там. В случае с металлическими баками также причина может быть в ржавчине, мелкие частицы которой, отрываясь от стенок, могут пройти через сетку и попасть в насос, вызывая повреждения его деталей. Если в топливе оказалась вода, то при отрицательных температурах она может замерзнуть и закоротить обмотку якоря, либо привести к заклиниванию насоса.

ВАЖНО!

Очень часто жалобы клиентов СТО на то, что им «установили некачественный бензонасос» связаны именно с тем, что при замене не была выполнена промывка бака.

В наших условиях само топливо может быть абразивным — в некачественном, или хранившемся в старых ржавых емкостях бензине может быть много мельчайших частиц, которые со временем стачивают рабочие элементы насоса, и тот начинает терять свои рабочие свойства задолго до того, как выйдет из строя электродвигатель. При длительном хранении топлива некоторые его фракции подвержены полимеризации. Такие явления приводят к необходимости чистки бака, либо замены фильтра. Поскольку производительность бензонасоса намного выше требуемой, начальные признаки чрезмерного износа можно определить по постороннему шуму, который издают именно изношенные механические части насоса.

ВАЖНО!

При эксплуатации автомобиля с ГБО рекомендуется всегда ездить с полным баком, что препятствует осаждению конденсата из воздуха, заполняющего пустое пространство. Наличие конденсата приводит к появлению в металлическом баке ржавчины, а в пластиковом мутного осадка, — все это является абразивом для насоса и инжектора.

При замене бензонасоса следует обращать внимание на конструкцию модуля. В некоторых случаях необходимы новые резиновые уплотнения, либо вставки для монтажа насоса в топливный модуль. Комплектация позиций Magneti Marelli Aftermarket подобрана с учетом потребностей, возникающих при замене конкретного компонента. Так, если для замены нужна прокладка — то она включается в комплект, чтобы у механика не возникло потребности искать этот компонент отдельно, что не всегда возможно, и не дает гарантий качественного ремонта. Если требуются болты, соединители, коммутаторы, шланги и прочее — в Magneti Marelli Aftermarket всегда уделяют внимание тому, чтобы они также были в коробке вместе с бензонасосом.

ВАЖНО!

Очевидно, что замена одного только насоса, а не целого модуля, является более экономным решением проблемы. Однако часто бывает, что топливный насос еще работает правильно, но поплавковый потенциометр или сам поплавок повреждены, что приводит к некорректному отображению уровня топлива. В этом случае необходимо заменить весь модуль. Бензонасосы в сборе (топливные модули) от Magneti Marelli Aftermarket укомплектованы всеми необходимыми деталями, и следует только поменять старый бензонасос на новый.

Ассортимент Magneti Marelli Aftermarket включает как бензонасосы, так и дизельные насосы подкачки. При разработке ассортимента во внимание принимается состав парка и популярность моделей автомобилей на рынках тех стран, в которых работает Magneti Marelli Aftermarket. В ассортименте Magneti Marelli Aftermarket присутствуют бензонасосы как для старых, но еще эксплуатируемых автомобилей, так и для новых моделей. Это весьма актуально в той связи, что наряду с большим количеством возрастных автомобилей в наших условиях эксплуатации поломка насоса и на относительно новой машине — не редкость.

С точки зрения ценовой политики насосы производства Magneti Marelli Aftermarket представляют собой золотую середину между продукцией дорогих брендов и сомнительными изделиями. Высокое качество и марка производителя, сотрудничающего со многими автомобильными концернами, в сочетании с разумной ценой, позволяют сделать клиенту СТО предложение, в равной степени учитывающее интересы как автовладельца, так и автосервиса.

Материал предоставлен компанией Magneti Marelli Aftermarket

Признаки неисправности

Поломки топливного насоса часто встречаются на автомобилях, возраст которых свыше десяти лет, либо пробег — свыше 200 000 км. Основные признаки снижения давления в системе распределенного впрыска следующие:

1. При движении снижается приемистость, при попытке резко ускорения двигатель «затягивается» (не выдает ожидаемых оборотов). Могут появиться рывки или провалы, особенно на высоких скоростях или при движении в гору.

2. На неисправность топливного насоса может указывать изменение тональности звука двигателя, при том что он продолжает работать ровно, без посторонних шумов и троения. Эффект может возникать периодически, при прогреве, либо на холостом ходу звук меняется без видимой причины.

3. Последняя стадия — проблемы с пуском. Двигатель заводится с трудом, не с первой попытки, приходится дольше крутить стартер. Причем происходит это даже на прогретом двигателе. Прогретый двигатель периодически глохнет.

4. Насос издает нехарактерно сильный шум, заметный на фоне звука работающего двигателя.

Конечно, если двигатель стал «тупым», плохо отзывается на педаль акселератора, не развивает полной мощности — причины могут быть разные, от плохого топлива до проблем в определении состава смеси или некорректной установки зажигания. Однако и неисправность топливного насоса нельзя сбрасывать со счетов. Если же все симптомы проявляются в комплексе, скорее всего причина именно в падении давления, а значит проблема с насосом весьма вероятна.

реклама

Авторынок просел – все ушли на футбол?

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в первом полугодии продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в РФ увеличились на 18,2% к показателям аналогичного периода прошлого года до 849,2 тыс. ед. Однако, в июне авторынок показал рост до 10,8%, (156,4 тыс. ед.).

По итогам июня больше всего было продано автомобилей АвтоВАЗ, 31404 ед., что на 15% больше, чем в июне прошлого года. Сильно выросли продажи KIA, на 19%, до 19861 ед. Рост продаж Hyundai составил 12%, 16422 ед. Эти три бренда лидировали по продажам в июне.

Йорг Шрайбер,
председатель комитета автопроизводителей АЕБ

«Из-за активных продаж в предыдущие месяцы складские запасы существенно снизились во всей индустрии, что, хотя и временно, сказалось на росте продаж».

Год назад такой показатель воспринялся бы великолепным, но в этом году участники авторынка уже привыкли к более высоким темпам роста, и его замедление настораживает.

Напомним, в январе 2018 года рынок вырос на 31,3%, в феврале на 24,7%, в марте на 13,9%, в апреле на 17,6%, в мае на 18%.

В АЕБ предложили любопытную версию снижающейся динамике авторынка: на продажи повлиял Чемпионат мира по футболу, который проводился с 14 июня по 15 июля в России. Не совсем ясно, как это работает: люди, которые планировали купить автомобиль, решили сходить на футбол или посмотреть футбол дома, отложив покупку? Возможно, потенциальные покупатели предвидели какие-то сложности в приобретении автомобиля в период ЧМ? Или финансовое состояние граждан таково, что у них был выбор: купить автомобиль или посетить матч?

В любом случае, пока рано делать выводы, тем более, что влияние ЧМ по футболу на российский авторынок только гипотеза и ее очень легко проверить: достаточно дождаться итогов продаж автомобилей спустя месяц после закрытия ЧМ. И если ЧМ действительно влиял, то мы должны увидеть компенсированный рост продаж, и его темпы будут выше, чем до ЧМ.

Впрочем, сам Йорг Шрайбер, глава комитета автопроизводителей АЕБ, предположил еще одно объяснение замедления темпов продаж, более прозаичное: «Из-за активных продаж в предыдущие месяцы складские запасы существенно снизились во всей индустрии, что, хотя и временно, сказалось на росте продаж».

