№12(174) 2018

Автоиндустрия.рф

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

18–25 апреля 2019 г.
National Exhibition and Convention Center (Шанхай)

AUTO SHANGHAI

AUTO SHANGHAI 2019

Стремление к лучшей жизни

С Новым годом!

www.autoshanghai.org

ufi Approved Event

The 18th Shanghai International Automobile Industry Exhibition

VITEX

Новый Год!

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Желаем вам в новый год взять из уходящего года
все самое хорошее: проверенных друзей, надежных партнеров и
сложившиеся традиции плодотворного сотрудничества.
Счастья вам и вашим близким, больших побед
и знаменательных событий!

С уважением,
команда VITEX

vitex.mobi

TAUBERG®

From the Netherlands

Los Angeles Auto Show

футуристичные концепты и старые новые машины

Автошоу в Лос-Анджелесе проводится с 1907 года. В этом году Los Angeles Auto Show 2018 проводилось с 30 ноября по 9 декабря. Как и на всех современных автомероприятиях последнего времени, в ЛА доминировало электромобильное и экологическое направление. Но также стоит отметить, что на автошоу были представлены возрожденные старые марки.

32 бренда

Rivian R1S

Rivian R1S

Автомобильная компания Rivian пока мало известна, так как создана только в 2009 году в Плимуте, штат Мичиган, однако характеризуется как производитель высокотехнологичных автомобилей. На автошоу в ЛА был представлен полностью электрический внедорожник R1S. Кроссовер будет предлагаться с тремя вариантами мощности электромоторов — 300 кВт (408 л.с., запас хода 384 км), 522 кВт (710 л.с., 656 км) и 562 кВт (764 л.с., 496 км). Также на разные модификации устанавливаются разные батареи — 180 кВт•ч, 105 кВт•ч, 135 кВт•ч.

Hyundai Palisade

Hyundai Palisade

Новая модель Hyundai Palisade, продемонстрированная на автошоу в ЛА, по всей видимости, будет самым дорогим внедорожником Hyundai, флагманской моделью, которая должна увеличить долю компании на мировом рынке внедорожников. Hyundai Palisade 8-местный внедорожник, который должен выйти на рынок в 2019–2020 году. На автомобиль установлен шестицилиндровый двигатель 365 л. с. Кроме того, автопроизводитель готовит к выпуску в 2020 году электрифицированные гибридные версии.

Los Angeles Au to Show 2018

Honda Passport

Honda Passport

В Лос-Анджелесе Honda показала Passport. Это возрождённый бренд, ранее Passport выпускался с середины 90-х до начала 2000-х гг. и был первым кроссовером автопроизводителя. Passport построен на платформе модели Honda Pilot. На автомобиль установлен V-образный шестицилиндровый двигатель объёмом 3,5 л и мощностью 284 л.с. Базовая версия Honda Pilot переднеприводная, но планируется выпуск и версии с полным приводом i-VTM4.

60 мировых премьер

Jeep Gladiator

Jeep Gladiator

Компания Jeep представила обновлённый Gladiator, построенный на платформе культового внедорожника Jeep Wrangler. Новая модель оснащена 3,6-литровым бензиновым V6 Pentastar мощностью 285 л.с., планируется выпуск дизельной модели мощностью 260 л.с. Gladiator — джип с интересной историей, он выпускался в 60-е гг., возрождён в виде концепта в 2004 и, наконец, доведён до серийной версии в этом году. Jeep будет выпускать несколько модификаций автомобиля, в частности: Gladiator Sport, Gladiator Overland, Gladiator Rubicon.

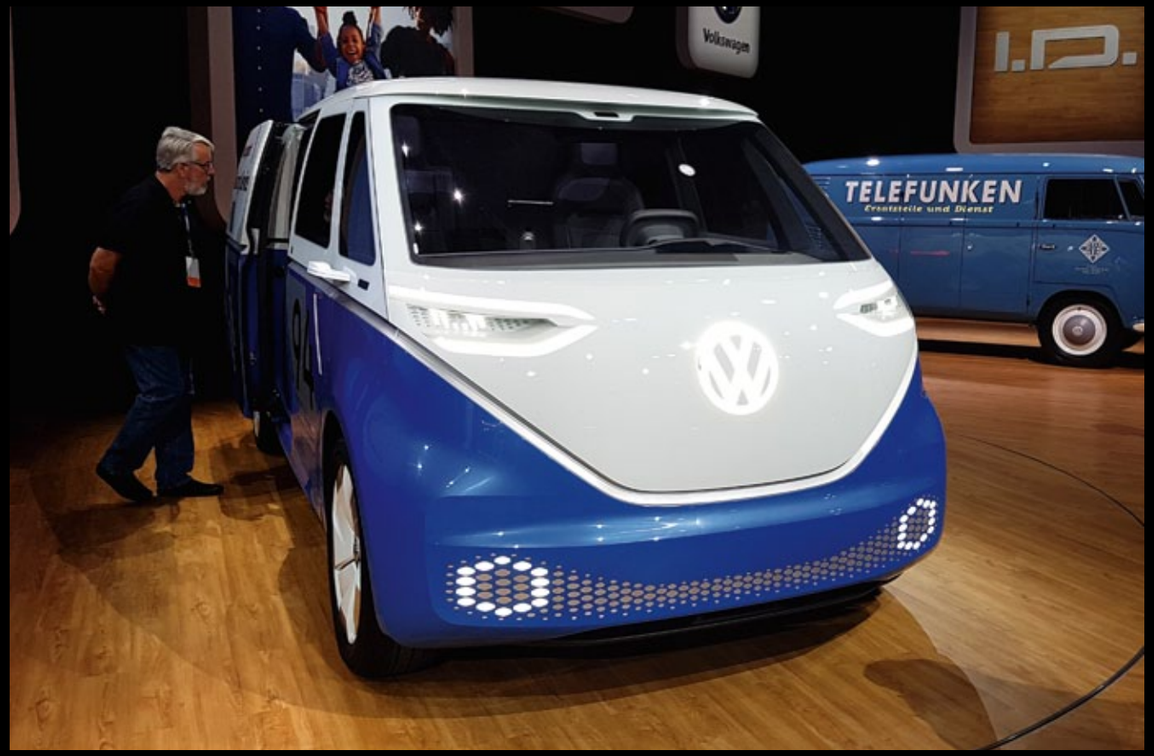
Los Angeles Auto Show 2018

23 экологичные премьеры

Volkswagen I.D. BUZZ CARGO

Volkswagen I.D. BUZZ CARGO

Volkswagen представил на автовыставке последнюю версию концепта I.D. BUZZ — коммерческий фургон I.D. BUZZ CARGO. Запуск в серию этого автомобиля запланирован только на 2021 год. Это полноприводный электровэн мощностью 198 л.с., грузоподъёмностью 800 кг, с максимальным запасом хода до 550 км, — всё это обеспечивают батареи от 48 до 111 кВт•ч. В концепт заложена возможность достройки до беспилотной версии — на автомобиле есть место для складывания рулевого колеса.



Дорогие коллеги,
партнёры, друзья!

Весь год вы работали с нами плечом к плечу. Мы вместе развивались, стремясь к новому уровню совершенства. Вы сохраняли оптимизм, подбодряли нас, подбрасывали свежие идеи, давали обратную связь — и мы двигались вперёд, вдохновлённые тем, что в нашей работе есть глубокий смысл.

Сейчас время выразить вам нашу признательность. И пожелать, чтобы и в следующем году наше развитие продолжалось, росло взаимопонимание и взаимоподдержка, чтобы синергия партнёрских связей делала сильнее и вас, и нас.

И в уходящем году, и в будущем нашим кредо остаются три принципа: безупречная надёжность в каждой сделке, жёсткие стандарты качества, стремление стать лучше и фокусироваться на пользе партнёров.

С «Три-В Плюс» ваш бизнес в 2019 году выйдет на новый уровень!

С уважением и благодарностью,
Вячеслав Воробьёв,
генеральный директор
и вся команда ООО «Три-В Плюс».

Какое счастье, что у нас есть работа!
С наступающим Новым годом,
дорогие друзья!

Компания «Три-В Плюс»
ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫХЛОПНЫХ СИСТЕМ И ДЕТАЛЕЙ
www.vvv-tlt.ru

КОРОТКО

Международные новости

$600 млн
вложил Ford в модернизацию завода в Зарлуи

Горячая формовка автоматизирована

По заявлению Ford, концерну впервые в мире удалось автоматизировать процесс горячей формовки автокомпонентов. Роботы помещают заготовку из бористой стали, нагретую до 930°С, под гидравлический пресс. Затем она охлаждается 3 секунды и обрезается лазерами. Новая технология — часть проекта модернизации завода компании в немецком Зарлуи, в ходе которого также были улучшены внутризаводская логистика, а расходы на энергию сокращены на 20%.

18000
патентов на беспилотники зарегистрированы в Европе

Автопром, телеком и IT наиболее инновационны

Ежегодная регистрация патентов в сфере подключенных и автономных а/м выросла на 330% за 6 лет, говорится в отчёте Европейского патентного бюро EPO. Лидерами инноваций в данной сфере являются Европа и США, за ними следует Япония, Корея и Китай. Чуть менее половины патентных заявок подано компаниями, имеющими отношение к транспортной отрасли, остальные — компаниями телекоммуникационной отрасли и IT-сферы.

67% фар недостаточно безопасны

Светят не себе, а встречным

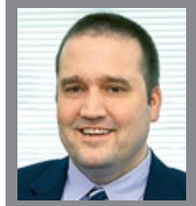
Безопасность автомобильных фар повышается, но остается на неудовлетворительном уровне, сообщил институт дорожной безопасности IIHS. 67% из всех вариантов фар, предлагаемых на рынке США в 2018 г., получили оценку «малоприемлемо» или «плохо». Лишь у Genesis G90 и Lexus NX головной свет получил оценку «хорошо», независимо от комплектации. Опциональные фары, устанавливаемые за дополнительную плату, чаще получают оценку «хорошо» и «удовлетворительно», чем базовые. Наихудшие оценки получают фары внедорожников и пикапов.

50% премии скрыл Карлос Гон от японских властей

Глава Renault-Nissan-Mitsubishi арестован в Токио

Карлоса Гона обвиняют в сокрытии доходов, полученных от Nissan, и незаконном использовании корпоративных активов в личных целях. Nissan за 5 лет начислил главе компании премии в совокупности на 10 млрд иен ($88 млн), из которых он задекларировал только половину. После этого события Nissan и Mitsubishi объявили, что уволят Гона с поста исполнительного директора. Renault намерена сохранить за ним аналогичный пост в своей штаб-квартире. Гон также остается главой альянса трёх компаний.

цитата



Дэвид Эйлор
директор по испытаниям систем активной безопасности IIHS

«Мы видим некоторое улучшение по сравнению с уровнем 2016 года, когда начинали испытания, но всё ещё многие фары получают оценку «малоприемлемо» и «плохо», а фары уровня «хорошо» встают покупателям в существенную дополнительную цену. Мы считаем, что эта опция не должна вести к удорожанию автомобиля. В целом пикапы имеют трудности с прохождением теста, потому что их фары установлены выше, чем у легковых автомобилей. Некоторые среднеразмерные кроссоверы проходят тесты лучше, но в целом с внедорожниками дела не так хороши, как мы хотели бы видеть в 2018 году».

Российские новости

70%
двигателей для «питерских» Hyundai и KIA будут российскими

Hyundai обязалась построить моторный завод

Согласно проекту СПИК, в ближайшие 3 года Hyundai построит в Санкт-Петербурге моторный завод и начнёт локализованную сборку моторов Gamma объёмом 1,6 л, узнала газета «Ведомости». Подписание инвестконтракта, уже одобренного правительственной комиссией, должно состояться не позднее 25 декабря. В перспективе 70% автомобилей Hyundai и KIA российской сборки будут оснащаться локализованными двигателями и коробками передач.

1,5 млрд руб. — продажи запчастей дилерами УАЗ в 3 квартале

Ульяновск нацелился на Lada

Дилеры УАЗ поставили исторический рекорд по продажам оригинальных запчастей — 1,5 млрд руб. за 3 квартал. Таков результат программы расширения номенклатуры и улучшения логистики на вторичном рынке, проведённой ульяновцами в последние годы. УАЗ намерен и дальше развивать данное направление: будет создан «региональный логистический каркас» для сокращения сроков доставки запчастей, запущено производство нескольких новых видов продукции. В планах есть даже выпуск ряда запчастей для автомобилей Lada.

6 АЗС Shell в России оснащены электрозарядкой

Юбилейно-экспериментальная

Shell открыл трёхсотую собственную АЗС в России, расположенную на кольцевой дороге в Санкт-Петербурге. Новая станция демонстрирует модель «АЗС будущего», на ней внедрён ряд сервисов и технологий, только начавших применяться в заправочном секторе: модуль для быстрой зарядки электромобилей мощностью 45 кВт, система «Умный дом», беспроводной интернет и вегетарианские опции в меню кафе delibyShell.

От 20 тыс. до 3 млн руб. стоят красивые номера

Рынок номеров будет легализован

Минэкономразвития готовит постановление, которое сделает красивые автомобильные номера объектом легальной торговли через интернет-аукцион, сообщают «Известия». Рассматриваются три схемы: выставлять на торговлю все номера; продавать только красивые номера; разрешить заказ номеров с определённым набором букв и цифр. Министерство призвало к общественному обсуждению проекта, чтобы предупредить возможные злоупотребления новыми правилами.

цитата

Павел Сорокин
заместитель министра энергетики Российской Федерации

«Сегодня сектор розничной торговли переживает достаточно тяжелые времена, и потому особенно приятно и важно, что открываются новые АЗС, что свидетельствует о заинтересованности долгосрочных инвесторов, таких как «Шелл», в развитии бизнеса на территории РФ. Я верю, что совместными усилиями правительства, бизнеса и страны можно преодолеть те трудности, которые возникают у нас на пути к созданию свободной рыночной торговли, и приветствую кооперацию с концерном «Шелл», потому что конкуренция, транспарентность и приверженность открытым принципам взаимодействия — это правильно».

