



№2(140) 2016

АВТОИНСТРУКЦИЯ

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ



Международный автосалон коммерческого транспорта



22–29 сентября 2016
Ганновер, Германия

WWW.IAA.DE

VITEX

защита
на молекулярном
уровне



VITEX DIESEL 5W30

SPECIFICATIONS: ACEA E7/E6/E4, API
CI-4/CH-4/CG-4/CF-4/CF



ПОЛУСИНТЕТИЧЕСКОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО ДЛЯ ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ



GERMAN POWER ADDITIVES

www.vitex.mobi

Автосалон в тренды мирового автопрома

С 5 по 9 февраля, в 40 километрах от Нью-Дели, в India Export Mart прошел 13-й автосалон Индии. Начиная с 1986, каждые два года, на эти несколько дней столица мировой автомобильной промышленности смешается в Юго-Восточную Азию. Тренд этого года — кроссоверы. Перенасыщенность рынка такими моделями уже называют «болезнью».

Fiat Avventura Urban Cross

Известный итальянский бренд представил в рамках салона «вседорожный» городской вариант, аналогичный серийной модели. Габариты новинки 4000x1700x1500 мм, а изменения в экстерьере ключевым образом коснулись бампера и радиаторной решетки. Под капотом 1,4-литровый турбированный двигатель, из семейства T-Jet. Предельная мощность силового агрегата — 140 лошадиных сил. Работает мотор совместно с пятиступенчатой механической трансмиссией.



Нью-Дели 2016 с восточным колоритом

60 000 м²
выставочная площадь салона



Tata Nexon

Tata Nexon

Концепт-кроссовер 2014 года наконец-то начал обретать серийную форму. Известный многопрофильный холдинг не упустил возможности презентовать свою новинку в рамках домашнего автосалона. Несмотря на это, как заявляют многие эксперты, Tata Nexon далека от вседорожной концепции, слабый мотор, передний привод и отсутствие соответствующих фишек не позволяют говорить о новинке, как о полноценном внедорожнике. Зато первоначальный дизайн остался почти без изменений.



АВТОСАЛОН В НЬЮ-ДЕЛИ

Mahindra XUV Aero Coupe Concept

Mahindra XUV Aero Coupe Concept

Пока еще малоизвестная компания Mahindra & Mahindra представила свой кросс-купе-концепт, который должен будет потеснить «немцев» в сегменте Mercedes-Benz GLC Coupe/GLE Coupe и BMW X4/X6. Над дизайном премьеры трудилось именитое ателье Pininfarina, которое, к слову, недавно было приобретено этим же молодым, но амбициозным брендом. Под капотом 210-сильный 2,2-литровый дизельный турбомотор с 4 цилиндрами, развивающий максимальные 450 Нм крутящего момента.



НЬЮ-ДЕЛИ

+25%

ВЫСТАВОЧНЫХ
ПЛОЩАДЕЙ
ПО СРАВНЕНИЮ
С 2014 ГОДОМ



Maruti Suzuki Vitara Brezza

Maruti Suzuki Vitara Brezza

Его название звучит почти как самурайский боевой клич, его производитель — Maruti — индийское подразделение концерна Suzuki. Причем, разработка велась без участия японских инженеров и дизайнеров. Конкурировать кроссовер Maruti Suzuki Vitara Brezza на внутреннем рынке будет с продуктами местного же производства: Ford EcoSport и Mahindra TUV300. Помогать ему в этом будет компактный 1,3-л дизельный 90-сильный мотор и механическая 5-ступенчатая коробка передач.



Автосалон в Нью-Дели

58 акров

площадь территории India Export Mart



Hyundai Carlino Concept

Hyundai Carlino Concept

Знакомьтесь: он же концептуальный, он же компактный, он же новый кроссовер от известного корейского автопроизводителя. Новинка продолжает дизайнерскую линию Fluidic 2.0. В дизайне ключевым словом стало «ультра»: узкая

светодиодная оптика головного света, светодиоды в противотуманных фарах, узкие боковые зеркала с повторителями и лишь наброски ручек на дверях. Предварительно анонсировано, что новинка поступит в продажу уже в 2017 году.