Впрочем, главное во всем этом то, что рост авторынка продолжается и что, как сказал Йорг Шрайбер, спад — это временное явление. Это обнадеживает. ai

Лёгкая эконо мия

Как высокопрочные стали улучшают шасси

Текст: Роман Назаров

Термин «высокопрочная сталь» (advanced high-strength steel, AHSS) в последние годы несколько изменил значение. Если раньше под этим названием подразумевались конструкционные стали, то сейчас оно распространилось на прогрессивные машиностроительные стали, улучшение характеристик которых достигается преимущественно за счёт оптимизации микроструктуры

Сталь остаётся основным материалом в подвеске крупносерийных автомобилей, несмотря на совершенствование лёгких сплавов и композитов. Дело в том, что чёрный сплав тоже прогрессирует. ai исследует, как благодаря высокопрочным сталям шасси становится легче и надёжнее при сохранении производственных издержек на невысоком уровне.

Одному из ведущих конструкторов автомобилей недавно был задан вопрос: как изменится подвеска автомобилей в будущем? «Я не думаю, что в конструкции многое изменится, — был ответ. — Системы, которые мы сейчас используем, были в автомобилях ещё 30–40 лет назад. Конечно, они стали лучше, но принципиально не изменились. Что действительно меняется — так это материалы».

Шасси для конструкторов всегда было проблемой. Его части должны быть прочными и в то же время подвижными. Подвеска принимает на себя все удары от дорожного полотна и работает в агрессивной среде, что накладывает высокие требования по усталостным параметрам и химической стойкости. Поэтому конструкторы всегда предпочитали материалы с высоким соотношением прочности к массе.

Сейчас, с распространением электромобилей, несущих в себе тяжёлые батареи, и с борьбой за снижение общей массы автомобиля, требования к этому соотношению только ужесточились.

Специалисты склонны ассоциировать малый вес, прочность и легкость формования с такими материалами, как алюминий, лёгкие сплавы и углепластики, особенно если речь заходит о компонентах шасси. Эти материалы действительно используются всё шире. Однако есть и обратный тренд: получить необходимые результаты более экономным путём можно с помощью применения передовых горячекатаных высокопрочных сталей.

При внимательном рассмотрении оказывается, что у этого материала есть свои преимущества. Он сочетает хорошую пластичность и высокую жёсткость. Высокая прочность на разрыв и оптимизированная микроструктура обеспечивают хороший запас по сопротивлению усталостным деформациям.

Особенно это касается горячекатаных сталей. В автомобильном секторе сейчас доступны марки с прочностью на разрыв до 1200 МПа, или в 4 раза выше, чем у высокопрочных алюминиевых сплавов, при меньшей себестоимости конечного изделия. Главная причина, почему горячекатаная сталь предпочтительна в компонентах подвески — толщина листа. Холоднокатаная сталь в основном применяется для тонкого листа, горячекатаные применяются в диапазоне толщин 2–6 мм.

Например, в подвеске свежего поколения Opel Astra, европейского «Автомобиля 2016 года», некоторые элементы сделаны из высокопрочных сталей, в том числе торсионная балка и передний подрамник.

Одним из крупнейших потребителей этого класса сплавов в ближайшие годы станет Nissan. Японский концерн недавно заявил, что начинает широко использовать стальной сплав, разработанный совместно с Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation. Материал имеет прочность на разрыв 980 МПа и ранее недостижимую пластичность, что позволяет формировать прочные детали более сложной формы. Автопроизводитель рассчитывает довести применяемость нового сплава до 25% от массы каждого автомобиля.

Высокопрочные стали сейчас разрабатывают и осваивают даже автопроизводители развивающихся стран. Tata Steel, металлургическая компания в составе Tata Group, разработала автомобильную горячекатаную сталь XPF800, которая позволит сократить вес компонентов примерно на 15%. Отличительным свойством этой марки является высокая способность к раздаче, что открывает конструкторам возможность изменить геометрию деталей подвески, увеличив жёсткость при меньшей массе.

Третье поколение высокопрочных сталей

Человечество несколько тысяч лет использовало железо. Несколько сотен лет — сталь. Прогресс ускоряется: высокопрочные стали появились недавно, а разрабатываемые сейчас марки относят уже к третьему поколению. Эти модификации обеспечивают более высокий уровень мартенситного превращения остаточного аустенита *(уменьшенное содержание термически неустойчивых вкраплений — прим. ред.)*. Ожидается, что по всем основным параметрам они будут лучше марок, применяемых сейчас в промышленности.

Появится и новое полезное свойство — пригодность к холодному формованию, что выгодно предприятиям, оснащённым классическим, менее дорогим обрабатывающим оборудованием. Заранее нельзя сказать наверняка, но у этих сталей есть потенциал, чтобы дать серьёзный толчок росту качества деталей подвески на вторичном рынке — где, как известно, большинство производителей относятся к малому и среднему бизнесу.

Эти материалы пока находятся в ранних стадиях разработки, поэтому со временем могут обнаружиться дополнительные свойства — например, связанные с низкой концентрацией термически неустойчивых вкраплений. Это откроет новые возможности не только в части их применимости, но и в способах обработки.

Металлурги работают над сплавами третьего поколения во взаимодействии с автопроизводителями, так что когда они выйдут на коммерческий рынок, это будут стандартизированные продукты, которые естественным образом расширят линейку автомобильных сталей.

Эволюция стали далека от завершения. Металлурги говорят, что многие параметры ещё предстоит исследовать. Химические элементы могут быть использованы в качестве легирующих или модифицирующих добавок. В разном сочетании друг с другом они будут давать разные свойства, так что для работы инженеров открыто широчайшее поле. Сплавы, которые будут разработаны в будущие десятилетия, ещё удивят нас. ai

Если отбросить цену, то даже лучшие стальные сплавы проигрывают углекомпозитам по характеристикам массы, прочности и долговечности. Поэтому к люкс-карам чем дальше, тем меньше подходит эпитет «стальной конь».

Даже производители пружин сдались. К примеру, Audi осваивает углепластиковые аналоги с 2014 года, начиная со спортивных версий своих серийных авто. Композитная пружина несколько короче стальной, у неё меньше витков и больше толщина. Углеволокно в ней уложено как нити в современных канатах: витой сердечник и двунаправленная оплетка под углом 45° к оси стержня.

В массовом сегменте у композитов тоже есть будущее в составе металлопластиковых конструкций. Мы недавно писали, что Magna International готовит подобную подвеску для следующего поколения Ford Fusion (см. №3/2018).

Экспорт «АвтоВАЗа»: рывок с низкого старта

В первом полугодии текущего года поставки автомобилей АвтоВАЗ на экспорт достигли 16592 автомобиля, что на 64% больше, чем в аналогичный период прошлого года (АППГ).

В Казахстан было экспортировано 5854 автомобиля, а в Беларусь 4206 автомобилей. Это ведущие экспортные направления АвтоВАЗа.

Экспорт поддерживает большую долю автомобилей АвтоВАЗ на рынках этих стран. В частности, в Беларуси доля АвтоВАЗа — 18,4%, что на 9% больше, чем в АППГ, в Казахстане доля АвтоВАЗа 22,4%, что на 5% больше, чем годом ранее.

Кроме того, в рассматриваемый период АвтоВАЗ начал поставки на Кубу, в Чили и Тунис. Всего АвтоВАЗ поставляет автомобили на рынки более 30 стран мира.