AUTO
MAINTENANCE & REPAIR

Китайская международная выставка автосервисного оборудования,
автокомпонентов, приборов для тестирования,
ремонта и технического обслуживания автомобилей

21 – 24.3.2019
New China International Exhibition Centre (NCIEC) • Пекин

120,000кв.м Выставочных площадей | 1,300 Участников | 65,000 Посетителей | 70 Стран и регионов

Эксклюзивный VIP – сервис,
для посетителей с
предварительной регистрацией

Три ночи бесплатного размещения и трансфер
Посещение AMR Lounge (обед и безалкогольные напитки)
Каталог выставки в электронной версии
Приглашение для оформления визы

Contact
Messe Frankfurt Traders-Link (Beijing) Co Ltd
Tel: +86 10 8472 4014 / 8471 0628
Email: amr@china.messefrankfurt.com
www.amr-china.cn

中国汽车保修设备行业协会
中国汽车维修行业协会
messe frankfurt

1100
грузовиков с запчастями ежедневно пересекают Ла-Манш

«Избавьте от неопределённости»

Таково основное требование автопрома Европы и Великобритании к политикам. Если Великобритания и Евросоюз не договорятся, после «брексита» между регионами начнут действовать условия ВТО, в том числе 10% таможенный тариф на торговлю через Ла-Манш. По данным опроса Reuters, три четверти британских компаний автобизнеса боятся, что «брексит» разрушит их производственные связи в Европе.

Сигрид де Врис,
генеральный секретарь европейской ассоциации автопоставщиков CLEPA
«Должно быть сделано всё возможное, чтобы обеспечить беспрепятственное движение товаров, услуг и людей. Автокомпоненты часто проходят границы по нескольку раз, пока конечный продукт достигнет покупателя, и в этот маршрут входит пересечение Канала. Любое снижение степени интеграции цепи добавленной стоимости пагубно отразится на конкурентоспособности отдельных компаний и всего сектора. Особенно это касается малых компаний, важных кирпичиков цепи поставок: у них нет внутренних систем, IT-платформ и специалистов, чтобы работать с таможенными декларациями, классификацией товаров, определением таможенной стоимости и всеми расчётами влияния на размер пошлин прохождения товара на более ранних этапах через отдельные стороны. Малым и средним предприятиям придётся иметь дело как минимум с некоторыми из этих проблем, так что если они намерены продолжать торговать и обслуживать покупателей, у них появятся дополнительные финансовые и логистические риски. CLEPA недавно провела опрос своих членов и самой важной обратной связью для политиков было: «избавьте от неопределённости». Критически важной остаётся задача обеспечить ясность по будущим взаимоотношениям с Великобританией. И чем быстрее, тем лучше, а для начала — заключить соглашение по выходу, чтобы можно было не бояться сценария прыжка с обрыва».

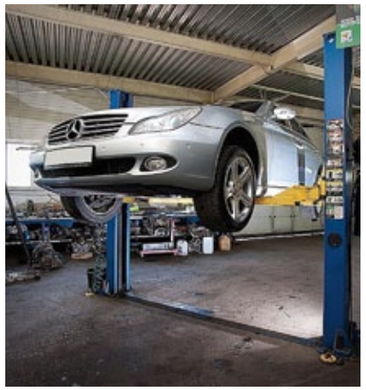
Эрик Джоннаерт, генеральный секретарь ассоциации автопроизводителей Европы ACEA
«Члены нашей ассоциации уже подыскивают складские площади для дополнительных запасов запчастей и прорабатывают планы на случай, если сбудется худший вариант. Однако площади, нужные для создания запасов на любой мало-мальски длительный срок, будут невероятно велики и дороги. Некоторые члены также планируют временную остановку производства на первый период после «брексита». Но самый болезненный факт в том, что никакое кризисное планирование не закроет все проблемы, которые возникнут, если выход Британии из ЕС произойдёт на условиях ВТО. Мы не можем забывать, что маржинальность в нашем бизнесе значительно ниже 10%. В конечном счёте дополнительные затраты либо отразятся на покупателе, либо нанесут вред производителям. Но ещё не поздно. Вот почему мы взываем к переговорщикам со стороны Великобритании и Евросоюза, чтобы они удвоили усилия и добились заключения сделки».

Тони Уокер, президент Британской ассоциации автопрома и автобизнеса SMMT, управляющий директор Toyota в Европе
«Выпадение из ЕС будет иметь моментальный разрушительный эффект, хаос на границе разрушит систему «точно вовремя», фундамент всего нашего бизнеса».

Руфь Ник Макки, коммерческий директор McLaren
«Как любой чувствительный к переменам бизнес, мы сейчас занимаемся планированием сценариев, стараясь понять возможные изменения статуса кво».

Мартин Хоффман, директор по информации Volkswagen
«Дебаты по «брекситу» захватили всю Европу, что не способствует технологическому прогрессу. Это отвлекает нас».

Кристоф Грот, старший вице-президент по электронике BMW
«Любые барьеры, которые могут быть созданы, вовсе не усилят кооперацию».



Рынок автосервисного оборудования: слишком рано для изменений

Текст: Евгений Новожилов

Рынок автосервисных услуг находится в непростых условиях, влияющих и на рынок авторемонтного оборудования, который продолжает восстанавливаться после кризиса, но сохраняет черты, появившиеся у него во время кризиса.

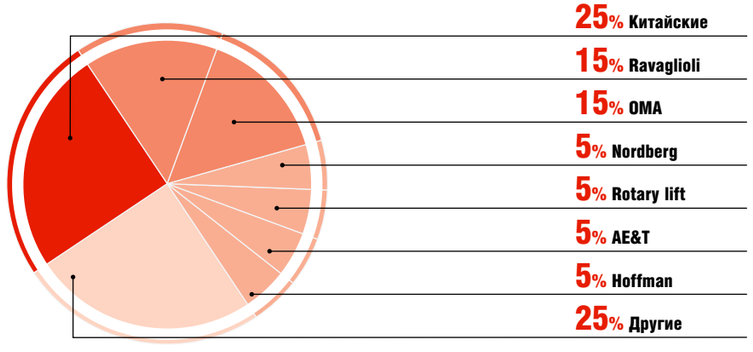
В 2015–2016 годах ситуация на авторынке привела к тому, что рынок автосервисного оборудования упал на 30–40%, откатившись по своей структуре на десятилетие назад, считает ряд участников рынка. В 2017 году рынок начал восстанавливаться, в 2018 году этот процесс продолжался.

Спрос на услуги автосервисов продолжает испытывать последствия падения спроса со стороны потребителей, и это по-прежнему влияет на то, каким оборудованием оснащаются СТО. Кроме того, кризис застал рынок на этапе формирования, когда быстро менялась структура автопарка, — становилось все больше иномарок, поэтому необходимо было осваивать и устанавливать новые виды оборудования, на рынке появлялись все новые и новые бренды. С началом кризиса брендовая структура рынка оборудования не устоялась.

В разгар кризиса СТО не могли приобретать дорогое оборудование не только из-за падения продаж автомобилей, но и из-за недружелюбных условий лизинга. И это усилило приток на рынок дешёвой китайской техники и контрафакта.

По разным данным, доля импортного оборудования на рынке до 90%, доля отечественного оборудования около 10%, по большинству видов оборудования.

Подъёмники в российских СТО, %



Шиномонтажные станки

Шиномонтажное оборудование пользуется постоянным спросом, так как автовладельцы при любой ситуации на рынке должны менять шины.

На рынке представлено оборудование из многих стран мира, но подавляющее большинство из них китайского производства. Почти вся остальная доля, около 10%, — подержанное оборудование европейских и американских брендов.

Среди распространённых — TM Bright, Unite, Trommelberg, Ultra, Flying, Protector, Launch, Best, Puli, Miol, Sicam, Giuliano, Corghi, Teco, M&B Engineering, Fasep, Mondolfo, Ferro, Bosch, Hofman, Beissbarth, Nussbaum, Hunter, TM Sivik, Sibek, Sorokin, ГАРО.

Китайское шиномонтажное оборудование не обязательно некачественное, оно вполне заменяет оборудование европейских брендов.

Основным фактором выбора шиномонтажного оборудования остаётся цена, пока рост продаж автомобилей не повлиял на структуру этого сегмента рынка.

Мнение

Владимир Волков
главный инженер ОАО «Автоспецоборудование»

По моему мнению, в настоящий момент цена становится ключевым фактором выбора подъёмников для обслуживания различных видов транспорта. Я имею ввиду не только легковые автомобили, но также грузовые автомобили, автобусы, троллейбусы, трамваи. Если на рынке автосервисов для легковых автомобилей преобладает китайский производитель, то на рынке по ремонту грузового и общественного транспорта все больше крупных государственных компаний обращаются к отечественным производителям для приобретения более дешёвого отечественного оборудования.

Проблемы такие же, как и у всех производителей машиностроительной продукции: постоянный рост тарифов на различные услуги, повышение цен на сырьё и комплектующие, что в свою очередь приводит к росту цен на оборудование и снижению продаж.

Характерные тенденции, которые хочется отметить, это:

- повышение требований заказчика к удобству работы на автосервисном оборудовании, к внедрению электронных компонентов;
- проектирование и изготовление оборудования под конкретные модели транспорта (например, под низкопольные трамваи).

Среди новых технологий, на данный момент, очень интересна тема изготовления подъёмников с беспроводным управлением на аккумуляторах.

Подъёмники

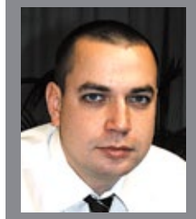
На рынке представлены четыре ценовые категории подъёмников. К премиум-сегменту относятся подъёмники немецких производителей Nussbaum, Hoffman, Bosch, МАНА, сюда же относится американский бренд Hunter. Ко второй ценовой категории относятся в подавляющем большинстве американские подъёмники Rotary. В третьей ценовой категории — Ravaglioli, OMA Werther и китайские Launch. В ультра-бюджетной ценовой категории в основном китайское дешёвое оборудование.

Кроме того, значительную долю на рынке занимают подъёмники ДАРЗ, которые относятся скорее к среднеценовому сегменту.

Подъёмник довольно дорогостоящее оборудование, но на сервисной станции необходим, в существующих условиях фактор цены остаётся ведущим при выборе. Большинство автосервисов приобретают стандартные винтовые 2-стоечные подъёмники, они установлены примерно в 80% автосервисов.

Подъёмник — это оборудование, подразумевающее длительную

Мнение

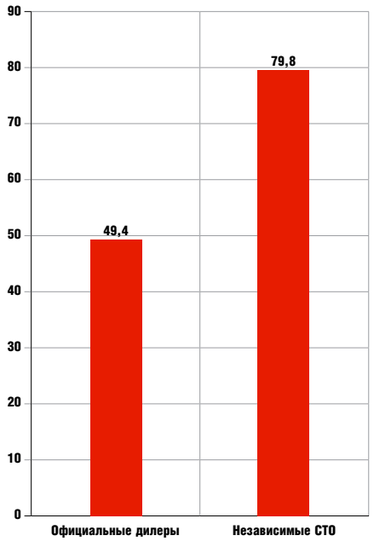


Александр Белецкий
начальник производства ТД «Сорокин»

При условии, если компания производитель (продавец) автосервисного оборудования и инструмента не является поставщиком госзаказов, а производит, в большинстве своём, для коммерческих структур, то она в большей или меньшей степени испытывает те же финансовые трудности, что и другие участники бизнеса B2B.
В подобной ситуации пути для манёвра существенно ограничены. У производителя включается экономичный режим, а, следовательно, не инвестируются новые проекты по расширению и модернизации производства, не выпускается новое оборудование, удешевляются компоненты уже существующих моделей. Собственно, это мы уже и наблюдаем на протяжении достаточно длительного времени.
В данный момент рынок переходит на следующую стадию — «second hand». Если ещё несколько лет назад подобные отношения концентрировались исключительно на страницах «Avito» или были популярны среди владельцев небольших шиномонтажных постов из ближнего южного зарубежья, то сейчас, когда закрываются целые брендовые салоны, на вторичном рынке появляются не только комплекты подъёмников, стапелей и покрасочных камер, но и мелкое оборудование, такое как сервисная мебель, инструмент. И теперь целые организации-продавцы занимаются скупкой и продажей б/у оборудования.
В свою очередь, российские производители данного оборудования остаются за бортом. В данный момент мы можем наблюдать распродажи изделий напрямую от производителя по себестоимости, а иногда и ниже. Это тупиковый путь, ведущий к полному разорению организации. Но остановить данную тенденцию посредством маркетинговой стратегии отдельно взятой компании в сегодняшней ситуации видится маловероятным.

эксплуатацию, поэтому изменения ситуации на рынке автомобилей сказываются не сразу. Рост авторынка пока не повлиял на рынок подъёмников. Со временем, если продажи автомобилей будут расти, брендовая структура рассматриваемого рынка может измениться в пользу более дорогого оборудования.

Ёмкость рынка сервисных услуг, млрд руб.



Диагностика

Диагностическое оборудование пережило кризис с небольшими потерями. Продажи автомобилей падали, но при этом росли сроки владения автомобилями, автовладельцы уходили в независимые сервисы, которым требовались сканеры.

В этом сегменте цена тоже является главным фактором выбора и здесь также преобладает техника китайских производителей. В связи с волатильностью рубля фактор цены лишь усиливает свою значимость. И в ближайшей перспективе сложившаяся структура рынка диагностики не изменится.

Предпочтение дешёвой продукции приводит к тому, что на рынке диагностического оборудования особенно актуальна проблема контрафакта. Подделывается оборудование, предлагается нелегальное программное обеспечение. Сбыт контрафактных сканеров прибыльный бизнес, этим занимаются даже очень крупные компании.

Еще одна очень важная проблема рассматриваемого сегмента рынка — отсутствие кадров, сервисные компании вынуждены сами обучать сотрудников. Недостаток квалифицированных кадров ухудшает качество сервисного обслуживания.

Перспективы

Российскому рынку сервисного оборудования по-прежнему ничего не угрожает, российский автопарк остаётся устаревшим, нуждающимся в постоянном обслуживании и ремонте. Положительная динамика авторынка последнее время тоже способствует востребованности сервисных услуг.