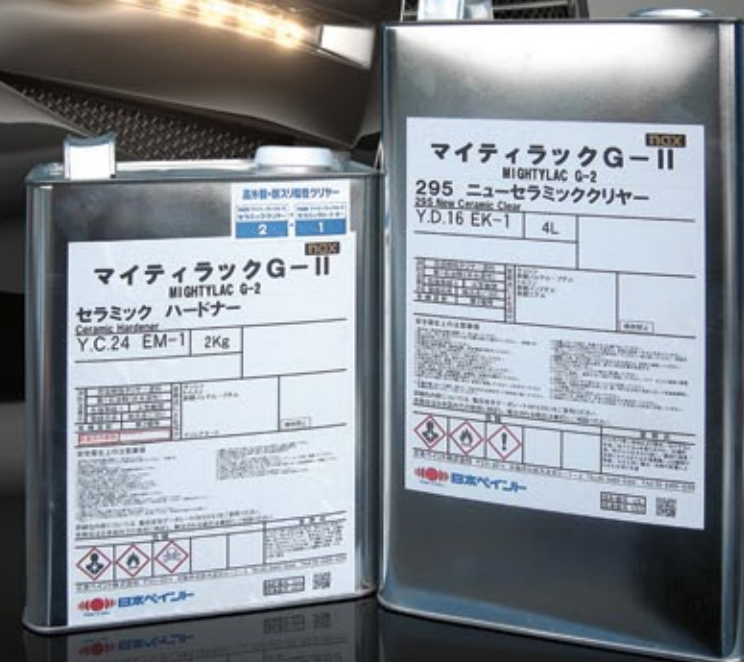
Basic & New

NIPPON PAINT

АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ

NEW CERAMIC CLEAR

КЕРАМИЧЕСКИЙ ЛАК ИЗ ЯПОНИИ



реклама



**BUSINESS CAR
REFINISH**

Эксклюзивный импортер лакокрасочных материалов для авторемонта
Nippon Paint Co. на территории РФ
и в странах СНГ ООО «СП БИЗНЕС КАР»



117452, Москва,
Балаклавский пр., 26.
Тел. +7 (495) 725-33-51
www.paintbc.ru

Международные новости

2 500

инженеров Robert Bosch работают над системами помощи водителю

Особая автономность «праворучки»

Robert Bosch открыл третий центр разработки систем автономного вождения в Японии. Решение объясняется тем, что в Японии левостороннее движение и сложные условия трафика, дающие разработчикам полезный опыт. Концерн поставил цель к 2020 г. разработать серийное решение для автономного вождения на скоростных магистралях и шоссе.

Авто-Евросоюзу 25 лет

Прошло четверть века с тех пор, как европейские автопроизводители объединились в Ассоциацию европейских автопроизводителей ACEA. Последние годы для автопрома Старого Света не были простыми: спад продаж в 2008–2014 гг. на домашнем рынке, натиск Hyundai-Kia после заключения торгового соглашения между ЕС и Южной Кореей. Сейчас отрасль, дающая работу 12,1 млн чел., снова вошла в период устойчивого роста.

19%

мирового выпуска автомобилей дают члены ACEA

2/3

рынка восстановительного ремонта составляет автомобильный сегмент

Ремануфактуринг-2020

До 2020 г. мировой рынок восстановительного ремонта (ремануфактуринга) достигнет \$140 млрд, сообщает Global Industry Analysts. Крупнейшим региональным рынком останутся США, а быстрее всего — на 25% в год — будет расти АТР. В число крупнейших игроков отрасли входят Borg Automotive, Caterpillar, Genuine Parts, Remy International и Robert Bosch. В ответ на рост спроса в этом году Европейская ассоциация производителей автокомпонентов CLEPA открыла рабочую группу по политике восстановительного ремонта.

\$ 15-20 тыс.