В июне на внешнем рынке было продано 3508 автомобилей производства АвтоВАЗ, что на 34% больше, чем в июне 2017 года. Треть объемов экспорта составляют LADA 4x4 и LADA Vesta, это наиболее востребованные марки за рубежом.

Стоит отметить, что востребованность LADA Vesta может быть показателем правильно выбранной стратегии продвижения за рубеж, в то время как LADA 4x4 пользуется спросом на протяжении многих лет.

Несмотря на положительный прирост экспорта, в количественном отношении продажи АвтоВАЗа за рубеж остаются небольшими. По данным Автостата, в первом полугодии 2018 года объем продаж АвтоВАЗа на российском авторынке на 21,1% больше, чем в АППГ — 169884 автомобиля. В июне 2018 г. продажи в РФ выросли к июню 2017 г. на 14,6%, до 31404 автомобилей. Таким образом, доля экспорта в продажах АвтоВАЗа не более 10%.

В прошлом году президент АвтоВАЗа Николя Мор заявлял о том, что АвтоВАЗ стремится увеличить долю экспорта до 20% в ближайшие пять лет.

Рост экспорта АвтоВАЗа может быть связан с переориентацией направления продаж из Украины, которая ранее была крупнейшим рынком сбыта АвтоВАЗа, в другие страны. Теперь продажи АвтоВАЗа за рубежом относительно быстро растут, компенсируя низкие показатели продаж после ухода из Украины.

Если экспорт продолжит расти, то его объем к концу года составит 40000 а/м, что намного больше, чем по итогам прошлого года.

Николя Мор, президент АвтоВАЗа (до 1 июня 2018 г.)
«В идеале мы хотели бы увеличить долю экспорта в общих продажах Lada с текущих 10% до 20% — по крайней мере в ближайшие пять лет».

Напомним, по итогам 2017 года продажи АвтоВАЗа за рубежом составили 24 тыс. автомобилей, что на 31% больше, чем годом ранее. Самой продаваемой экспортной моделью также была Lada 4x4.

ПИ
Подшипник Интер
Подшипники и ремонтные комплекты торговой марки ПИ — гарантия железного качества!
www.bearing-pi.ru

СУЩЕСТВЕННОЕ РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ VALEO — ОПЫТНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДВУХМАССОВЫХ МАХОВИКОВ И КОМПЛЕКТОВ KIT4P™

Valeo Service, Сен-Дени, 31 мая 2018. Благодаря существенному расширению предложения двухмассовых маховиков (DMF — Dual Mass Flywheel) Valeo теперь выпускает 110 различных Valeo FullPACK DMF™ (оригинальный комплект двухмассового маховика и сцепления), 250 двухмассовых маховиков и 180 комплектов Valeo Kit4P™ для замены двухмассового маховика. Предлагаемая гамма покрывает 70% европейских моделей, оснащаемых двухмассовыми маховиками. Valeo подтверждает репутацию ведущего специалиста по двухмассовым маховикам, предлагая решение практически для любого потребителя.

АССОРТИМЕНТ ИННОВАЦИОННЫХ ОРИГИНАЛЬНЫХ ДВУХМАССОВЫХ МАХОВИКОВ

78 новых артикулов двухмассовых маховиков — результат многолетнего опыта в сфере разработки и поставки на конвейер

Являясь ведущим производителем узлов трансмиссий в течение более 95 лет, в 2018 году Valeo представила 40 новых артикулов **Valeo FullPACK DMF™** и 38 новых артикулов двухмассовых маховиков. Они выпускаются собственными заводами компании в Италии, Испании и Корее, которые также поставляют узлы на конвейеры производителей автомобилей. Пополнение ассортимента увеличивает покрытие европейского парка автомобилей более чем на 12%. Речь идет о таких популярных европейских моделях как Audi A3 и A4, Peugeot 308 и 3008, Renault Clio и Mégane, Volkswagen Golf и Passat. Опираясь на результаты сложнейших исследований и используя производственные возможности, наработанные за многие годы конвейерных поставок, Valeo предлагает высококачественные конкурентоспособные решения для автосервисов и дистрибьюторов запчастей (360 артикулов).

Valeo VBlade™ DMF — новейшая уникальная технология для двухмассовых маховиков

Компания Valeo разработала собственное эксклюзивное техническое решение для замены традиционной конструкции двухмассового маховика на некоторых моделях автомобилей — **Valeo VBlade™ DMF**. Эта запатентованная технология была выведена на рынок в марте 2018 года. Вместо применяемых в обычных двухмассовых маховиках пружин

в Valeo VBlade используется центробежная сила двух пластин, благодаря чему такой маховик — самый долговечный среди двухмассовых маховиков Valeo, при этом он столь же эффективно гасит неравномерность вращения двигателя, как традиционный. Первые Valeo VBlade™ DMF для Volkswagen LT 28–35 и LT 28–46 уже доступны для заказа.

Valeo Kit4PTM — оптимальное решение для комфорта и долговечности

Разумная замена двухмассовых маховиков — **комплект Valeo Kit4P™**. Компания Valeo производит их уже более 15 лет на своих заводах в Испании, Турции и Корее. Это конкурентоспособное решение для интенсивно эксплуатируемых автомобилей. Замена двухмассового маховика одномассовым и диском сцепления с длинноходными демпферными пружинами — инновационная технология, разработанная Valeo. Она гарантирует эффективное поглощение неравномерности вращения двигателя и обеспечивает защиту трансмиссии за счет того, что ее демпфирующая система расположена на диске сцепления, а не в маховике.

Длинноходные демпферы крутильных колебаний Valeo

Valeo Kit4P™ также обеспечивает увеличение срока службы сцепления. Во-первых, комплект позволяет снизить теплообмен между маховиком и диском сцепления (на 50°C меньше по сравнению с двухмассовым маховиком) и предотвратить преждевременный износ фрикционного материала. Это делает его превосходным решением для использования с системами «Старт-стоп», в которых генерируется значительное количество тепла из-за более частого запуска двигателя. Во-вторых, при применении технологии высокоэффективного сцепления Valeo (High Efficiency Clutch, сокр. HEC) Valeo Kit4P™ имеет преимущество благодаря увеличенному сроку службы фрикционного материала и усиленному нажимному диску, чем обеспечивает стабильный уровень комфорта в течение длительного времени. Наконец, одномассовый маховик комплекта **Valeo Kit4P™** гарантирует пробег в 1 млн км, не требуя замены с момента установки на автомобиль.

Valeo Kit4P™ — гарантированный срок службы маховика 1 млн км

Valeo Kit4P™ протестирован на автомобиле Seat Ibiza с двигателем 1.9 TDI мощностью 77 кВт (105 л.с.) компанией Applus+ IDIADA. В докладе LM1804035/07, выпущенном в мае 2018 года, подтверждается, что **Valeo Kit4P™** демонстрирует те же показатели по топливной экономичности, что и двухмассовый маховик. Основные характеристики с точки зрения расхода топлива — масса и инерция — в среднем одинаковы для двухмассового маховика и Valeo Kit4P™, устанавливаемых на одном и том же автомобиле.

Длинноходный демпфер устанавливается серийно на автомобили с 1994 г., что служит признанием высокого качества технологии **Valeo Kit4P™**. Данное решение также применяется при замене двухмассовых маховиков, установленных на конвейере при преждевременном износе системы сцепления.