Проблемой остаётся покупательная способность населения, обороты сервисов остаются небольшими, это не позволяет покупать оборудование известных брендов, способствует росту доли контрафакта. Если в стране улучшится экономика и авторынок продолжит расти, ситуация на рынке оборудования постепенно изменится. ai

МОТОРДЕТАЛЬ®
КОСТРОМА
СНИЖАЕТ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ТЕХНИКИ
* С Новым годом! *
Если собрать все поршни «Мотордеталь»,
то из них можно отлить
ЦАРЬ-ПОРШЕНЬ
весом в 100 000 тонн
8-800-3333-700
www.motordetal.ru

Диагностика растёт, пока станки стагнируют

Продавец гаражного оборудования легко определит, как идут дела в СТО: преуспевающие гаражи закупают новое оборудование, расширяя профиль деятельности. Частые закупки инструмента, напротив, признак внутренних проблем. Рассказывает Радик Миннигалиев, генеральный директор компании «АвтоВиста».

Как вы оцениваете состояние рынка автосервисного оборудования?

Продажи оборудования для автомастерских, естественно, связаны с ситуацией на рынке ремонта автомобилей. По словам наших клиентов-сервисменов, раньше люди ехали в СТО при первых тревожных признаках в автомобиле. Сейчас больше стало автовладельцев, которые пытаются самостоятельно устранить проблему или тянут с визитом к механику до последнего. Поэтому автосервисы тоже стали меньше тратиться на оборудование.

Конечно, и в наше время есть успешные СТО, в которых работа поставлена чётко, а поток клиентов продолжает увеличиваться. Соответственно, они и закупки оборудования увеличивают. Много случаев, когда автосервис решает охватить ещё одну автомобильную марку или новый вид услуг. В таком случае приходится тратить средства на необходимое оборудование, но такие расходы окупаются.

Наиболее стабильны продажи ручного инструмента и расходников.

Каковы основные проблемы и тенденции этого сегмента?

Механики по-прежнему часто используют инструмент неправильным или нецелевым образом — гайковёрты, динамометрические ключи, ключи-трещотки. Отсюда поломки — это сейчас наиболее частая причина закупок нового инструмента.

Есть спад продаж шиномонтажных и балансировочных станков, подъёмников. Стало меньше открываться новых автосервисов, а кто-то даже закрывается и выбрасывает на рынок подержанное оборудование.

Китайского оборудования стали приобретать больше. Это не значит, что СТО стали менее требовательны. Тут тоже есть неплохие продукты: WiederKraft — бренд китайский, но ключевые узлы — электрогидростанция и гидравлические цилиндры — итальянские; у Nordberg тоже есть оборудование по разной цене, включая довольно качественное.

Только в сегменте подъёмников, где долговечность определяется качеством обработки штоков гидроцилиндров, качество у китайцев недостаточно высокое. Но есть вполне хорошее российское оборудование — Sivik, мы его поставляем не первый год. Их подъёмники «Ермак» без нареканий работают по 5–6 лет при условии грамотного проведения регламентных работ.

Сохранилась и категория людей, приобретающих дорогое итальянское или немецкое оборудование, рассчитанное на работу от 10 лет и больше.

Растёт спрос на диагностическое оборудование — сканеры, мультитестеры, осциллографы, пневмотестеры и так далее. В частности, набирают обороты продажи дилерских сканеров, поскольку всё больше независимых мастерских предпочитают глубоко специализироваться на ограниченном числе марок — Ford, Mercedes и других. Им выгоднее купить дилерский сканер. Хороший пример — один наш клиент, к которому приезжает много владельцев Renault. В конце концов, он оснастился сканерами Renault CAN Clip.

Какими методами вы продвигаете свою продукцию?

Самое главное — ведение постоянных клиентов. Обязательно нужно интересоваться, как проданное оборудование работает, и контролировать его техобслуживание.

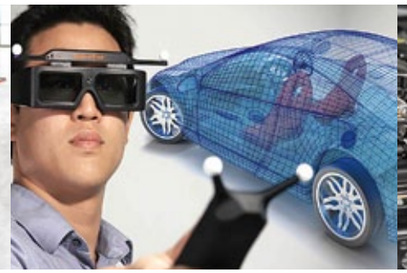
Второе — развитие клиентов, случайно попавших к нам. Для начала собрать максимум сведений: какой парк они обслуживают, какие работы выполняют сами, а какие отдают сторонним организациям.

Мы сейчас пробуем найти действенные способы использовать Instagram. Эту соцсеть активно используют бренды бытовых товаров, а автосервисная отрасль её явно недооценивает. Например, мы через Instagram рассказываем о программах обучения и приглашаем на семинары. ai

Чтобы обслуживать «умные» автомобили, нужен «умный» автосервис. Производителям автосервисного оборудования так понравилась концепция «Индустрия 4.0», что они заговорили об «Автосервисе 4.0» и «Диагностике 4.0». Тысячи сервисменов уже работают, например, со сканерами, подключёнными к интернету — а это часть парадигмы «Автосервиса 4.0»

Что в автосер висе 2020-х? Новый инструмента рий сервисмена

Какие инструменты и технологии будут активно внедряться в гаражном сегменте в ближайшем будущем? Этот вопрос мы задали нескольким производителям сервисного оборудования. Даже для нашего корреспондента, вроде бы уже всё в отрасли повидавшего, многое оказалось в новинку.



1 Системы калибровки камер и радаров

Камеры и радары адаптивного круиз-контроля приходится заново калибровать после кузовного ремонта.
В России «живых» систем калибровки пока считанные единицы. Например, единственный мультимарочный грузовой стенд калибровки радаров адаптивного круиза-контроля (ACC) есть в компании Haweka. Даже в Европе всего два производителя такого оборудования — Haweka и TEXA. В легковом сегменте игроков побольше — тут и Bosch, и Hella Gutmann, и MAHLE. Выполнять операцию калибровки приходится нечасто, и чтобы повысить окупаемость системы калибровки камер, Hella Gutmann предложила мобильный вариант — это позволит автосервисным сетям использовать один комплект на несколько СТО. Такое решение может стать отраслевым стандартом.

2 Тестеры датчиков давления воздуха в шинах

В США системы мониторинга давления воздуха в шинах (TPMS) стали обязательными более 10 лет назад. В Европе с 2014 года все новые автомобили весом менее 2,5 тонн тоже обязали оснащать TPMS.
В состав этой системы входят датчики давления воздуха в шинах, которые нужно обслуживать — при установке на колесо активировать, проверять состояние батарейки, при замене шин перепрограммировать. Приборы для программирования и диагностики предлагают большинство известных производителей диагностического оборудования.
Тестеры следует внимательно выбирать: желательно, чтобы они работали не только с оригинальными, но и с универсальными датчиками давления TPMS. В список функций должно входить клонирование датчиков — копирование информации с существующих датчиков на новые универсальные датчики. Будет лучше, если прибор будет работать и с колёсами, находящимися на хранении.

3 Цифровые приборы для проверки света фар

Ксеноновые фары повышают безопасность вождения, но только если они правильно настроены. В противном случае, наоборот, они становятся источником угрозы ДТП.
Чтобы настраивать «ксенон», нужно использовать цифровой прибор с КМОП-матрицей и лазером для точного позиционирования устройства относительно кузова автомобиля. То же касается светодиодных фар. Наиболее известны приборы Bosch, но они есть также в гамме продуктов Hella Gutmann, Beissbarth, MAHA, ATT Nussbaum и других поставщиков для гаражей.
Цифровые приборы нужны не только для безопасности. С ними процесс регулировки становится быстрее и проще, даже если речь идёт об обычных галогеновых фарах. Лазер даёт возможность точно позиционировать прибор даже при тусклом освещении, не ориентируясь на контрольные точки на кузове. Автоматизированы выгрузка и печать протокола измерений.

4 Стенды сход-развал

Из всех видов легковых стендов сход-развал бесконтактные наиболее производительны и компактны. Здесь используются те же системы машинного зрения, что и в системах ADAS — стереокамеры и лазеры.
Эти стенды были созданы как ответ на проблемы современных городских автомастерских, в которых каждый метр площади пола должен использоваться максимально эффективно. Такой стенд для экономии места можно совместить с постом приёмки, а также постами регулировки света фар и системы адаптивного круиз-контроля. Приятно, что в пул производителей данного хай-тек оборудования входит наряду с иностранными компаниями (Bosch, Launch и др.) и российский Techno Vector.
В коммерческом сегменте увеличивается проникновение высокотехнологичных систем для измерения и регулировки перекоса осей и углов установки колёс (например, их выпускают Haweka и Josam).

5 Очки виртуальной реальности

Возможности и способы применения этого оборудования пока не изучены до конца. Обычно эти очки связывают с понятием «дополненная реальность» — вы, наверное, видели фотографии, на которых сервисмен наводит планшет или смартфон на открытый капот и видит на экране содержимое капота с инструкциями к действию. Однако в Hella Gutmann и Bosch считают, что главная функция у очков другая — сделать механика «глазами» и «ушами» дистанционного консультанта. На самом деле это не просто очки-дисплей, а комплекс, в который также входят камера, головная гарнитура и модуль беспроводной связи. Очки могут считывать VIN-код, QR-коды, даже связываться с центром поддержки производителя конкретного агрегата и в реальном времени транслировать ему изображение, которое видит автомеханик.
Одни автопоставщики разрабатывают под себя специализированные очки — например, Bosch и Hella Gutmann. Другие пользуются универсальными аналогами — например, от Microsoft или Google.

6 Модули удалённой диагностики

Рост применяемости удалённой диагностики одновременно создаёт независимому сервисному сегменту новые возможности и новую угрозу. С одной стороны, это удобно клиенту — не нужно приезжать на профилактический осмотр. Оператор дистанционно следит за показателями систем его автомобиля, вовремя напоминая, что пора подкачать шины или заменить масло.
С другой стороны, автопроизводители используют удалённую диагностику как способ привязать автовладельца к автодилеру, ограничивая «чужим» СТО доступ к «родному» телематическому модулю.
Решить эту проблему можно, оснастив машину клиента телематическим модулем от сторонних производителей. Специализированные устройства выпускают, например, Hella Gutmann, Enfora и TempX. Эту же задачу можно решать и через стандартные GPS-ГЛОНАСС трекеры.

$ 8–10 млрд

прогноз мирового рынка гаражного оборудования на 2025–2027 гг.

7 Дистанционные системы измерения рам

Измерение геометрии рам грузовиков и полуприцепов выполняется при подозрении на деформацию и требует довольно много времени, поскольку нужно демонтировать навесные элементы, такие, как топливный бак, запасное колесо и ящик для инструментов. Появление беспроводных систем измерения позволило ускорить этот процесс, устранив необходимость демонтажа навесного оборудования.

На российском рынке нам известна пока только одна система данного класса — CMC4000 от Haweka. Измерительный комплект крайне прост: электронная камера на стойке, радиопередающее устройство и приспособление для измерения кривизны рамы. Всё, что механику нужно — это совместить приспособление по очереди со всеми контрольными точками на раме. Далее программа в компьютере сама рассчитает все параметры деформации.

8 Электрический ручной инструмент

Большинство видов ручного оборудования, такого, как шлифовальные машинки и гайковерты, существует в двух вариантах: электрический и пневматический. Преимуществами пневмоинструмента до недавнего времени считались меньший вес и лучшая эргономика, потенциально больший ресурс и пожаробезопасность. В последние два года производители инструмента стремительно переходят на бесщеточные двигатели. Инновация сократила разрыв между пневмо- и электроинструментом по рабочим характеристикам — электрика стала настолько лёгкой, компактной, надёжной и безопасной, что её использование в автомастерских быстро пошло вверх. Тем более, что с ним становится не нужна неэкономичная система подачи сжатого воздуха.

Рост сегмента мобильного сервиса привёл также к увеличению спроса на аккумуляторный инструмент с лёгкими мощными батареями.

9 Системы измерения биения колёс спецтехники

Современные трактора при движении на высокой скорости порой начинают вибрировать и часто подпрыгивать. При этом ухудшается контакт шины с дорогой, и машина теряет контроль. Причина вибраций — неправильная установка шины относительно обода. Особенности сегмента спецтехники в том, что здесь обычно не клиент едет в СТО, а летучая бригада выезжает к «больному». Диагностику желательно проводить прямо в полевых условиях. Поэтому немецкая компания Haweka разработала лазерную систему измерения биения шин большого размера. Замер выполняется за один оборот колеса без его демонтажа, после чего система выдает рекомендации для центровки шины. Системы данного класса — тоже новинка, они только начинают входить в арсенал шиномонтажников.

T PLUS®

Буксировочные ремни для легковых автомобилей

Буксировочные ремни и тросы для грузовых автомобилей

Off Road Accessories

Торгово-производственная компания
ООО "Такелаж плюс" приглашает к сотрудничеству
Бесплатный звонок по России: 8-800-250-9710
www.tp-pro.ru

Главное – вычислить ось
трудности и потенциал грузового сход-развала

Текст:
Михаил Милошевич

Сход-развал для грузовиков и автобусов — одна из самых отсталых областей знания в российском сегменте техобслуживания. Есть технологии, способные сократить потери автопредприятий, вызванные неправильной регулировкой колёс, но большинство сервисменов просто не знакомы с ними. Попробуем отчасти восполнить этот пробел.

Процедура регулировки углов установки колёс (в просторечье «развал-схождение») для легковых и коммерческих автомобилей имеет ряд важных отличий по причине разной конструкции этих двух типов транспортных средств.

Большинство моделей современных легковых автомобилей отличают такие особенности, как несущий кузов, независимая или полузависимая подвеска, короткая база и две оси. С точки зрения сход-развала это означает, что у легкового автомобиля оси точно перпендикулярны центральной оси кузова — если только это не серьёзно повреждённый в аварии автомобиль. Это упрощает задачу автомастера, выполняющего регулировку. Именно этот факт, кстати, сделал возможным реализацию бесконтактной технологии сход-развала на легковых автомобилях.

Грузовики и автобусы — другое дело. До сих пор их характеризуют такие особенности, как зависимая рессорная подвеска, рамная конструкция, длиннобазность, наличие трёх и более осей. Эта простая и прочная конструкция имеет врождённый недостаток: она допускает риск, что оси будут непараллельны и перекошены относительно диаметральной плоскости автомобиля.