будет стоить типичный кобот через 2 года

Коботы – новая революция

Согласно отчёту консалтинговой компании TechNavio, рынок промышленных роботов, предназначенных для работы в паре с человеком (collaborative robots — co-bots) вырастет с \$95 млн в 2014 году до \$1 млрд в 2019–2020 гг. Факторами роста станут удешевление конструкции благодаря более доступным сенсорам и чипам, гибкость в применении и существенный рост производительности – замеры на производстве BMW показали, что робот сокращает время простоев напарника-рабочего на 85%.

цитата



Теодор Сольсо
бывший председатель совета директоров GM

«В эпоху беспрецедентных перемен в отрасли совет директоров заключил, что наилучшим образом интересам компании будет отвечать совмещение ролей председателя совета и исполнительного директора, ради наиболее эффективного исполнения нашего плана и наших ожиданий о будущем компании. GM последовательно реализует свои цели и всё приближается к тому, чтобы начать приносить существенную выгоду акционерам, и сейчас правильный момент, чтобы предложить эту роль Мэри Барра».

Российские новости

30%

автомобилей Ford будут продаваться с российскими двигателями

Русский Duratec

Заработал моторный завод Ford Sollers в ОЭЗ «Алабуга». На первом этапе завод может выпускать до 105 тысяч двигателей в год, с перспективой увеличения до 200 тысяч в год. Для производства в России выбран атмосферный мотор Duratec мощностью 122 лошадиные силы, устанавливаемый на Ford EcoSport, Fiesta и Focus. Производственные процессы завода автоматизированы на 95%. С данным шагом автоконцерн вышел на производство 300 локализованных компонентов.

10–12%

повысилась точность геометрии кузовов

Корейское качество УАЗ

УАЗ ввёл в эксплуатацию новый цех сварки кузовов автомобилей «УАЗ Патриот» с корейским оборудованием, включающим ультразвуковой контроль качества. По сообщению пресс-службы завода, качество сварных швов стало стабильным, а точность гео-

метрии кузова выросла на 10–12%. Кроме того, в январе на УАЗ установлен новый конвейер окраски рам, модернизировано оборудование окрасочного и прессового производств.

2

млн. шин в год будет выпускать завод в Ульяновске

Bridgestone укореняется в России

Корпорация развития региона (Ульяновск) сообщила, что шинный завод Bridgestone достроен, сейчас на нём ведётся монтаж оборудования. Годовая мощность вначале составит 2 миллионов шин в год, с перспективой двукратного увеличения. 12,5 миллиарда рублей вложили в предприятие Bridgestone в альянсе с Mitsubishi. Проект стартовал в 2013 году, а заработает завод во второй половине 2016 года.

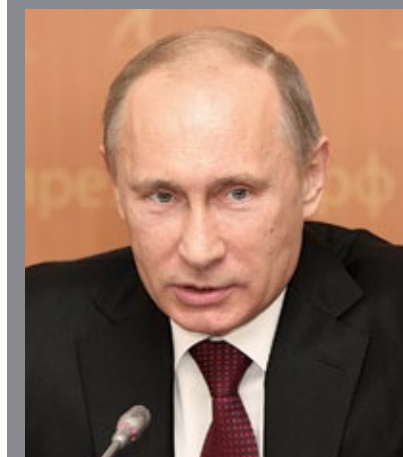
50

лет исполняется Волжскому автозаводу в этом году

Президентский вопрос

По поручению президента России в федеральном правительстве сформирована рабочая группа под председательством зампреда правительства РФ Аркадия Дворковича по подготовке к празднованию 50-летия Волжского автозавода. В этом году исполняется полвека подписанию исторического постановления прави-

цитата



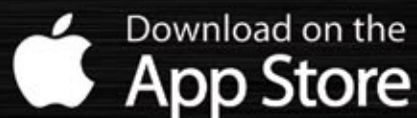
Владимир Путин
президент России

«По многим вопросам нужно быть, прямо скажем, порасторопнее. Вот известная ситуация с большегрузными машинами. Говорили мы с вами о том, что своевременно нужно отменить транспортный налог, можно было бы помочь людям выйти из тени и в то же время сохранить доходы, чтобы семьи свои содержать. Имею в виду возможность перехода на патентную систему, о чем я уже говорил. Есть и другие ситуации, в которых нужно действовать более оперативно».