Двойное предложение — Valeo **FullPackDMF™** и **Valeo Kit4P™** — решение, адаптированное к потребностям разных водителей и позволяющее эффективно работать в сегменте двухмассовых маховиков дистрибьюторам и автосервисам.

Доверяйте Valeo, опытному специалисту по двухмассовым маховикам!

Техническая информация и инструкции по установке: **valeoservice.com**

Техническая поддержка, горячая линия Валео в России: тел. 8 800 555 52 50

Больше информации в TecDoc®

TEXA Navigator NANO S
Путеводная звезда в мир диагностики...

Вы делаете первые шаги в сложный и интересный мир диагностики, Вам просто необходим прибор от TEXA. Он будет Вашим другом и учителем, он поможет Вам разобраться и понять, как работают современные электронные системы, научится работать с интерактивными электрическими схемами, пользоваться лучшими техническими справочниками. Шаг за шагом он проведёт Вас по самым сложным регулировкам и функциям программирования.

Navigator NANO S - он будет Вашим первым... И любимым...

Диагностический прибор TEXA Navigator NANO S (D08614) с программным обеспечением IDC5 CAR Plus - 85000 рублей

Вы получаете:
- Европейское оборудование;
- 2 года гарантии;
- Диагностика легковых автомобилей и LKW;
- 400000 выборов из марок, моделей и систем;
- Интерактивные электрические схемы;
- Карты работы систем;
- Уникальная система автоматического сканирования TGS3;
- Протокол для программирования PASS-THRU;
- Бесплатное обучение;
- 12 месяцев технической поддержки CallCenter;

Дополнительно Вы можете получить:
- Технические бюллетени;
- Уникальную поисковую систему решённых проблем;

Подробнее о приборе:
https://www.texa.ru/products/navigator-nano-s

Карта покрытия (необходимо пройти регистрацию):
https://www.texa.ru/diagnostic-coverage

По всем вопросам обращайтесь в офис TEXA:
https://www.texa.ru/company/contacts

www.texa.ru

TEXA

Потеснитесь, сетевик пришёл

Что ждёт несетевые магазины запчастей?

Текст:
Михаил Милошевич

Даже в небольших городах сетевой ритейл заметно теснит одиночные магазины автозапчастей. Как реагируют несетевые магазины, корреспондент нашего издания узнал, посетив несколько торговых точек и пообщавшись с их владельцами.

Ближайший к моему дому магазин автозапчастей неуклонно деградирует. «Нам давно уже эту запчасть не привозили», — равнодушно отвечает продавец на мой вопрос. Можно ли ее заказать, спрашиваю. «Мы этим не занимаемся», — неохотно отвечает он.

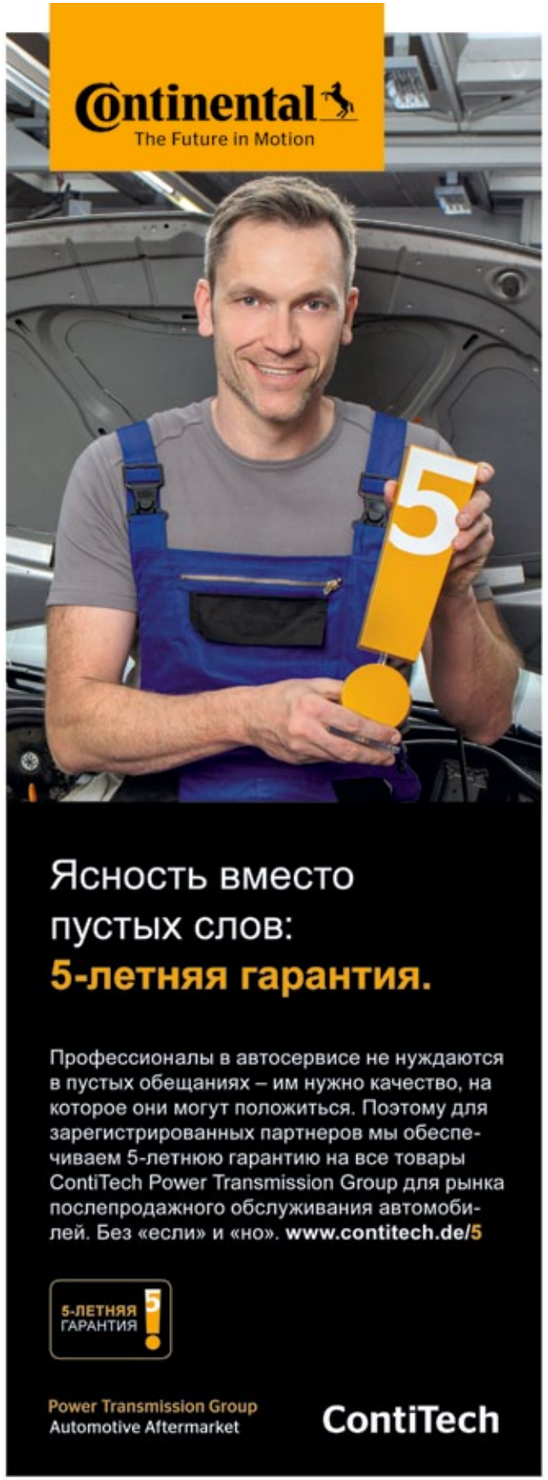
Почти такой же диалог я провожу три минуты спустя в соседней торговой точке, таком же небольшом магазинчике.

Всего 4–5 лет назад оба магазина были способны удовлетворить почти любой запрос.

Начало упадка по времени совпало с открытием в нашем городе Балахна Нижегородской области сетевого магазина автозапчастей. Новый конкурент не сразу набрал вес. Многие местные автомобилисты здесь сталкивались с равнодушием продавцов, любой вопрос отфутболивавших фразой «у нас есть онлайн-каталог, поищите там» и возвращавшихся к чему-то увлекательному, происходившему в это время на экранах их смартфонов.

Но сеть не стояла на месте. В описанный выше день я после посещения первых двух магазинов зашёл сюда. Девушка с бейджем быстро находит требуемую запчасть на полке, затем, упреждая мои вопросы, предлагает нужные расходники и инструменты. Налицо заинтересованность и неплохая компетенция.

По данным АА «Автостат», продажи автозапчастей в 2017 году в количественном выражении составили 990 млн шт. — на 4% больше, чем двумя годами раньше. Невооружённым глазом заметно, что многие сети магазинов и пунктов выдачи заказов растут быстрее, и на рынке становится более тесно. Начав развитие с двух столиц и городов-миллионников, сетевики затем охватили города с населением свыше



100 тысяч человек, а сейчас осваивают сегмент городов с численностью 50–100 тысяч. В той же Балахне пять лет назад не было ни одного сетевого магазина, сейчас их два.

Какое будущее ждёт малый несетевой ритейл? Преимущества сетевых магазинов известны: низкие закупочные цены, большой ассортимент, хорошие карьерные возможности для персонала, ресурсы для развития курьерских и онлайн-сервисов. Что малый предприниматель может противопоставить?

Столичные партизаны

Бурное развитие сетевого ритейла более 10 лет назад началось из Москвы и её пригородов. И вот ответ: малый ритейл здесь не умер.

«Да, когда к нам пришли «Би-Би», Exist и другие крупные игроки, мы просели в продажах», — вспоминает Андрей Подпрятов, владелец трёх магазинов «Фаэтон». Но постепенно ситуация пришла к новому балансу. «Есть определенные причины, почему многие люди предпочитают ходить к нам», — говорит предприниматель.