На практике это приводит к ряду проблем. Увеличивается износ шин и ходовой части, растёт расход топлива. Тренеры, ведущие семинары по регулировке подвески, с лёгкостью продемонстрируют это влияние — достаточно осмотреть автопарк компании-клиента. «Кривые» машины легко выделить по характерному износу протекторов покрышек.

Что хуже, такой автомобиль небезопасен. У него увеличиваются габаритные размеры, а курсовая и поперечная устойчивость падают. Водителю приходится постоянно подруливать: это отвлекает его внимание, а для окружающих водителей рискующий монстр становится опасным соседом в потоке. Неправильный сход-развал — частая причина опрокидывания фур и автобусов.

Специалист не в курсе дела

Чтобы проблема исчезла, нужно, чтобы процедура сход-развала на современном оборудовании стала общеотраслевой нормой. Такая тенденция есть: можно заметить, что грузовиков, прицепов и автобусов, едущих слегка боком, постепенно становится меньше.

Статистические исследования показывают, что до удовлетворительного уровня пока далеко. Например, телефонный опрос автосервисных предприятий Москвы и Петербурга, проведённый по заказу одного из производителей стендов, показал, что в ПАПах механики до сих пор ищут правильное положение осей чаще всего с помощью примитивных инструментов — измерительных шнуров, линеек и рулеток.

Большинство гаражных специалистов и главных инженеров автопредприятий, особенно старой формации, просто не знакомы с современным оборудованием и технологиями. В отраслевых учебных заведениях процедура сход-развала применительно к коммерческой технике по сей день не изучается, поэтому и молодые специалисты недостаточно осведомлены. Только по собственной инициативе, выискивая знания в интернете и посещая семинары торговых представителей, они могут получить нужные компетенции.

Это не так трудно, как вы думаете

С другой стороны, эта ситуация позволяет предположить, что сегмент оборудования для выполнения грузового сход-развала ждёт рост.

Специалистам важно знать, что производители данного оборудования в последние два десятилетия достигли значительного прогресса в упрощении и удешевлении процедуры. Измерения могут быть выполнены за 10 минут, для этого даже не нужно вывешивать автомобиль. Это, кстати, повышает точность, поскольку замеры выполняются в рабочем положении шкворней. На рынке предлагаются мобильные комплекты, позволяющие выполнять услугу с выездом к заказчику.

За этими изменениями стоит ряд изобретений и новых технологий. Например, процедура определения положения осей относительно рамы выполняется автоматически с помощью беспроводных датчиков, которые крепятся на колёса и контрольные точки на раме.

Другое новшество — магнитные адаптеры для ступичного узла, пришедшие на смену кронштейнам с зацепами. Они позволяют дополнительно ускорить процедуру, пропустив этап определения деформации формы колёс. А кроме того, меньше вредят лакокрасочному покрытию колёсного диска.

На российском рынке присутствует оборудование для грузового сход-развала нескольких европейских и российских производителей. Ими предлагаются несколько вариантов технологических решений, что создаёт предложение на разные сочетания цены и возможностей.

Какой бы вариант ни был выбран, это будет шагом вперёд по сравнению с выполнением процедуры по старинке. Всего одна цифра заставляет задуматься: если автопредприятие выполнит всего 5–10 процедур, сокращение расхода топлива и износа полностью окупит комплект оборудования.

Инструмент — дело менеджера

Каждому специалисту хотелось бы заслужить репутацию рачительного хозяина и содержать инструмент в порядке, но не у каждого получается. Мы решили подготовить небольшой материал о том, как выработать системный подход к решению этой проблемы.

«Системный» — не пустое слово. То, что мы вам предложим, не разовая мера, а регулярный бизнес-процесс. Он не отнимет много времени, за исключением первоначального этапа, когда систему придётся настроить, и при этом повысить эффективность рабочей зоны.

Ревизия активов

Речь не о формальном процессе, когда состав материальных ценностей сверяется с бухгалтерскими документами. Мы предлагаем другое: руководитель сервисной станции вместе с мастерами смены и специалистами, отвечающими за конкретный пост, должны осмотреть и обсудить всё оборудование и выявить проблемные моменты.

Вот примеры вопросов, которые могут всплыть. Почему тот или иной инструмент постоянно изнашивается быстрее ресурса? Есть ли на этом посту инструменты, которые лежат мёртвым балластом? Удобно ли организовано хранение инструментов с точки зрения авторемонтного процесса? Есть ли пожелания у специалистов по дополнительному оснащению поста?

Этот процесс поможет вам задействовать интеллектуальный ресурс персонала. Предвидим, что кто-то из читателей снисходительно улыбнётся: мол, зная наших механиков, о каком «интеллектуальном ресурсе» можно говорить?

Пусть среди автомехаников не часто попадаются мастера самоанализа и креативности, способные к тому же понятно и аргументированно излагать свои идеи. Но в нашем случае от них это не требуется — нужно просто рассказать, что поможет работать быстрее и лучше. Задача менеджера — подстроиться под своих специалистов. Возможно, придётся задавать самые простые вопросы: почему этот инструмент быстро выходит из строя? Что занимает больше всего времени? Что нужно докупить, чтобы ту или иную операцию делать быстрее? Если мы купим то или иное приспособление, будете пользоваться? Если нет — почему?

Но и креативности место найдётся (вы сами увидите, если попробуете): у любого участника процесса — руководителя, мастера или рядового сервисмена — может тут же родиться предложение по улучшению рабочего места. Бывает, что во время этого процесса специалист доводит до руководства идею, которую уже давно обдумывал. Подобные находки записываются на этом шаге. Позже в спокойной обстановке вы сможете принять по ним решения.

Важный нюанс: этот процесс вскроет, в каких вопросах вы столкнётесь с саботажем. Не всегда злонамеренным — бывает, люди саботируют неосознанно, просто потому, что не понимают выгоды перемен. По выражениям лиц, по оговоркам вы выявите это.

Например, персонал может спустить на тормозах спущенное сверху указание изучить инструкции к эксплуатации. С этим можно работать. Главное — выявить сопротивление заранее.

Когда ревизия на рабочих местах заканчивается, приходит время изучить документы. Бухгалтер может сообщить менеджеру, на какое оборудование и расходные инструменты наиболее регулярно тратятся средства. Сравнив данные с наблюдениями, собранными при изучении рабочих мест, менеджер получит более объективную картину и сможет проверить свои догадки. Теперь, зная проблемные места, можно составить план изменения ситуации к лучшему.

Как заставить их читать инструкции?

Специалисты по продажам автосервисного оборудования говорят, что причиной большинства поломок и случаев ускоренного износа оборудования служит банальное несоблюдение правил эксплуатации. Многие станки требуют проведения регламентных работ. Пневмоинструмент также требует регулярной смазки, про которую пользователи забывают.

Весь вопрос в том, как заинтересовать персонал автомастерской соблюдать правила эксплуатации. В одних случаях это происходит как-то само собой — есть культура обращения с инструментом. В других руководителю удаётся принудить сотрудников делать это.

Мы предлагаем попробовать третий вариант. Менеджер оценивает, какую экономию получит предприятие, если персонал будет грамотно обращаться с оборудованием, и выделяет премиальный фонд, который сотрудники получат при условии выполнения задачи по бережливому производству. Объясните людям, в чём их личная выгода от экономии на закупках инструмента. Вряд ли тогда кто-либо откажется от выполнения правил обращения с инструментом.

Чтобы инструмент не «уходил»

Отдельно более подробно рассмотрим несколько методов борьбы с такими причинами потерь, как хищения инструмента и забывчивость — когда механик по небрежности оставляет в машине клиента гаечные ключи, отвертки и другие мелкие предметы. Хотя мотивы в этих двух случаях разные, методы их устранения несколько схожи.

Ни одного уважающего себя специалиста не обрадует осознание факта, что он потерял инструмент. Здесь нет злого умысла, поэтому задача менеджера — помочь подчинённым освоить системные действия, которые компенсируют рассеянность.

Тут опять же помогает хорошая организация рабочего пространства. Во-первых, влияет освещённость рабочего места: мощные светильники дневного спектра, создающие иллюминацию, как в зубоврачебном кабинете, снижают риск потерь.

Во-вторых, инструмент ни в коем случае не должен быть свален в кучу в местах хранения. При хорошей практике каждый предмет занимает свой крючок, нишу в «тулбоксе» или место на полке.

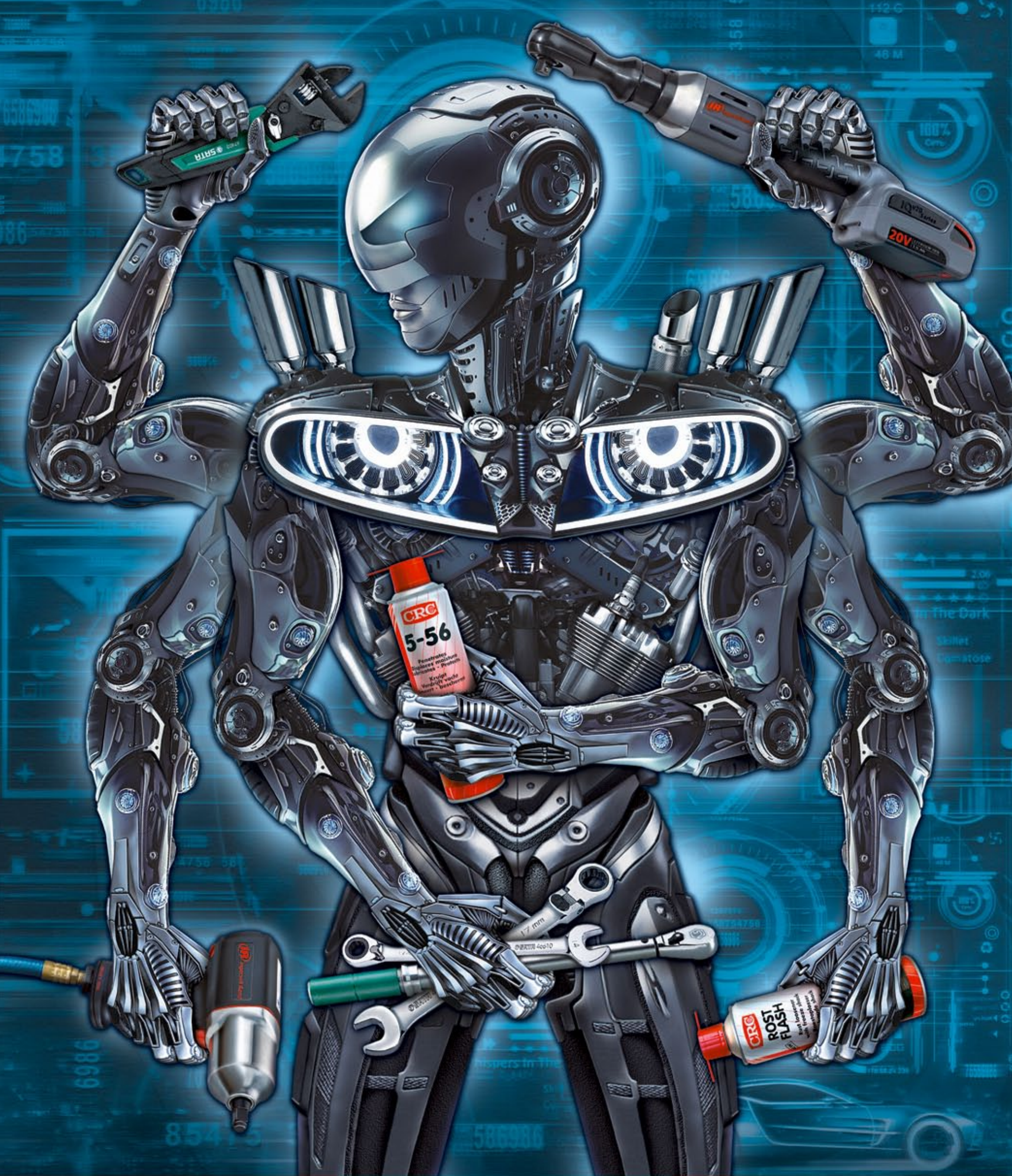
Эффективен следующий приём: на места хранения клеятся яркие цветные наклейки в виде силуэтов предметов, занимающих эти позиции. Когда весь инструмент на месте, он закрывает все наклейки. Но если что-то отсутствует, незакрытое цветное пятно сразу бросится в глаза.

Этот же приём эффективен и против хищений. Он упрощает визуальный контроль рабочего поста в конце смены. Бросив всего один взгляд, мастер сразу заметит пустующие места.

Второй метод борьбы с хищениями состоит в том, чтобы сделать инструмент непривлекательным для потенциального вора. Известны случаи, когда СТО переходили с электроинструмента на пневматический по этой причине. Или закупали инструмент, работающий на нестандартном напряжении — 110 В, 80 В и др.

Сейчас удачное время, чтобы попробовать внедрить описанную систему. На носу январь — «мёртвый сезон» для большинства видов сервисных услуг. Это позволит выделить достаточно времени для наладки процесса.