В частности, изменение компетенции продавцов нельзя обобщать как «в сетевых магазинах растёт, в несетевых падает». «Профессионализм — это самая серьезная проблема рынка автозапчастей сейчас, — говорит он. — Но это общая проблема для всех — автомобили становятся сложнее. Сетевым магазинам даже труднее решать эти проблемы по причине менее гибкой реакции на изменения рынка».

Несмотря на появление множества разных инструментов обучения в последние годы, ключевым этапом в подготовке продавца остается прохождение практики за реальным прилавком. Основной фактор успеха — наличие опытного наставника. Когда опытные сотрудники за обучение стажеров получают дополнительное вознаграждение, это обеспечивает преемственность поколений, делится опытом собеседник.

А дальше главная задача — удержать подготовленного сотрудника, с чем многие несетевые магазины тоже успешно справляются. Совладелец магазина автоаксессуаров Hard Tuning Александр Попов рассказал, что у него работает бывший лучший продавец Exist.

«Разница даже в том, что мы лучше улыбаемся клиентам, быстрее и более гибко реагируем на претензии», — говорит Андрей Подпрятов.

Что касается цен и издержек, здесь тоже не всё очевидно. «Большинство сетевых магазинов располагаются на арендованных площадях и платят ренту, — замечает предприниматель. — Большинство владельцев одиночных магазинов, наоборот, давно выкупили свои площади». За счёт этого разница в цене между сетевым и несетевым бизнесом не так велика, а порой баланс даже складывается в пользу последнего.

Иллюстрацией к сказанному служит магазин автокрасок в другом конце Балахны. Владелец магазина, женщина средних лет, сама стоит за прилавком и может дать качественную консультацию. В ассортименте широкая гамма ЛКМ четырёх брендов и вся гамма расходников, а цены по меркам соседнего Нижнего Новгорода смехотворные. Неудивительно, что клиенты выстраиваются в очередь.

Кто в Азию, кто в СТО

Похоже, что на сегодняшний день не существует системных факторов, которые бы однозначно говорили в пользу сетевых магазинов. В каждом конкретном случае влияет сумма многих параметров. Даже если сетевик отобрал у вас покупателей, можно изменить стратегию и баланс сместится.

Один из вышеупомянутых магазинов отреагировал на снижение оборота, вдвое сократив персонал и площади и переехав на соседнюю улицу, где арендная плата была ниже, а в подвале выбранного здания располагался небольшой автосервис.

Другой выживает, оказывая услуги ремонта велосипедов — в этом сегменте он единственный в городе. Ремонтирует сам, в паузах между визитами клиентов-автовладельцев.

Нарофоминские магазины «Фаэтон» наладили курьерскую доставку заказов — более оперативную, чем у сетевых конкурентов, как утверждает владелец.

Кому-то помогает узкая специализация. В тот период, когда в Балахну пришёл сетевой ритейл, в городе открылись ещё три несетевых магазина: запчастей для азиатских авто, АКБ и ЛКМ.

Нельзя забывать и макроэкономику. Рост сетевых магазинов начался тогда, когда экономика была на подъёме, и во многих случаях основывался на рискованной кредитной политике. Цифры роста могут быть обманчивы: «2015–2016 годы отметились небывалым доселе количеством закрывшихся франчайзи во многих городах страны», писал бизнес-портал «Жажда». Новые проекты открываются с помпой, а закрываются без лишнего шума. Это субъективно создаёт впечатление опережающего роста сетевиков.

Сейчас в стране стагнация, проявившая преимущества более устойчивой бизнес-модели малого предпринимательства.

Адаптивность — ключевой фактор этой устойчивости. Иерархическая структура мешает сетевым магазинам быстро реагировать на изменения ситуации в конкретном регионе. Брендбук и бизнес-процессы всегда учитывают «средние по больнице» предпочтения клиентуры, и лишь в ограниченном диапазоне сетевой ритейл может подстраиваться под специфику конкретного района.

Онлайн не угроза

Сейчас сетевые и несетевые магазины одновременно оказались перед лицом новых вызовов: взлёта онлайн-торговли и сокращения сегмента «сделай сам». В нашем городе уже есть точка Emex, при сетевых магазинах открылись пункты выдачи заказов и других порталов.

Как сетевой, так и несетевой ритейл пробует два варианта реакции: либо присоединение к сети того или иного онлайн портала, либо создание своего интернет-магазина.

Опираясь на историю противоборства сетевиков и одиночных магазинов, мы считаем, что всем придётся потесниться, но ни один из существующих сейчас форматов торговли запчастями не отомрёт. Если говорить о малых городах, онлайн-магазины здесь технически не могут обеспечить доставку быстрее, чем за 1–3 дня. На рынке автозапчастей такие сроки зачастую неприемлемы, поэтому физическая витрина ещё долго будет актуальна. ai

Долой двойное налогообложение: автодилеров могут освободить от НДС

Текст: Елена Кочемас

Двойное налогообложение при продаже автомобилей с пробегом предложил устранить Минпромторг. Предлагается избавить автодилеров от НДС. Наконец-то власти предложили людям что-то позитивное. Настолько, что не все в это поверили.

Поправки в Налоговый кодекс планируется внести в Госдуму в ноябре этого года. В отличие от продажи подержанного автомобиля «из рук в руки», автодилеры при покупке машины с пробегом у компании платят НДС с полной стоимости автомобиля.

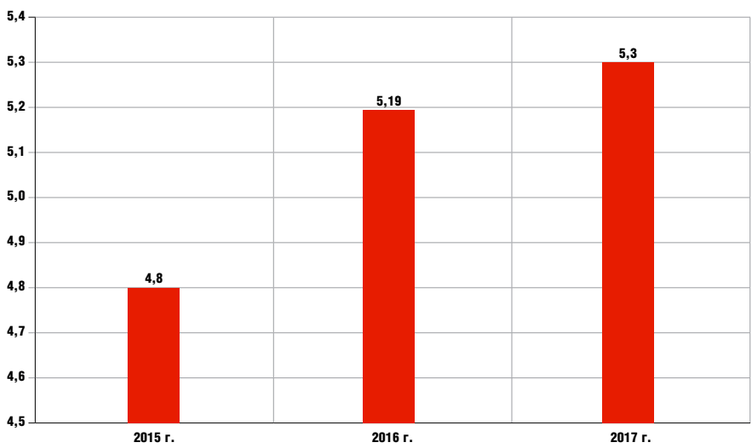
Но в Минпромторге говорят, что сейчас сделки между компаниями по покупке и продаже автомобилей с пробегом нерентабельны именно из-за двойного налогообложения НДС, в результате которого цена для конечного потребителя становится завышеной.

«...Такие сделки экономически нецелесообразны для автомобильных дилеров, так как при продаже автомобиля по цепочке юридических лиц возникает двойное налогообложение НДС, поэтому цена автомобиля для конечного потребителя становится неконкурентоспособной. Законопроект будет предусматривать снижение уровня налогообложения таких сделок, а не его повышение», — таким был комментарий Минпромторга.

Если двойное налогообложение всё же существует и если поправки Минпромторга будут приняты, можно ожидать роста доли официальных автодилеров на рынке подержанных автомобилей, улучшения условий продаж для конечного потребителя, и, возможно, в целом цена автомобилей с пробегом уменьшится.

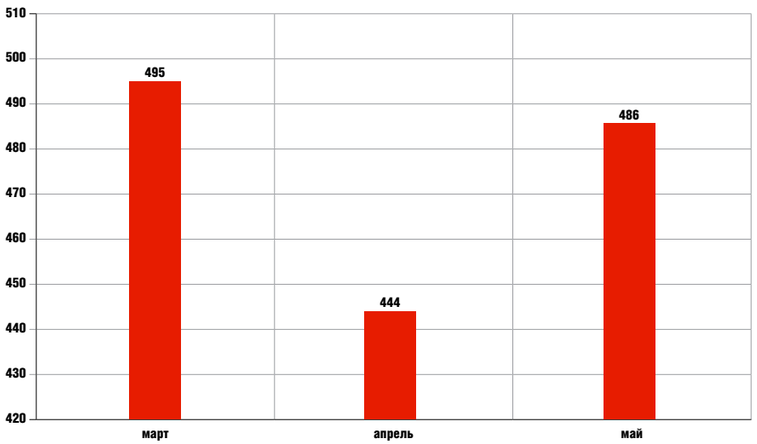
Но не все участники рынка отнеслись с доверием к этой информации. Некоторые говорят, что проблемы двойного налогообложения в отрасли не существует. В свою очередь, и в Минфине утверждают, что двойное налогообложение при продаже подержанных автомобилей отменено несколько лет назад. Но трудно предположить, что в Минпромторге об этом не знают.

Динамика рынка автомобилей с пробегом, млн ед.



АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА
8-я независимая премия
"Автокомпонент года - 2018"
ГЛАВНЫЕ ВЫБОРЫ АВТОЗАПЧАСТЕЙ В СТРАНЕ
ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА СПЕЦИАЛИСТОВ - ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
Стать участниками могут:
- представители брендов автокомпонентов
- отечественные и зарубежные компании
Преимущества участия:
- широкое освещение в профильных СМИ
- повышение узнаваемости и лояльности к бренду
- реальный экономический эффект
Определение победителя:
- заседание Научно-Экспертного Совета, состоящего из компетентных специалистов
- номинанты оцениваются по результатам испытаний продукции в НИИ "Автоэлектроники", ФГУП "НАМИ", МИЦ ГСМ
Номинации премии «Автокомпонент года-2018»
Автолампы
Аккумулятор
Стартер
Генератор
Моторные масла
Тормозные колодки
Амортизатор
Радиатор
Щетки стеклоочистителей
Автоаксессуары
Бренд года
Фильтр
Глушитель
ВСЕ ПОБЕДИТЕЛИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТОЛЬКО ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИСПЫТАНИЙ ПРОДУКЦИИ В НЕЗАВИСИМЫХ ЛАБОРАТОРИЯХ
ПОБЕДИТЕЛЕЙ УТВЕРЖДАЕТ НАУЧНО-ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ПРОТОКОЛАМ ИСПЫТАНИЙ В ПЕРВОЙ ДЕКАДЕ АВГУСТА 2018 ГОДА
Официальные мероприятия Премии и торжественная Церемония награждения Победителей состоится в Москве, во время работы выставки "MIMS Automechanika - 2018" 27-29 августа в ЦВК "Экспоцентр"
Организаторы:
ИД «Здесь и Сейчас»
Здесь и Сейчас
журнал «Автозапчасти и Цены»
АВТО запчасти
On-line-партнер
Автомобильный портал
CarExpo
www.carexpo.ru
Аналитический партнер
АВТОСТАТ
Инфопартнеры
Движок
ai-media.ru
kfz-betrieb
Управление автобизнесом
АВТО ПЛЮС
Автобизнес
КУЗОВ
CAR pr
+7 (495) 633-00-19
E-mail: info@avtokomponentgoda.ru
www.avtokomponentgoda.ru

Продажи подержанных автомобилей, тыс. ед.



Слухи

Сомнения в том, что существует проблема двойного налогообложения, связаны с тем, что вокруг рынка подержанных автомобилей циркулирует много противоречивых слухов и непроверенной информации, как вокруг любого рынка, на котором велика доля «серого» сектора.

Например, недавно появилась информация о том, что Минпромторг и «Автонет» (Национальная технологическая инициатива, НТИ) разрабатывают законопроект о создании аукционной платформы для продажи подержанных автомобилей как раз с целью сделать рынок менее «серым». Но, как оказалось, «Автонет» ничего подобного не разрабатывает.

Речь идет только о том, что рабочая группа изучает зарубежный опыт автоаукционов, который, возможно, сделает рынок подержанных автомобилей менее «серым».

Создание единой государственной аукционной платформы связывалось с тем, что Минпромторг, якобы, планирует поставить рынок подержанных автомобилей под контроль — продажи вне этой площадки будут запрещены.

Но в Минпромторге заявили, что планов контроля над рынком ведомство не вынашивает и вопросы создания аукционов — проблема участников рынка, а не государства. Но зато министерство планирует внести в Налоговый кодекс изменения, которые позволят снять административные барьеры, мешающие автомобильным дилерам легально участвовать в сделках по купле-продаже машин с пробегом. И помеха эта заключается как раз в том, что существует двойное налогообложение, с точки зрения Минпромторга.

В Минпромторге заявили, что планов контроля над рынком ведомство не вынашивает и вопросы создания аукционов — проблема участников рынка, а не государства

Но доживет ли эта поправка до внесения в Налоговый кодекс и будет ли внесена — нужно будет посмотреть.

Рынок

По данным Автостата, российский рынок подержанных автомобилей в 2017 году к показателям предыдущего года вырос на 2,1%, до 5,3 млн ед. Больше всего было продано автомобилей Lada, около 1,4 млн ед. Продажи Lada составили 27% от общего объема продаж на рынке автомобилей с пробегом. Традиционно много в России продается автомобилей Toyota, но продажи в прошлом году уменьшились менее, чем на 1% — до 586,5 тыс. автомобилей. Третий в списке лидеров Nissan, увеличивший продажи на 3,1% до 284,6 тыс. ед.

По итогам апреля продажи подержанных автомобилей сократились на 5% (в марте продажи несущественно увеличились) по отношению к показателям аналогичного периода прошлого года, до 444 тыс. ед. Долевой состав рынка практически не изменился: 26% занимает Lada, (115,4 тыс. ед.), но её продажи сократились на 10,4%. Продажи Toyota сократились на 0,9%, до 50,3 тыс. ед. Автомобилей Nissan было продано 24,6 тыс. ед., что на 1,4% меньше к показателям АППГ. По моделям — лидировали Lada 2114, Lada 2107 и Ford Focus.

Но в мае продажи автомобилей с пробегом снова начали расти, достигнув показателя 486,1 тыс. ед., что на 11,4% больше, чем в аналогичный период прошлого года.

Не было изменений в брендовой структуре: больше всего продано машин Lada, 125,4 тыс. ед. (+3% к АППГ, 25% доля рынка). Рост продаж Toyota составил 15,5%, до 54,8 тыс. автомобилей. Продажи Nissan, выросли на 18,7%, до 27,2 тыс. экземпляров.

По итогам всех пяти месяцев, рынок автомобилей с пробегом вырос на 1,3%, до 2,0612 млн ед. ai

новости компаний

Комплект фильтров ТМ «ЛИВНЫ»
для технического обслуживания автомобилей Vesta, X-RAY

АО «Автоагрегат» (г. Ливны) предлагает владельцам комплект фильтров для проведения технического обслуживания автомобилей Vesta, XRAY: воздушный, салонный, масляный. Фильтры и фильтроэлементы высокого качества и отвечают требованиям производителя.