Лучше, если не ограничивать себя конкретным дедлайном. Возможно, в первый раз только на изучение всего инвентаря уйдёт несколько дней. В дальнейшем нужно будет регулярно, (например, раз в год) повторять процесс. Но поскольку вы будете знать проблемные зоны и фокусироваться только на них, времени уходить будет меньше. ai



Ingersoll Rand

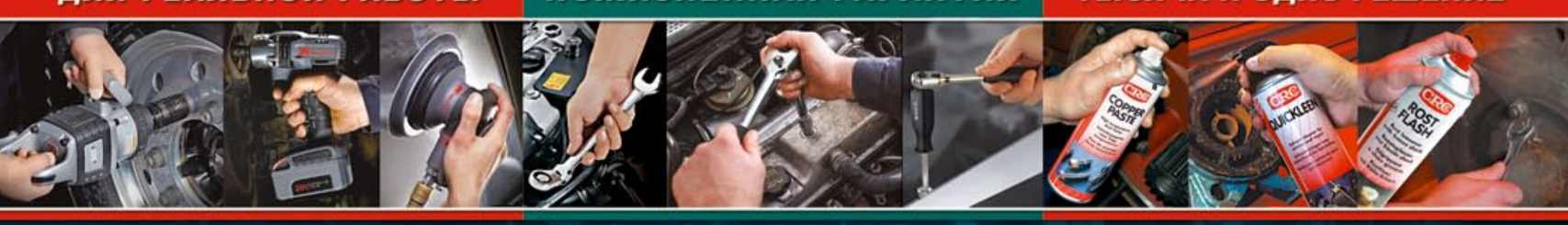
РЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ РЕАЛЬНОЙ РАБОТЫ

SATA

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ

CRC

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АВТОХИМИЯ
ТЫСЯЧА И ОДНО РЕШЕНИЕ



GROUPAUTO BILIGHT

Торговый дом БИЛАЙТ WWW.BILIGHT.BIZ e-mail:opt-torg@bilight.ru
124365, г. Москва, 4-й Лихачевский пер., 9, тел.: +7 (495) 788-8281, 981-3719, 981-3720
Филиалы: г. Новосибирск, тел.: (383) 335-0035; г. Казань, тел.: (843) 273-4374; г. Самара, тел.: (846) 278-8536

В категории систем зажигания мировым лидером является NGK SPARK PLUGS — единственная компания, аккумулировавшая в данном сегменте все инновации. Это необычный шаг, поскольку все основные конкуренты японской компании распределяют инвестиции по более широкому портфелю продуктов

NGK SPARK PLUGS: ключевые тенденции развития

Текст: Роман Назаров

Потребители сознательно выбирают оптимальный продукт, даже если он не самый дешёвый. Этот и другие тренды рынка систем зажигания объясняет Дмитрий Карлин, директор по продажам и маркетингу компании «НГК Спарк Плагс (Евразия)».

Какое положение занимает NGK SPARK PLUGS на российском рынке свечей зажигания?

Мы занимаем первое место с момента присутствия на российском рынке *(представительство NGK SPARK PLUG GmbH в России было открыто около 13 лет назад — прим. ред.)*.

Об этом говорят все четыре источника информации, которыми мы пользуемся, оценивая положение своё и конкурентов. Во-первых, это данные ADAC и нашего канала сбыта, который одновременно является каналом сбыта для других участников рынка. Это даёт нам косвенную информацию о нашем положении. Третье — мы работаем с международным агентством, которое ведёт исследования на уровне регионов и отдельных территорий России. В-четвёртых, таможенная статистика.

Российский потребитель выбрал не самые дешёвые свечи. Как это его характеризует?

Да, NGK SPARK PLUGS — премиальный бренд, но что означает слово «премиум» применительно к запчасти, с точки зрения клиента? Стоимость самого изделия всё равно невысока по сравнению со стоимостью двигателя или всего автомобиля. Потребитель это понимает и выбирает гарантированно качественный товар, доверяя восьмидесятилетней репутации NGK SPARK PLUGS.

Но ведь и другие производители производят качественный товар?

Никто не делает такую сильную ставку на качество, как NGK SPARK PLUGS. Известно, что производители используют показатель ppm для оценки качества. Все, кроме NGK. Почему? Повредит ли

репутации компании, выпускающей почти миллиард свечей в год, даже тысяча бракованных свечей, попавших в сеть сбыта?

NGK SPARK PLUGS исходит из того, что для клиента, приобретающего не миллиард, а всего лишь четыре свечки, даже одно бракованное изделие рушит всё доверие. Поэтому у нас брак невозможен. Система качества насчитывает столько этапов контроля, что производственная линия гарантированно предотвратит выпуск бракованной продукции.

Потребители сделали осознанный, не эмоциональный выбор?

Вот в 2014 году, когда люди резко потеряли в деньгах из-за экономического спада и все кинулись покупать дешёвый товар, это действительно было эмоциональное решение.

Однако уже в 2015 году пришло осознание, что расходы по семейному бюджету или любому другому неразумно делать только на основе стоимости самого товара. Люди задумались о стоимости владения. Они задают себе вопрос: товар за эту цену проработает X недель или Y лет?

В целом люди правильно находят баланс цены и качества. Хотя, конечно, их решения не везде и не всегда одинаковы, поэтому NGK SPARK PLUGS занимает всё-таки не 100% рынка.

Кроме того, заметна разница поведения в региональном аспекте. В отдельных регионах выше спрос на стандартные свечи зажигания. Поэтому NGK SPARK PLUGS предлагает несколько линеек товара, от премиум-класса до доступного.

Как меняется структура спроса по типам свечей?

Как общий тренд, у многих производителей двигатели становятся компактнее, что определяет строение свечей, они становятся тоньше. При этом требуется максимально

Дмитрий Карлин: «Люди задумались о стоимости владения. Они задают себе вопрос: товар за эту цену проработает X недель или Y лет?»

эффективное искрообразование, что приводит к ужесточению стандартов качества.

Кстати, именно по этой причине NGK SPARK PLUGS сейчас — номер один в поставках на конвейеры. Когда другие поставщики начали сокращать инвестиции в системы зажигания, а мы сохранили прежний уровень, автопроизводители волей-неволей обратились к нам, потому что только NGK SPARK PLUGS смогла поддержать требуемый уровень инноваций и решить их проблемы. Нам даже пришлось переоценить первичный рынок в сторону увеличения.

Есть ли интерес к многоэлектродным свечам?

В некоторой степени да. Это обусловлено желанием потребителя на вторичном рынке «проапгрейдить» автомобиль, добавить что-то более новое и современное в надежде на улучшение характеристик двигателя. Таких потребителей, впрочем, меньшинство.

Наверное, этот подход не совсем правильный. В NGK SPARK PLUGS считают, что свеча должна использоваться именно на том двигателе, для которого разработана. Только тогда все технические параметры, заявленные автопроизводителем, будут выполнены. Любое отклонение от заводских рекомендаций и спецификаций может повлечь проблемы в эксплуатации.

Тут мы тоже отличаемся от общего тренда в среде производителей свечей зажигания. Они сейчас стремятся к созданию более универсальных продуктов, чтобы экономить на логистических вопросах. Мы по-прежнему считаем, что ориентироваться надо в первую очередь на спецификацию автомобиля.

А если сравнивать свечи никелевые и содержащие драгметаллы — платину и иридий?

Доля последних увеличивается, поскольку новые автомобили требуют более современные технологии. Не сказать, что быстро, поскольку российский автопарк ещё не настолько новый. Более того, сейчас парк несколько постарел. Поэтому доля никелевых свечей по-прежнему высока как на рынке в целом, так и в нашем портфеле.

Какова ситуация в сегменте катушек зажигания?

В данной категории выраженного лидера нет, десяток ведущих компаний держат примерно равные доли по 6–7%.

Для нас это второй по приоритету продукт после свечей. Шестой год мы занимаемся его продвижением в России и сейчас являемся довольно серьёзным игроком, входя в этот пул.

В какую сторону движется сеть сбыта?

Основной тренд в развитии сбыта направлен на развитие взаимодействия со станциями техобслуживания. В России сегмент СТО находится на пороге ускоренного развития, поэтому дистрибьюторы в первую очередь развивают это направление.

У станций техобслуживания две основных стратегии: либо присоединение к франшизе, либо вхождение в закупочный союз. Причём многие такие союзы сейчас тоже предлагают свои гаражные концепции — AD, Groupauto. Их цель — чтобы потребитель воспринимал их на том же уровне, а подчас и более высоком, чем сервисные станции официальных автодилеров.

По большому счёту, в этом направлении потянулись и автопроизводители, и их дилеры — они создают отдельные, бюджетные марки запчастей и гаражные концепции для постгарантийных автомобилей.

У нас тоже есть программа повышения лояльности «NGK Плюс», цель которой — восприятие российских СТО на уровне нормального европейского автосервиса.

Доля розницы начинает снижаться, но она существует и продолжает видоизменяться.

Ну и, конечно, третье направление — продажи напрямую частным лицам через интернет. Но его развитие сдерживается тем, что люди всё реже хотят сами обслуживать свой автомобиль. Машины часто водят женщины и молодые мужчины, у них самообслуживание не входит в приоритеты.

Каковы ваши планы на 2019 год?

Мы будем развивать регионы, в которых пока представлены недостаточно. Это такие регионы, как Казахстан, Киргизия или Армения. Два последних недавно вошли в Таможенный союз, и мы будем активно продвигать в них свою концепцию и продукцию.

Второе направление — продуктовое. Мы намерены активно развивать продажи датчиков кислорода и новую группу продукции, представленную на прошлогодней «Автомеханике»: датчики скорости вращения распредвала и коленвала.

Концерн КамАЗ приступил к опытной сборке шасси для седельного тягача 54901

КамАЗ цифровой

На автомобильном заводе КамАЗ начали опытную сборку шасси для седельного тягача 54901, который является первой моделью новой линейки автомобилей К5. Это первый автомобиль, который создан с помощью цифрового моделирования.

Предполагается, что моделирование уменьшит количество доработок, которые будут нужны после тестирования опытных партий.

Еще одно специфическое отличие автомобиля от предыдущих моделей — полностью перфорированная рама. Это должно упростить процесс сборки машин.

Тем временем на прессово-рамном заводе КамАЗа изготовлена первая партия узлов для кабин К5.

КамАЗ-54901 новой линейки К5 был представлен в прошлом году на международной выставке «Комтранс-2017».

Автомобиль построен на базе модели 5490. Он имеет рамную конструкцию на 2 осях с задним приводом по формуле 4х2. Передняя ось рассчитана на нагрузку до 8 т, задняя — до 11,5 т.

Седельный тягач оборудован 6-цилиндровым двигателем Р6 стандарта Евро-5 и 12-ступенчатой автоматизированной коробкой переключения передач (КПП) ZF Traxon.

КамАЗ при представлении новой модели акцентирует внимание на новой кабине К5, которая стала больше и комфортнее, чем у предыдущих моделей, по крайней мере, так заявляет производитель. Кабина построена на основе кабины тягача Actros MP4.

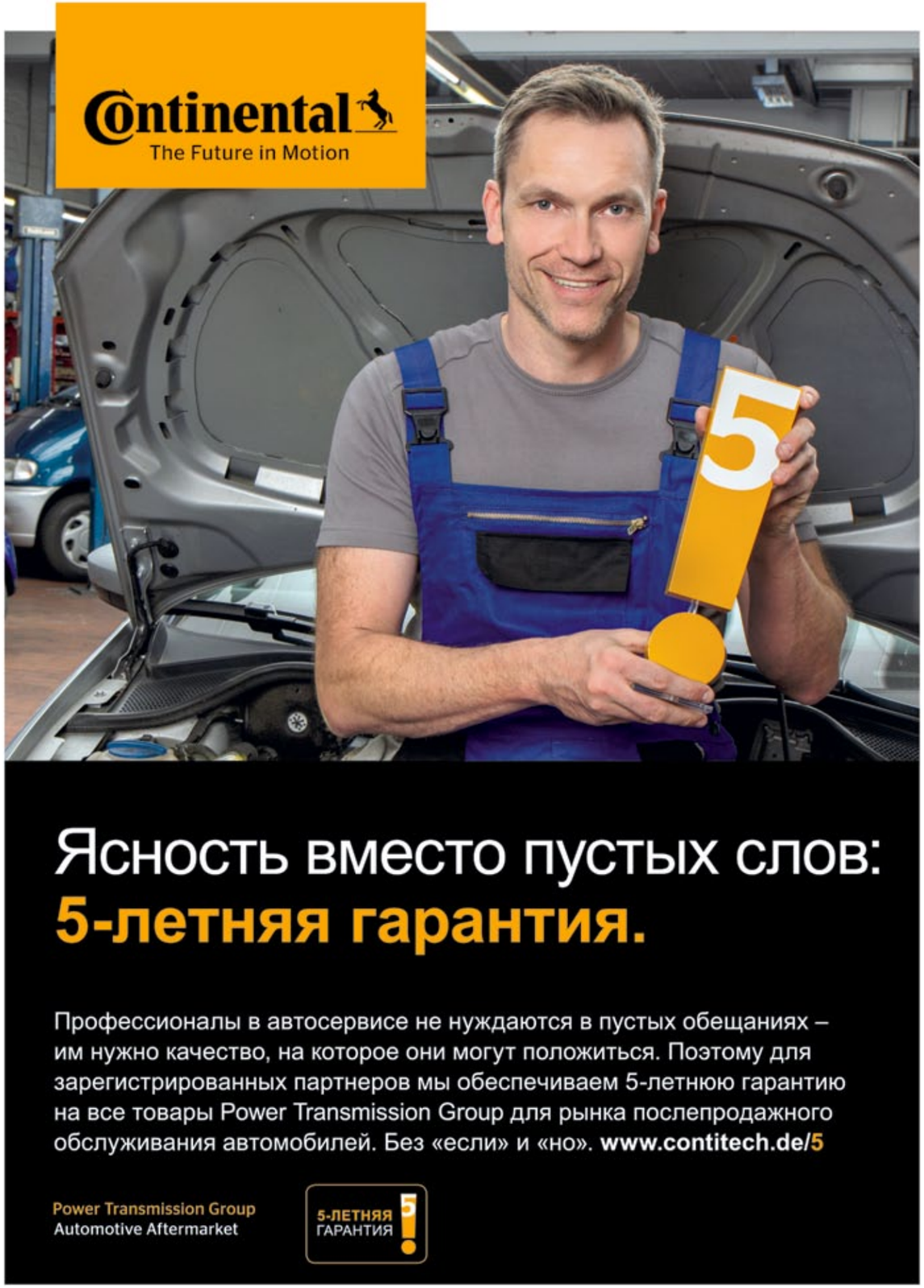
В начале 2018 года сообщалось, что серийное производство нового КамАЗа начнётся в 2019 году, а полный переход запланирован на 2022 год.

К5 один из главных проектов компании, с которым КамАЗ связывает свое будущее. Предполагается, что эта модель позволит компании войти в премиум-сегмент грузовиков и именно с этой моделью автопроизводитель выйдет на мировой рынок.

В частности, глава концерна КамАЗ Сергей Когогин заявил: «Мы сделали своей стратегией переход в премиум-сегмент. Это очень непросто для компании, но, тем не менее, другого пути нет. Опытно-промышленную партию автомобилей с индексом 54901 планируется выпустить уже в следующем году».

Что значит «переход в премиум-сегмент» не совсем ясно. КамАЗ пользуется заслуженной репутацией производителя неприхотливых грузовиков бюджетного сегмента, которые пользуются неизменным спросом и в России, и в странах ближнего зарубежья, и во многих странах мира.

Трудно представить, чтобы КамАЗ сделанный в соответствии со всеми требованиями к грузовику премиум-сегмента будет дешевле любого другого грузовика в этом сегменте. А какие еще могут быть преимущества у КамАЗа кроме цены, пока неизвестно.



BRISK Tabor, a.s. Czech Republic

Текст:
Йиндржих Бакуле

это не только свечи зажигания

BRISK Tabor, a.s. — это один из мировых производителей свечей зажигания и электронных сенсоров. Основное производство располагается на юге Чешской Республики в городе Табор, а дочерние фирмы можно найти как в Тольятти, так и в Озерске Калининградской области. Компания BRISK стремится с каждым днём укрепить свою позицию на рынке автозапчастей по всему миру.

История фирмы начинается с 1935 года и на протяжении более чем 80 лет своего существования компания выпустила свыше одного миллиарда свечей зажигания. Марки Cil, JISKRA, PAL это всё исторические названия наших продуктов, которые в свое время заполняли полки магазинов автозапчастей по всему миру. Марка BRISK — это символ современных продуктов компании, которые успешно продаются в более чем 100 странах мира.

Пройдя путь через классические свечи зажигания, компания BRISK стала выпускать свечи серии SILVER для двигателей с газовым оборудованием. Сердечник такой свечи изготовлен из сплава, где чистое серебро занимает долю 92%. Но достижением стала серия свечей PREMIUM Iridium, которая дополнила весь спектр наших продуктов и стала одной из самых популярных. Сочетание мирового качества и приемлемой цены позволило наибольшему числу покупателей приобрести этот продукт, и результаты продаж за 2018 год убеждают в том, что именно такой продукт ждал рынок автозапчастей.

Особняком стоит свеча зажигания PREMIUM EVO. Уникальная свеча, которая не имеет аналогов во всем мире, была запатентована в 2016 году. Этот продукт — новая эра системы зажигания и называть её свечой зажигания не совсем правильно. Если сравнить, то существует классический серийный автомобиль и существует TESLA. Так и с этой свечой. Существуют классические серии свечей зажигания, и существует PREMIUM EVO. Свеча, которая не имеет бокового электрода, которая по всей своей окружности в 360 градусов каждую микросекунду ищет место для идеального розжига топливной смеси — это будущее в системе зажигания. Такой продукт естественно находится в ценовом сегменте «престиж».

Моймир Чапка, владелец компании BRISK Tabor, a.s.

Компания BRISK является производителем не только свечей зажигания, но и электронных сенсоров. Инвестиции порядка ста миллионов евро позволили построить новое здание, где находится самая современная технология выпуска датчиков. Технология, где вы не найдете рабочих, предприятие работает полностью в автоматическом режиме, а сам продукт отвечает самым современным требованиям мировых автозаводов. Фирма BRISK входит в мировую тройку производителей сенсоров и осуществляет поставки на конвейер таких заводов как VW Group, Man, Volvo, Scania и АвтоВАЗ — Renault — Nissan. Это свидетельствует о том, что компания стала одной из самых востребованных среди производителей датчиков. Поставки осуществляются в Бразилию, Мексику и другие страны мира. Поставки для Bentley и других марок автомобилей — это только часть из перечня успешных стратегических проектов фирмы BRISK.

Компания BRISK открыла в 2016 году своё дочернее предприятие БРИСК Рус в Тольятти, чтобы бесперебойно снабжать конвейер АвтоВАЗ — Renault — Nissan и чтобы выполнить требование локализации производства в РФ. Таким образом, можно сказать, что фирма BRISK в настоящий момент стала второй на территории Российской Федерации, которая выпускает свечи зажигания. Единственный собственник фирмы, г-н Моймир Чапка, инвестировал десятки миллионов евро для создания такого предприятия. Фирма дала возможность десяткам граждан РФ работать с мировой технологией. Обучила всех основных работников в Чешской Республике и постоянно находится в поиске новых кооперации, которые должны обеспечить производство компонентов в России. На сегодняшний день часть компонентов для свечей зажигания производится пока ещё в Чехии и доставляется в Россию, что, конечно, не экономично.

Меморандум о взаимовыгодном сотрудничестве и новых инвестициях, который был подписан президентом фирмы BRISK с министром промышленности Самарской области Сергеем Безруковым, при участии министра промышленности РФ Дениса Мантурова, свидетельствует о том, что и со стороны государственных органов Российской Федерации существует заинтересованность в развитии компании BRISK на территории РФ. В планы дальнейшего стратегического развития фирмы входит локализация части производства обсуждаемых выше электронных сенсоров, которые начинают поставляться на конвейер АвтоВАЗ — Renault — Nissan с 2019 года. Фирма BRISK готова к сотрудничеству с такими заводами как Ford Sollers, PCMA Kaluga, Hyundai Motor и GWM — Haval Motor.

Фирма BRISK, несмотря на политические отношения Европы относительно Российской Федерации, является одной из первых компаний Европы, которая в 2019 году готова заключать контракты, минуя валютную корзину. Такой шаг является одним из аспектов укрепления позиции компании на рынке РФ, где она присутствует уже больше 25 лет. Восточная Европа в целом является для компании BRISK одним из самых перспективных рынков автозапчастей в мире. Ежедневной работой и с конечным потребителем, и в сфере политических активностей и новых инвестиционных программ, компания BRISK несомненно оставит заметный след для новых поколений своих клиентов. ai

УАЗ продаёт запчасти на миллиарды рублей

Продажи автозапчастей УАЗ выросли из-за оптимизации мерчендайзинга и стандартизации торговых точек

В 2018 году дилеры УАЗ продали автозапчастей на 1,5 млрд рублей, что является историческим рекордом, а за пять лет объём продаж автокомпонентов достиг 5,3 млрд рублей. Достичь рекордных показателей УАЗу удалось, в частности, в результате оптимизации мерчендайзинга и стандартизации торговых точек.

В 2019 году УАЗ планирует продать запчастей на 7% больше, чем в текущем году. Рост продаж обеспечат такие новшества, как Центральный склад запчастей, расположенный в Московской области, который был создан в этом году, запуск производства новых автокомпонентов на Заволжском моторном заводе, возможный запуск проекта производства запчастей для автомобилей Лада.

Кроме того, УАЗ намеревается продолжить проект по созданию региональной логистической инфраструктуры, чтобы сократить доставки запчастей в отдалённые регионы.

Кстати, УАЗ в августе был рекордсменом по продажам пикапов. В августе было реализовано 1000 новых пикапов, что на 41,6% больше, чем в АППГ, при этом 331 пикап был производства УАЗ, что в 2,5 раза больше, чем годом ранее.

Тем временем, по данным Автостата, общий объём российского вторичного рынка автомобильных компонентов и запчастей превышает 990 млн единиц различных деталей на сумму 1 трлн 523,2 млрд рублей.

Больше всего в России покупают шины, детали подвески и масла. В частности, ёмкость шинного рынка около 190 млрд рублей, что составляет 12,4% рынка, ёмкость рынка компонентов подвески 163 млрд рублей, более 10% рынка автокомпонентов, 7,5% рынка приходится на масла и технические жидкости, около 115 млрд рублей.

В настоящее время рынок автокомпонентов растёт, при этом доля вторичного сегмента превышает 70% рынка, а доля первичного сегмента менее 30%. Это соотношение увеличивается пока в сторону вторичного сегмента. В этом году рынок автокомпонентов дополнительно стимулировался положительной динамикой продаж новых автомобилей.

Рынок автокомпонентов по-прежнему импортозависимый, доля российского производства автозапчастей не превышает 30%, остальное — импортные запчасти. Вторичный рынок автозапчастей для иномарок является импортным почти на 100%, но 50% это неоригинальные запчасти. ai

Дилер на выд умки хитер

Текст: Елена Кочемас

Любые продажи включают в себя элемент манипуляции покупателем. Это заложено в саму природу торговли чем бы то ни было: покупатель хочет купить подешевле, а продавец продать подороже. В автомобильном ритейле это проявляется в полной мере. Автодилеры имеют в своем арсенале много уловок, которые позволяют им продать автомобиль немного или много дороже, чем рассчитывает покупатель.

Практически все способы, с помощью которых дилеру удаётся навязать клиенту автомобиль на невыгодных условиях, эксплуатируют две особенности покупателей: невнимательность в оформлении документов и неспособность отказаться от невыгодной сделки под давлением.

Например, дилер может вести переговоры о продаже автомобиля на условиях так называемого «предварительного договора». В этом договоре указана цена автомобиля, которая затем фигурирует в обсуждениях и которую клиент считает окончательной. Он подписывает документы, исходя из предварительной цены, как из окончательной. Но непосредственно в момент покупки покупатель получает договор, в котором указана более высокая цена. Возмущаться бесполезно, так как покупатель невнимательно читал предварительный договор и упустил указание на то, что цена «ознакомительная».

Более грубый способ, когда клиент покупает автомобиль, оформляет договор, вносит залог, а когда приезжает за машиной, то ему сообщают, что она уже куплена, но абсолютно такой же автомобиль сейчас доставят из другого автосалона. Когда автомобиль доставляют, то покупатель получает договор, в котором указана более высокая цена. Если покупатель был невнимателен, подписывая договор, то даже если у него достаточно силы воли, чтобы отказаться, он

Эффективность навязывания дилерами условий продажи автомобилей основывается на невнимательности покупателей и их нежелании настаивать на своих условиях

оставит и залог и выплатит дилеру неустойку. Но чаще дилеры поступают более скрытно, они вносят в договор дополнительные опции и услуги, от которых клиент не может отказаться — страховку, дополнительные опции, невыгодные условия кредитования. Опять-таки, всё это делается в расчёте на невнимательность покупателя.

Скидка дороже цены

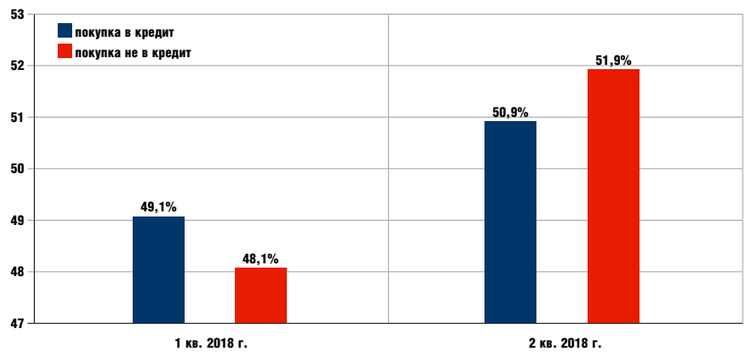
Скидка — популярнейший способ заставить покупателя раскошелиться, не только в авторитейле. Самый простой способ привлечь клиента — пообещать сверхвыгодную скидку с неопределённой цены на невнятных условиях. Дилеры могут обойтись вообще без цифр, пообещав «максимальную скидку». Покупателю нужно выяснять, на каких условиях предлагается такая скидка, потому что для того, чтобы её получить, покупатель должен включиться в огромное количество программ лояльности.

Страхование жизни при покупке машины в кредит ещё один метод получить дополнительные деньги от клиента. Самое простое — предложить клиенту скидку при условии выбора клиентом кредитной программы определённого банка. Бессмысленность этой услуги для клиента в том, что по условиям этого банка, цена страховки нивелирует любую скидку.

Более сложный способ — манипуляции с GAP-страховкой. В случае серьёзных проблем с автомобилем, GAP позволяет получить полную его стоимость без учета амортизации, которая указывается в договоре страхования каско. Страховщики предлагают клиенту каско без GAP, а автосалон предлагает GAP за счёт изменения стоимости автомобиля или специальную программу, в которой есть GAP, но по завышенной цене. В случае если покупатель отказывается, ему отказывают и в льготных условиях кредитования, опять же манипулируя информацией. При этом у любого дилера есть приемлемые программы, которые не афишируются, клиент просто не утруждает себя их поиском и изучением.

Убедить клиента пользоваться кредитной программой определённого банка дилер может и гораздо проще. Клиент ставится перед выбором: осуществлять платежи в сторонний банк или в рекомендуемый банк. В стороннем банке платежи могут быть не намного ниже, а в рекомендуемый банк «удобнее платить». Это уловка эксплуатирует такое качество большинства покупателей, как нежелание совершать лишние усилия на самостоятельный поиск более приемлемых условий и, часто, на самостоятельное оформление документов.

Доля автомобилей купленных в кредит, %



Подарки не отдарки

Дилеры могут бесплатно установить спутниковую сигнализацию, которая довольно дорого стоит и клиент полагает, что заключил очень выгодную сделку. Но потом оказывается, что он должен платить абонентскую плату. Она может быть невелика, но дилер обязан предупредить об этом.

Чтобы убедить клиента купить автомобиль в определённом автосалоне, дилер может предложить бесплатное ТО. Это действительно может быть бесплатно, но в ТО входят элементарные операции, которые любой автовладелец в состоянии сделать сам. Иногда за них могут даже попросить заплатить. Но иногда в ТО фактически ничего не входит, автомобиль в лучшем случае поверхностно осматривают и отдают обратно.

Один из самых простых способов увеличить цену на автомобиль — установить на него то, чего нет в штатной комплектации и что нельзя просто убрать при покупке. Например, сиденья, которым заменили покрытие. Для дилера это практически ничего не стоит, а цена для покупателя может вырасти на десятки тысяч рублей. Покупатель ставится перед выбором — покупать по цене, предложенной дилером с учётом сидений, которые на самом деле не нужны покупателю, или ждать другого автомобиля. Отказаться от завышенной цены может не каждый, — тут и желание получить покупку здесь и сейчас, и нежелание выглядеть недостаточно состоятельным.