Фильтр очистки масла ФМ 2108-1012005-08 поставляется на конвейер АО «АвтоВаз» и рекомендован производителем при плановом ТО.

Фильтр воздушный салонный ЭФВ 184.1109080 — для производства салонного противопыльного фильтра используется специальный фильтровальный материал с антибактериальной пропиткой.

Элемент сменный воздухоочистителя 1203.1109080 (аналог MANN C27 030) разработан в точном соответствии с характеристиками двигателей, обеспечивает максимальный уровень очистки поступающего воздуха в двигатель автомобиля.

Подробности на сайте www.laaz.ru

Все новинки фильтров ТМ «Ливны» вы можете увидеть на выставке «MIMS 2018» на стенде АО «АВТОКОМ» № А-161 (павильон 2.1).

Также на стенде вы сможете ознакомиться с широким ассортиментом фильтров, получить информацию о продукции предприятия у технических специалистов, провести переговоры.

Ежегодная конференция «Управление корпоративным автопарком», организуемая газетой «Ведомости», преследует цель ответить на вопросы, волнующие владельцев автопарков: какие инструменты использовать, чтобы снизить затраты на автопарк? Как повысить безопасность автотранспорта? Какие технологии повышения эффективности берут на вооружение ведущие профессионалы? Основная аудитория конференции: руководители транспортной службы, fleet-менеджеры, директора по логистике, административные директора, директора по закупкам, операционные директора, финансовые директора

Конференция транспортников: в чём польза для сегмента автокомпонентов?

Перевозчики на своих собраниях редко говорят о ремонте и обслуживании автомобилей. И почти никогда — о запчастях и расходниках к ним. Однако, побывав на конференции «Управление корпоративным автопарком 2018», мы отметили немало поводов для размышлений операторам вторичного рынка автокомпонентов.

Первая сессия была посвящена вопросам безопасности перевозок. Аварийность легкового транспорта в последние 10 лет довольно стабильно снижалась, количество ДТП сократилось почти вдвое, рассказывает Наталья Агре, президент экспертного центра «Движение без опасности» и заместитель председателя общественного совета при Минтрансе РФ.

А вот в коммерческом сегменте в последние 3 года есть тревожная тенденция к увеличению числа ДТП, причём с тяжёлыми последствиями. И всё чаще при разборе аварий инспекторы констатируют, что грузовик или автобус был в плохом техническом состоянии.

Что это значит для нас? Есть повод сфокусироваться на работе со снабженцами автотранспортных предприятий, более активно разъяснять необходимость профилактического ремонта и закупки качественных запчастей.

Снова поднимался — но увы, не нашёл отклика — вопрос о поддельных автокомпонентах. «Нужно признать, что в корпоративном сегменте существует проблема закупок контрафакта», — отметил Валерий Рыбак, руководитель по региональному развитию «Total Восток».

По его мнению, корни проблемы лежат в том, как сейчас разделены полномочия между транспортными и закупочными отделами компаний. Уровнем выше — в штабквартирах — эту проблему не рассматривают вовсе, считая слишком мелкой. «Большинство аспектов безопасности являются неявными», — отметила Елена Мешайкина, руководитель отдела корпоративного транспорта JTI Russia.

И мы отмечаем для себя: не следует ли подняться с данным вопросом выше уровня отдела снабжения? Похоже, чтобы наконец забыть о подделках, нужно менять всю закупочную политику операторов грузоперевозок.

Наибольший интерес у слушателей в первой сессии вызвал доклад Марии Финатовой, юрист-партнёра «Митрофанова и партнёры», посвящённый введению федерального закона №398 в конце этого года. Он накладывает ряд дополнительных ответственностей на корпоративных автовладельцев.

Нам же интересно то, что теперь закон требует проводить техобслуживание в сроки, предусмотренные документацией заводов-изготовителей ТС. Это накладывает некоторые ограничения на поставщиков автокомпонентов. Неясно, например, как это отразится на возможностях продвигать детали естественного износа и расходники с повышенным ресурсом?

Стареем, дичаем и оптимизируемся

Вторая сессия конференции была посвящена вопросам оптимизации и роста эффективности автопарка. Первый докладчик, Татьяна Арабаджи, директор Russian Automotive Market Research, сразу «обрадовала»: B2B-продажи автомобилей на уровень предкризисного 2013-го года так и не вышли. Соответственно средний возраст автопарка медленно, но верно растёт.

Новость в том, что стала увеличиваться доля легковых автомобилей бюджетного ценового сегмента, в первую очередь Lada. «Легковушки» закупаются чаще всего под торговых представителей и курьеров, и раньше компании традиционно выбирали «серединные» иномарки. Новый тренд надо учитывать автосервисным организациям, планируя работу с заказчиками, а также продавцам автотоваров.

Экономия экономией, но от удобств «корпораты» не готовы отказываться. «Мы стремимся уходить от механической коробки передач к автоматической», — рассказал Михаил Шапочка, директор по развитию X5 Retail Group.

В вопросе изменения структуры парка не всё однозначно. Обсудив вышеупомянутый 398-й закон, транспортники меж собой решили, что в текущем виде он увеличивает неравенство между «белыми» и «серыми» перевозчиками. Многие открыто говорили, что будут вынуждены снова переводить сотрудников на «кар-ланс». А это, согласитесь, путь в прошлое — к гаражному ремонту и розничной продаже запчастей.

Не все тенденции так же печальны. Например, Татьяна Арабаджи отметила, что старые добрые «перевозки» уходят в прошлое, уступая место «новой транспортной мобильности». Все модальности — легковые и коммерческие автомобили, общественный транспорт, самолёты и поезда — объединяются. В рамках новой парадигмы каждая компания устанавливает своим подразделениям лимиты затрат «на мобильность», и каждый отдел сам решает, какую модальность использовать в том или ином случае.

Как следствие, растёт специализация и аутсорсинг. «От легкового транспорта будем избавляться», — поделился намерениями Иван Лукин, руководитель транспортного направления Pony Express.

Доходит до того, что ряд операторов каршеринга и такси стали выделять отдельный флот под корпоративных заказчиков.

Забавным опытом поделился Михаил Прусаков, руководитель транспортной сети Tele2: в московском офисе Tele2 внедрили «самокат-шеринг», чтобы сотрудники могли перемещаться по довольно большому зданию быстрее и с удовольствием.

Это только начало тренда, и пока он серьёзно на сервисную отрасль не влияет. Но не пора ли задуматься о том, что и обслуживание транспорта может измениться? Может быть, СТО новой эры должны будут уметь работать с любым транспортом, от велосипеда до летающего такси. А может быть, произойдёт обратное: специализация углубится.

А вот сервис «подменных агрегатов» уже играет заметную роль. Элитные СТО, которые раньше давали заказчику на период ремонта целое авто, теперь в некоторых случаях ограничиваются установкой одного узла на то время, пока ремонтируется узел, принадлежащий заказчику.

«Экономия измеряется миллионами рублей»

На прошлогодней конференции докладов от поставщиков компонентов не было. Но мы тогда сделали вывод: «В автокомпонентном и автосервисном секторах есть компании, способные представить интересные доклады». Год спустя «Total Восток» подтвердил нашу правоту. Французский концерн, хорошо известный на рынке производитель смазочных материалов, заявился во второй сессии — той, что была посвящена оптимизации.