Строго говоря, почти все навязываемые дилером условия покупки преподносятся как подарок или предложение, от которых трудно или невозможно отказаться. Настойчивый и внимательный покупатель может от них отказаться, но поскольку таких абсолютное меньшинство, то любые дилерские программы «лояльности» эффективны.

Закон и резина

Текст: Олег Брянский

Зимние шины зимой обязательны только для легковых автомобилей. Почти все россияне «обувают» автомобили в зимние шины и при этом отдают предпочтение шипованным.

С 11 ноября в России действует новый технический регламент ЕАЭС о безопасности колёсных транспортных средств. Ранее техрегламент содержал запрет на эксплуатацию транспортных средств всех категорий, не укомплектованных зимними шинами в зимний период (декабрь, январь, февраль).

Сейчас зимние покрышки обязательны только для автотранспортных средств M1 и N1, то есть легковых автомобилей и транспортных средств, предназначенных для перевозки грузов, имеющих технически допустимую максимальную массу не более 3,5 тонн. В обновлённом техрегламенте также говорится о том, что временной диапазон обязательного использования зимней резины может быть установлен не только на региональном уровне, но и на государственном.

Техрегламент таможенного союза — документ наднационального уровня, нормы которого соблюдаются в России, Республике Беларусь, Казахстане, Киргизии, Армении, но за нарушение требований техрегламента в части зимних шин штрафовать по-прежнему не будут.

Впрочем, в России ответственность за нарушение норм безопасности движения описана в КоАП, который ссылается на правила дорожного движения. В ПДД существует специальный раздел с перечнем неисправностей и в нём не говорится о запрете на использование летних шин зимой, то есть и по ПДД штрафа за это не предусмотрено.

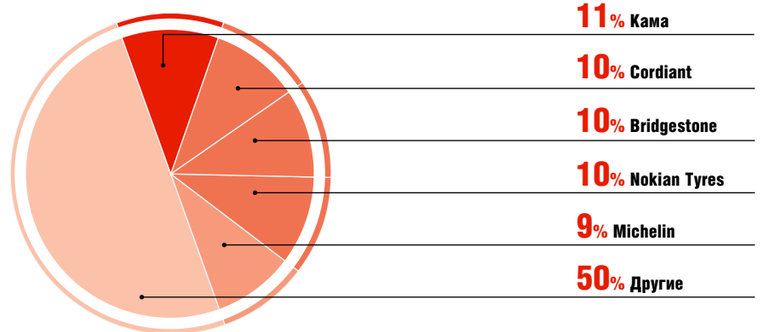
Но с 11 ноября инспекторы всё же могут оштрафовать водителя за отсутствие зимних шин, как за нарушение других норм: за остаточную глубину протектора зимних шин менее 4 мм; за установку на одну ось покрышек разных размеров или моделей, с различными рисунками протектора, а также шипованных и нешипованных покрышек; за отсутствие болтов крепления колеса, а также за трещины на диске. Размер штрафа 500 рублей.

Вероятно, по этой причине 94,2% водителей переобувают автомобили в зимние шины на зиму. По крайней мере это следует из исследования Автостата. Согласно результатам ноябрьского опроса 94,2% автомобилистов переобувают свои автомобили в зимнюю резину, 5,8% не имеют второго комплекта шин.

В опросе участвовали 3 тысячи респондентов, в нём был учтён пол (до 25% женщин-автовладельцев), возраст автомобиля и география проживания респондентов.

Из опрошенных, 77,6% отдают предпочтения шипованным шинам, зимние нешипованные шины («липучки», фрикционные) предпочитают 22,4% респондентов. При этом выбор типа зимних шин в значительной степени зависит от региона проживания. В частности, в Москве процент тех, кто предпочитает фрикционные шины около 30%. Среди наиболее популярных брендов шин «Кама» (10,6%), Cordiant (10,4%), Bridgestone (10,3%), Nokian Tyres (10,1%), Michelin (8,9%).

Наиболее популярные бренды «зимних» шин в РФ, по данным Автостат, %



Меняющиеся погодные условия предъявляют повышенные требования к так называемым «арктическим» шинам, предназначенным для суровых зимних условий. Теперь они должны не только надежно работать на снегу, льду и в сильный мороз, но и сохранять свои характеристики в оттепель

Continental следит за глобальными изменениями климата

Концерн Continental предлагает клиентам широкую линейку зимних моделей как для мягкой европейской зимы, так и для суровых условий, характерных для большей части территории России и Скандинавии. Чтобы максимально соответствовать ожиданиям клиентов и требованиям безопасности, специалистам компании приходится быть не только первоклассными инженерами, химиками и технологами, но и периодически заниматься… метеорологией.

О глобальном потеплении и изменении климата уже не одно десятилетие твердят ученые и общественные деятели по всему миру, но не так часто упоминается, что территорию России эти процессы затрагивают, пожалуй, в большей степени. Данные Всемирного фонда дикой природы (WWF), МЧС РФ, Росгидромета и других авторитетных организаций показывают, что на территории нашей страны потепление наступает чуть быстрее, чем в других регионах. И хотя в абсолютных цифрах это выглядит не столь драматично — к середине этого века средняя температура зимой может подняться на 2–5 градусов — жители многих российских городов уже успели заметить, что осень стала долгой и затяжной, заметное похолодание порой не наступает до новогодних праздников, устойчивый снежный покров нередко сменяется слякотью. Вместе с тем, в отдельных регионах наблюдается настоящая снежная и морозная зима.

Меняющиеся погодные условия предъявляют повышенные требования к так называемым «арктическим» шинам, предназначенным для суровых зимних условий. Теперь они должны не только надежно работать на снегу, льду и в сильный мороз, но и сохранять свои характеристики в оттепель, на водяной пленке, в слякоть, а также на мокром и сухом асфальте.

Новейшая фрикционная шина Continental Viking Contact 7 специально разработана с учётом глобаль-

Настоящим конструкторским прорывом стала концепция шипа с резиновым корпусом вокруг твердосплавного наконечника

ных изменений мирового климата. Это, в первую очередь, заметно по изменившейся концепции рисунка протектора. Как известно, концерн является признанным авторитетом в разработке асимметричного рисунка для зимних шин, который был характерен для прежней линейки Conti Viking Contact. Однако в новой модели инженеры использовали симметричный направленный рисунок с центральной зоной, выполненной из многочисленных ромбовидных элементов. Помимо большого количества дополнительных сцепных кромок, такое решение обеспечивает увеличенный негативный профиль, т.е. совокупность каналов и канавок, обеспечивающих быстрый отвод воды из пятна контакта. Этот рисунок в настоящее время можно считать нестандартным, поскольку большинство шинных производителей, напротив, старается уйти от концепции небольших отдельно расположенных блоков в пользу объединения их в массивы с общими элементами, объясняя это необходимостью повышения жёсткости протектора. Continental успешно решил эту проблему с помощью дополнительных фиксирующих распорок и перемычек между блоками, которые препятствуют излишнему смещению блоков при продольных и поперечных нагрузках и тем самым улучшают управляемость и курсовую устойчивость. В результате шина Viking Contact 7 уже успела занять ряд первых и призовых мест в тестовых испытаниях, причем как на снегу и льду, так и на твердой сухой и мокрой поверхности.

Другой важной задачей адаптации зимних шин к меняющимся погодным условиям стала оптимизация поведения шипованных моделей на сухом и мокром асфальте. Настоящим конструкторским прорывом стала концепция шипа с резиновым корпусом вокруг твердосплавного наконечника. За счёт упругой деформации резиновая оболочка позволяет шипу глубже погружаться в лёд, одновременно снижая биение о дорогу. Тем самым уменьшается износ дорожного полотна и акустический шум. Новый резиновый шип фиксируется в протекторе с помощью фирменной технологии «впаивания» или повторной (двойной) вулканизации, что практически решило проблему выпадения шипов при эксплуатации. На данный момент технология резинового шипа представлена только в экспериментальной серийной партии шин Continental IceContact 2. Лимитированная серия включает себя только один типоразмер 235/45 R18, который подходит для ряда высокотехнологичных и хорошо оснащённых легковых автомобилей, в частности, Citroen DS4/5, Ford Mondeo, Kia Optima, Opel Insignia, Skoda Superb, Tesla Model 3, Toyota Camry Volvo V60, VW Passat и т.д. Шина доступна в продаже у официальных дилеров Continental по всей стране в ограниченном количестве. В полном объёме технология резинового шипа обещает проявить себя в новом поколении модели IceContact, которое будет представлено в скором времени. ai

АвтоВАЗ потянуло на Карибы

Вице-президент по внешним связям и взаимодействию с акционерами компании Эдуард Вайно на бизнес-форуме в Гаване заявил о том, что АвтоВАЗ намерен заключить контракт о поставках на Кубу 513 машин для такси, полиции и госучреждений.

В 2018 году АвтоВАЗ при содействии Российского экспортного центра и Внешэкономбанка поставил на «Остров Свободы» 344 автомобиля, впервые после 12-летнего перерыва. Новые автомобили Lada попали в государственную таксомоторную компанию Taxis Cuba — 320 ед. Lada Vesta и 24 ед. Lada Largus Cross.

На Кубе наверняка приняли новые российский автомобили с благодарностью. Дело в том, что автопарк Кубы в подавляющем большинстве состоит из очень старых, практически раритетных автомобилей. Обычному кубинцу современный личный автомобиль не по карману, зарплаты на Кубе очень низкие. Поэтому кубинцы очень щепетильно относятся к своим древним Кадиллакам, Шевроле, Доджам, Бьюикам и Фордам.

Правда, как бы тщательно за автомобилями не ухаживали, они не вечны, поэтому почти все эти автомобили представляют собой «модернизированные» транспортные средства, полностью состоящие уже из неаутентичных запчастей.

Советские автомобили тоже не редкость на Кубе, они поставлялись с 1959 года до распада СССР. На Кубе есть все основные бренды советских машин: Лада, Волга и Москвич, а также грузовики ЗиЛ. Автомобили 70–80х гг. выпуска на Кубе до сих пор эксплуатируются.

После снятия американского эмбарго авторынок Кубы может быстро заполниться новыми автомобилями, но этому пока мешает очень низкая покупательная способность населения страны. Нет признаков того, что этот показатель будет расти, экономика страны пока еще слаба. Но у Кубы есть перспективы включения в глобальную экономику, — в стране производится сахар, табак, ром, добывается никель. Так что со временем доходы населения могут повыситься и в какой-то период люди начнут покупать автомобили.

Российские автомобили могут иметь преимущество над машинами из других стран за счёт низкой цены. Но зачем Куба АвтоВАЗу на самом деле — не совсем ясно. Авторынок Кубы останется небольшим в любом случае, здесь проживает всего около 11 млн человек, то есть больших перспектив здесь нет в любом случае.

Если покупательная способность населения вырастет, то Кубу заполнят все те же американские автомобили — США в буквальном смысле напротив, — среди которых есть очень дешёвые машины бюджетного сегмента, а те, что изначально дороже автомобилей поставляемых из Европы, тоже будут дешевле хотя бы за счёт логистики.

Советский Союз поставлял свои машины в рамках поддержки стран социалистического лагеря, а какую пользу принесут российской экономике 500 Лад на Кубе сейчас? ai

цитата

Эдуард Вайно
Вице-президент по внешним связям и взаимодействию с акционерами, член Совета директоров ПАО «АВТОВАЗ»

«Возвращение автомобилей Lada является олицетворением возобновления полномасштабного сотрудничества между Россией и Кубой».

Правило робо техники №1 или этическая проблема беспилотных автомобилей

Текст: Василий Пражек

Правило роботехники №1, разработанное американским писателем-фантастом Айзеком Азимовым, гласит: «Робот не может причинить вред человеку или своим бездействием допустить, чтобы человеку был причинён вред». Но реализация этого правила беспилотными автомобилями сталкивается в настоящее время с существенными сложностями.

Массачусетский технологический институт (Massachusetts Institute of Technology, MIT) провёл исследование Moral Machine, результаты которого были опубликованы в авторитетном научном журнале Nature. В рамках исследования, 2,3 млн человек из 233 стран, в том числе из России, должны были ответить на вопрос: чью жизнь должен спасать искусственный интеллект беспилотного автомобиля — пассажира или пешехода, переходящего дорогу? По условиям эксперимента, беспилотник мог оставить в живых только одного — пассажира или пешехода. При этом опрашиваемые выбирали за робота «жертв» из женщин и мужчин, детей и взрослых, стройных и полных, а также между людьми и животными.

Жители южных стран Центральной, Южной Америки и Франции пожалели женщин, детей, спортивных людей и людей состоятельных. Жители большинства европейских стран не видели особой разницы между категориями жертв. Жители большинства азиатских стран больше жалели пешеходов, чем пассажиров. При этом японцы и жители Финляндии предпочитали задавить пешехода. Колумбийцы ценили жизнь богатых больше, чем бедных. Жители Финляндии не видели разницы между бедным и богатым.

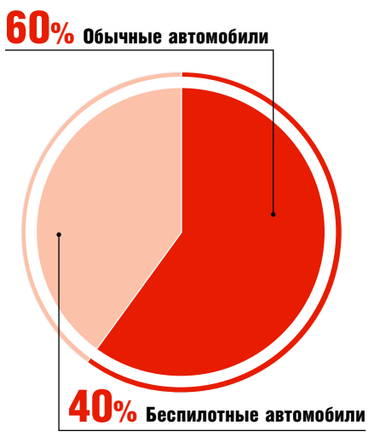
Таким образом, исследователи выяснили, что моральные и этические принципы, которые можно было бы запрограммировать для беспилотных автомобилей, зависят от национальности, что в общем можно было предположить и до эксперимента. Но также можно предположить, что какими бы ни были результаты эксперимента, можно точно сказать, что ни одна из категорий людей не согласится быть «приоритетной жертвой» для беспилотного автомобиля.

В Германии, где от экспериментов перешли к практике, специальная комиссия по этике беспилотного вождения министерства транспорта Германии представила отчёт, в котором говорится о недопустимости выбора потенциальной жертвы ни по каким особенностям. В этом русле наверняка будет развиваться «беспилотная этика» во всех странах мира.

Программисты-убийцы

В ДТП с участием искусственного интеллекта пострадавших людей будет в любом случае меньше, чем в ДТП, спровоцированных людьми. В этом контексте комментаторы и исследователи ошибаются, когда говорят, что искусственный интеллект решает ту же задачу, что и водитель, который выбирает погибнуть самому, убить пешехода или выбрать, кого из пешеходов убить.

Соотношение беспилотных и обычных автомобилей в мире в 2025 году, прогноз Frost & Sullivan, %

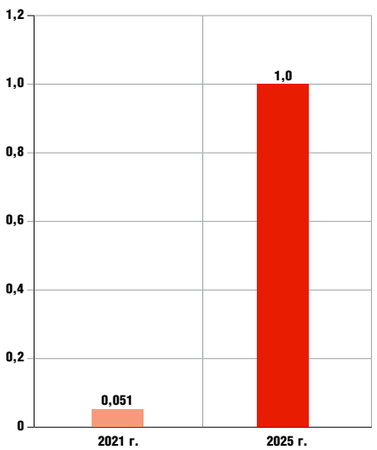


Водитель-человек в критической ситуации, особенно на высокой скорости, ничего не выбирает, не анализирует, а действует рефлекторно в буквальном смысле, это доказано многочисленными исследованиями. Искусственный интеллект, который оснащён высокочувствительными сенсорами, обладает гораздо более быстрой реакцией и аналитическими возможностями, чем человек.

Но более важная причина, почему при использовании беспилотников будет меньше жертв, заключается в том, что разработчики не выпустят беспилотные автомобили на дороги до тех пор, пока не будут уверены в том, что, им, разработчикам, не грозит ответственность за то, что натворит беспилотный автомобиль.

Так что на самом деле, драйвером формулировки этических принципов беспилотников является не вопрос о том, кого может или не может убить робот, а именно вопрос юридической ответственности за последствия ДТП. И в конечном итоге параметры реакции беспилотника на дорожные ситуации разрабатывает специалист-человек или коллектив специалистов. Они и несут ответственность за все последствия ДТП.

Динамика роста продаж беспилотных автомобилей, данные IHS Markit, млн ед.



Техника вместо этики

Законы роботехники, разработанные Айзеком Азимовым, многими были восприняты как идеал этики роботов. Но почти сразу же появились сомнения, что их удастся реализовать на практике. Против этого будут, например, военные, которые инвестируют огромные средства в разработку боевых роботов и искусственного интеллекта, нацеленного на военные цели.

Терминатор, как мы помним, не был отягощен проблемой допустимости или недопустимости убийства человека, его могли запрограммировать на убийство Джона Конора, а могли и на защиту Джона Конора. И хотя Терминатор вымышленный кибернетический организм, но суть проблемы «этики роботов» он показывает очень хорошо.

Именно для беспилотного автомобиля Закон №1 будет актуален. Никакого выбора жертв у автомобиля не будет. Наносить ущерб людям ему будет просто запрещено, в любом случае. Эксперимент «кого давить роботу» скорее всего останется в истории научным курьёзом, как и вопрос об этике беспилотных автомобилей.

Вместо этики будет разработана — и уже разрабатывается — инфраструктура, в которой люди будут полностью защищены от беспилотных автомобилей. Это касается не только технического оснащения беспилотных машин, но и систем коммуникации автомобилей между собой в потоке, систем, связывающих автомобиль и дорожные объекты — все то, что делает среду «обитания» автомобиля полностью предсказуемой и регулируемой.

Пока такой инфраструктуры нет, и этика ее не заменит, потому что обычные дороги представляют собой такую систему, в которой случайности неизбежны, и никакой самый развитый робот не сможет предотвратить ДТП или вовремя отреагировать на поведение людей, никакая программа не сможет полностью просчитать поведение людей. Некоторые люди и сами не знают, как они себя будут вести в следующую секунду. Что делает их потенциальными жертвами слишком самостоятельных машин.

Но случайностей не избежать и в самой запрограммированной дорожной инфраструктуре, поэтому появление законов сосуществования человека и беспилотных автомобилей неизбежно. Сейчас этим активно занимаются в США. Здесь принят законопроект «Safely Ensuring Lives Future Deployment and Research In Vehicle Evolution Act», который будет утверждаться Сенатом. В документе как раз идёт речь об ответственности всех участников дорожного движения — и гуманоидов и киборгов.

Цены на подержанные автомобили зависят от географии расположения региона. Москва — самый большой авторынок, но не самый дорогой

Региональный аспект

Разница в ценах на одни и те же автомобили в разных регионах России может достигать 20%. Это связано с соотношением спроса и предложения, покупательной способностью населения, техническим состоянием машин, комплектацией, предпродажной подготовкой, в ходе которой продавец может «скрутить» пробег и другими особенностями. Разница в цене позволяет дилерам покупать автомобили в одном регионе, а продавать в другом.

Разница в цене также связана с географическим положением региона. Логично, что подержанные автомобили японских и корейских брендов можно дешевле купить на Дальнем Востоке. В Калининградской и Ленинградской областях дешевле купить автомобиль европейского бренда. Хотя сейчас, с сокращением импорта автомобилей, эти закономерности перестраиваются.

В Москве наиболее развитый вторичный рынок, максимально большой выбор автомобилей, большая конкуренция между продавцами — все это снижает цены, и хотя в Москве наиболее состоятельное население, но это не самый дорогой рынок подержанных машин.

В регионах близ таких городов, как Тольятти, Ижевск, Нижний Новгород, Ульяновск, Санкт-Петербург автомобили, которые выпускаются на автомобильных заводах, расположенных здесь, могут быть дешевле, чем в других регионах за счёт меньших расходов на логистику.

Среди городов, в которых цены на подержанные автомобили наиболее низкие, — Нижний Новгород, Екатеринбург, Уфа, Санкт-Петербург, Казань.

По данным Автостат, по итогам октября текущего года, объём рынка подержанных легковых автомобилей вырос на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 515,7 тыс. единиц.

Автомобили Lada в общем объёме продаж легковых автомобилей с пробегом составляют порядка 25%, всего 132,7 тыс. ед., что на 2,7% больше, чем год назад. Автомобилей Toyota продано 55,9 тыс. ед., что на 10,1% больше, чем в аналогичный период прошлого года, автомобилей Nissan 28,2 тыс. ед., что на 12,2% больше к показателям АППГ. Объём продаж автомобилей Hyundai в рассматриваемый период составил 26,1 тыс. ед., что на 17,3% больше чем в АППГ, а автомобилей KIA — 23,6 тыс., что на 25% больше, чем в АППГ.

В Московской области за 10 месяцев 2018 года продано 262,2 тыс. подержанных машин, на 0,8% больше к АППГ. Объём продаж в Москве составлял 237,5 тыс. ед. Доля Москвы и Подмосковья на рынке подержанных автомобилей составляет 11,2%.

Краснодарский край — крупнейший по продажам подержанных автомобилей после Московского региона, с долей около 5%, объёмом продаж 219,2 тыс. автомобилей, что на 1,5 % больше, чем в АППГ.

Всего с января по октябрь 2018 года в России объём реализации подержанных автомобилей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 2,7% и составил около 4,5 млн автомобилей.

«Автомеханика Шанхай»: зона технологий будущего

Значительное число посетителей «Автомеханика Шанхай» приезжает на выставку, чтобы получить доступ к передовым технологиям транспорта и мобильного сервиса. Последним нововведением организаторов «Автомеханики» стала платформа для демонстрации разных аспектов цифровизации, альтернативных приводов, автономного вождения и услуг, связанных с новой мобильностью — ответ на новейшие тенденции в автомобильном бизнесе

Сохранять положение ведущей выставки автомобильной отрасли можно лишь в том случае, если чутко следовать самым новым веяниям в отрасли. Следуя этому принципу, «Автомеханика Шанхай» создает отдельную зону для демонстрации перспективных продуктов сферы транспорта и услуг мобильности (Tomorrow's Service & Mobility). Заходя в неё, закупщики оказываются в окружении хайтек-поставщиков и стартапов, выложивших на полках продукты, которые станут хитами уже завтра.

Шанхайский филиал «Автомеханики» не первый год пробует разные варианты выделения новых технологий в отдельную зону. Всё больше продуктов и услуг в Китае невозможно производить и оказывать, не произнося при этом неизбежных слов «цифра» и «электро». При этом производители лишь следуют по колее, прокатанной для них правительством КНР и его программами стимулирования. Местные продажи электромобилей в 2017 году выросли на 53% до 777 тыс. штук, составив около половины мировых продаж. При сохранении тенденции уже к 2022 году они превысят 2 млн. Высока динамика и мирового рынка подключённого транспорта, его объём к тому же году достигнет $154 миллиардов.

Соорганизатором «Автомеханика Шанхай» является компания China National Machinery Industry International (Sinomachint), крупнейший выставочный оператор Китая. «Автомеханика Шанхай» уделяет пристальное внимание продуктам, технологиям и идеям, связанным с тематикой зоны Tomorrow's Service & Mobility, — говорит вице-президент Sinomachint Чен Ёнгшун. — Компании могут здесь, например, показывать последние технологии

777 тыс. ед.
продажи электромобилей в КНР в 2017 г.

альтернативной энергии и композитных материалов для автомобилей, зарядные станции, парковочную инфраструктуру. Или обсудить, какие изменения претерпит жизненный цикл автомобилей».

Располагается новая зона в Северном зале. Пять ключевых элементов подключённого транспорта — люди, автомобили, дорога, сети и облачные сервисы — предстают перед посетителями в трёх формах — это и конкретные продукты на стендах компаний, и интерактивные демонстрации, и профессиональные форумы.

Для размещения национального павильона Гонконг выбрал данную зону. 23 компании из этой обособленной провинции Китая показывают любопытные продукты: умные ремни безопасности, сокращающие травматизм при авариях на 50%, навигационные системы, работающие в режиме реального времени с сервисом составления расписания движения, средства мониторинга состояния аккумуляторной батареи.

В рядах стендов широко представлены компоненты ADAS и системы помощи водителю в сборе, лёгкие или высокопрочные материалы, современные средства автодиагностики.

Прогресс в автомобильном секторе привлекает крупных производителей из других отраслей. Часть из них начинают проникновение на рынок через зону Tomorrow's Service & Mobility. Например, это CRRC, китайский производитель железнодорожных трансмиссий, представивший силовые установки для электромобилей и средства их интеграции в сеть электроэнергии. Японский производитель электроники ALPS представил системы коммуникации «автомобиль-автомобиль» и «автомобиль-инфраструктура». Электромоторы с повышенной отдачей мощности на единицу веса и объёма представила гонконгская компания APG Electric.

Наблюдая за процессами в зоне Tomorrow's Service & Mobility, можно убедиться, что рынок электромобилей и мобильных сервисов в КНР сохранит устойчивый рост в ближайшие годы. Новые игроки, сделавшие на него ставку, не проиграли. ai

Чтобы получить больше информации об «Автомеханика Шанхай», посетите сайт www.automechanika-shanghai.com

Magneti Marelli уходит к Calsonic Kansei

Автоконцерн Fiat Chrysler Automobiles (FCA), занимающий седьмое место среди компаний, выпускающих автомобили, объявил о продаже дочерней компании Magneti Marelli.

Покупатель — японская Calsonic Kansei, которая принадлежит американскому инвестиционному фонду KKR.

KKR, Kohlberg Kravis Roberts — один из крупнейших инвестиционных фондов в мире, с объёмом оборота 21,556 млрд долларов, показателями чистой прибыли 3,7 млрд долларов и суммарным объёмом активов более 100 млрд долларов.

Calsonic Kansei — крупная японская компания, производит множество видов автокомпонентов — кондиционеры, системы климат-контроля, конденсаторы, компрессоры, радиаторы, блоки управления подушками безопасности, устройства контроля выбросов и так далее. В структуру компании входят 58 производственных предприятий по всему миру.

Magneti Marelli — итальянская компания, крупный производитель автокомпонентов. В частности, выпускает автомобильные аккумуляторы, навигационные и контрольные системы и приборы, системы зажигания, выхлопные системы, авто- и мотоподвески и др. В структуре компании 56 производственных предприятий.

В результате сделки планируется создать предприятие Magneti Marelli CK Holdings с суммарной выручкой около 15,2 млрд евро. Возглавить новую компанию может генеральный директор японской Calsonic Kansei Беда Больцениус, а генеральный директор Magneti Marelli Эрманно Феррари войдет в состав совета директоров. Сделку планируется завершить во второй половине 2019 года, сумма сделки 6,2 млрд евро.

При этом, Fiat может сохранить в своей структуре подразделение Marelli по производству пластмасс, стоимостью около 700 миллионов евро.

цитата

Майк Мэнли
главный управляющий
Fiat Chrysler Automobiles

«Сделка стратегически значимого предприятия Magneti Marelli является важным шагом на пути концентрации наших усилий в продвижении наших ценностей».

В 2016 году стало известно, что Magneti Marelli может купить Samsung. Об этом сообщил Bloomberg, и этот слух выглядел правдоподобно, так как Samsung искал выгодные точки входа на авторынок, а Fiat Chrysler Automobiles нуждался в оборотных средствах на обновление модельного ряда. Тогда сумма сделки оценивалась в 3 млрд долларов.

О том, что принято окончательное решение о продаже Magneti Marelli стало известно вскоре после смерти руководителя Fiat Chrysler Automobiles в июле текущего года.

Одной из основных причин продажи автокомпонентной компании стала необходимость сделать европейское направление Fiat Chrysler Automobiles прибыльным, направив вырученные деньги на развитие брендов Alfa Romeo, Maserati и Ferrari.

Продажа Magneti Marelli является первым крупным действием нового руководителя Fiat Chrysler Automobiles Майка Мэнли. ai

ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Рынок автосервисного оборудования: слишком рано для изменений

бизнес-кейс 34

NGK SPARK PLUGS: ключевые тенденции развития

авторынок 44

Дилер на выдумки хитер

рейтинг 48

Закон и резина

технологии 54

Правило роботехники №1, или этическая проблема беспилотных автомобилей

событие 58

«Автомеханика Шанхай»: зона технологий будущего

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

VITEX®
Ultimate
0W40
www.vitex.mobi
Я заливаю масло VITEX, а ты?
ОЛЕГ ТАКТАРОВ
Чемпион ULTIMATE FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)