Читателям «Автоиндустрии.РФ» не надо говорить, что автокомпоненты и расходники — важный элемент оптимизации расходов автопарка. Мало того, его вклад транспортники в целом недооценивают.

То же моторное масло: с одной стороны, в общей структуре расходов транспортной

компании доля масла ничтожно мала — даже если это элитный дорогой продукт. С другой стороны, закупщики часто не учитывают, что правильный выбор поставщика масла может снизить и расход топлива, и простои транспорта на ремонт и обслуживание, и износ техники.

Об этом и говорил руководитель по региональному развитию Total Валерий Рыбак. Два B2B-сервиса Total — смартфонное приложение для планирования техобслуживания TIG6 и лабораторный анализ проб масла ANAC — в совокупности обеспечивают 3–5% экономии затрат на обслуживание. А это уже та величина, которая вызывает интерес в глазах менеджеров из транспортного бизнеса.

Затем Валерий перешёл к топливосберегающим решениям, основанным на маловязких маслах и топливных присадках. По данным Total, собираемым уже несколько десятилетий, они обеспечивают до 3–4% экономии на топливе. «Зная, что в автопарке топливо — одна из главных затрат, несравнимая с затратами на масло, в некоторых автопарках экономия измеряется миллионами рублей», — заметил докладчик.

Хочется отметить не только удачно подобранную тему, но и формат участия Total в конференции. Точнее, размах: компания приобрела спонсорский пакет, приехала целая команда.

Сам доклад был посвящен конкретным продуктам. Надо сказать, многим другим выступлениям не хватало детальности — спикеры лишь «проходили поверху» выбранной темы. Но аудитория каждый раз жаждала деталей. Слушатели задавали докладчикам предельно конкретные вопросы: «какая у вас аварийность», «оплачиваете ли вы за водителей штрафы», «уйдёте ли вы в серую, если закон будет принят» и подобные.

Неудивительно, что выступление Валерия Рыбака вызвало оживление и интерес. И практический результат: корреспондент ai заметил, как сразу после завершения сессии топ-менеджер крупной FMCG-компании подошёл к одному из представителей Total и попросил прислать коммерческое предложение по презентованным услугам и товарам. Налицо моментальный результат от интересной и точно позиционированной презентации.

Мы думаем теперь о конференции следующего, 2019 года. Тема эффективности и снижения расходов наверняка останется очень актуальной. Что автокомпонентный и автосервисный сектор ещё может предложить транспортникам? Удалённую диагностику и упреждающий ремонт? Ремануфактуринг? Качественные неоригинальные запчасти?

И второе: можно выходить, чтобы рассказать о своих хлопотах и проблемах. Ряд приоритетных задач компаний, работающих на вторичном рынке автокомпонентов, завязаны на транспортный вопрос — оперативная доставка заказных запчастей, гарантийный ремонт, оборот тары и core-сырья (отработавших ресурс компонентов). Возможно, после вашего выступления кто-то из аудитории подойдёт и предложит решение, которое вы давно искали. ai

XXI Казахстанская Международная Выставка Автозапчастей и Аксессуаров

Autoparts / Autoshow

Площадка для встреч специалистов в сфере автомобильного бизнеса. Цель выставки - отображение новейших тенденций в автомобилестроении и производстве сопутствующих товаров.

Более 20 **Лет** предоставляем площадку для встреч специалистов в сфере автомобильного бизнеса.

Более 100 **Компаний** из Казахстана, Ирана, КНР, Кореи, ОАЭ, Польши, России, Турции, Украины, Швеции.

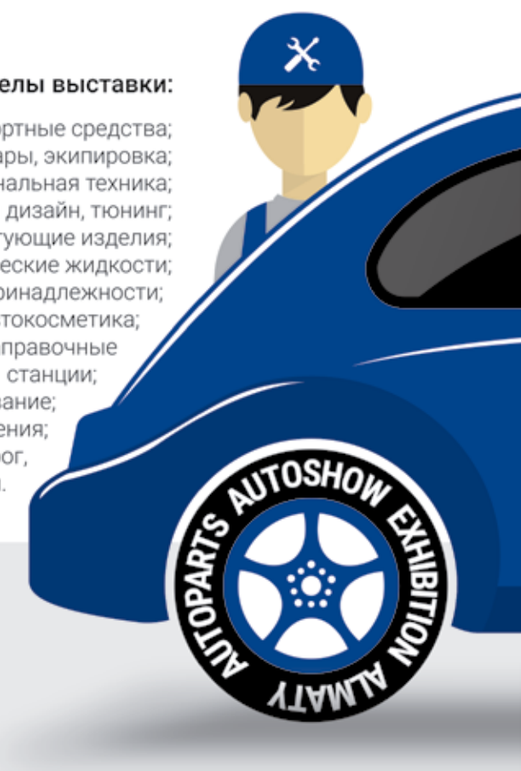
Более 5000 **Посетителей** из городов Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

17–20 ОКТЯБРЯ 2018

Казахстан, Алматы
ВЦ «Атакент»

Основные разделы выставки:

автотранспортные средства;
мототехника, аксессуары, экипировка;
специальная, городская, коммунальная техника;
автомобильный дизайн, тюнинг;
запасные части и комплектующие изделия;
горюче-смазочные материалы и технологические жидкости;
автомобильные аксессуары и принадлежности;
автохимия и автокосметика;
предприятия технического обслуживания и ремонта, заправочные станции;
гаражное оборудование;
автомобильно-дорожный сервис, безопасность движения;
кредитование, страхование, карты автомобильных дорог, специализированные издания.



Координаты организатора:

АТАКЕНТ-ЭКСПО

Республика Казахстан
050057 г. Алматы, ул. Тимирязева, 42
Тел./факс: +7 (727) 2750911, 2751357
E-mail: zhanat@atakentexpo.kz, venera@atakentexpo.kz

www.autoshow.kz

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Рынок компонентов подвески

интервью 22

Тренд на усложнение подвески. Политика Monroe на вторичном рынке компонентов

инновации 40

Лёгкая экономия. Как высокопрочные стали улучшают шасси

ритейл 48

Потеснитесь, сетевик пришёл. Что ждёт несетевые магазины запчастей?

налоги 52

Долой двойное налогообложение: автодилеров могут освободить от НДС

событие 56

Конференция транспортников: в чём польза для сегмента автокомпонентов?

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

Только у нас: более 300 представителей по России, только у нас тот самый подъемник T4, а теперь еще и с самой лучшей гидравликой в мире UNITED HYDRAULICS©, только у нас прозрачная дилерская политика. Более 13 лет безупречной репутации. Только у нас используются в производстве самые инновационные технологии. Ежедневно более 5000 человек ищут оборудование именно под знаком «AE&T». Для них альтернативы не существует! Тем самым наш заказчик выбирает безусловное качество и надежность! А ты достоин лучшего? Решать только тебе!

«AE&T» — бренд стабильности и уверенности в завтрашнем дне! Твой надежный шаг на пути к успеху!

тел. +7(495)151-01-75
e-mail: promo@aet-auto.ru
www.aet-auto.ru

промо код «Автоиндустрия»
СКИДКА 10% на розницу

Живая сила мотора

Защита на молекулярном уровне

VITEX®

GERMAN POWER ADDITIVES

www.vitex.mobi