тельства о создании предприятия в Тольятти, и празднования продлятся до 2020 года, когда наступит полвека с даты схода первого ВАЗ-2101 с конвейера.



Мобильная версия журнала,
который вы держите в руках



15 млн

новых авто будут подключены к Интернету в 2016 г.

Возможности vs препятствия: что думают топ-менеджеры?

Рынок подключенных машин будет прирастать по 45% в год. «Каковы две важнейшие темы и что они значат для развития отрасли? Что это – машинное обучение, передача больших данных, автономное вождение, кибербезопасность?» Компания TU-Automotive, крупнейший организатор автомобильных конференций, задала эти вопросы 5 топ-менеджерам в данной сфере.



Пьер Масаи,
IT-директор Toyota Motor Europe

«Я бы выделил машинное обучение. Это факт, что машины будут обучаться, и решение всех проблем будет выстроено совершенно отлично от того, как было традиционно. У нас будет обучаемый автомобиль, совсем как обучаемый человек. Он будет учиться понимать окружающую среду, а мы будем учиться получать обратную связь от него. Когда машины не были подключены, мы не могли получать обратную

связь о точном ландшафте и изменениях, поскольку дорожные условия меняются непрерывно. Когда мы наладим связь с автомобилями и приспособим их видеть окружающую среду, настроим взаимодействие транспорта и инфраструктуры — вот тогда вся система по-настоящему заработает. Но это требует больших данных, уймы IT и безотказную инфраструктуру. Так что вызовы огромны. А второе — думаю, что это все юридические вещи».



Кристоф Хартунг,
глава по подключенным а/м Mercedes-Benz

«Нормально, что в реакции потребителя ключевыми являются моменты, когда он попадает в машину и выходит из неё, и вот

что нам определённо надо изменить — это единая главная тема, двигающая нас вперёд. В следующие годы будет масса изменений в том, как люди ездят. И самая большая возможность кроется в автономном вождении. Есть бесконечные возможности по сервисам для потребителей, сидящих в автомобиле, полу- или полностью автоматизированном: в сфере бизнеса, отдыха, общения, чего угодно — есть море возможностей угодить человеку в течение 4–5 часов, пока автомобиль движется по автобану или шоссе».

Майк Белл, директор по подключенным автомобилям Jaguar Land Rover

«Думаю, что это будет рост заботы о кибербезопасности. Вы увидите, насколько вырастут объёмы инвестиций в эту область. Будут хакерские атаки, и мы должны защитить автомобиль, как защищаем другие устройства, подключенные к Интернету. Вторую возможность я вижу в создании стабильного высокоскоростного подключения. Сейчас подключение автомобилем рассчитано на очень слабый канал с возможностью работать, даже если связь совершенно пропадёт. Но для автономного автомобиля, например, это не подходит, если мы говорим о позиционировании с точностью до сантиметров».

Рожер Жиралт, глава по подключенным автомобилям SEAT

«Я верю, что цифровизация — область даже шире, чем подключённые автомобили, поскольку, подключив автомобиль, вы не получаете конечное решение. Нужно тщательно провести потребителей через процесс от подготовки к покупке до послепродажного обслуживания. Надо понимать их предпочтения, то, какие потребности или необходимые нужды возникают у человека в автомобиле, и что мы можем им дать. Это главный аспект: нам надо создать опыт потребления и персонализировать его для покупателя».

Питер Пауэлс, глава по инновациям TomTom

«Определённо это автономное вождение. Захватывает дух от того, насколько здесь ускорился прогресс. Затем, вопрос лежит на стороне телематики. Как мы будем передавать действительно большие данные? Как будем обращаться с ними, находить смысл в том, что мы расшифровали, и извлечь выгоду для покупателей?»

РЫНОК Автокомпоненты для грузовых автомобилей: стабильность стагнации

Текст: Евгений Новожилов

Производство и продажи грузовых автомобилей, как новых, так и поддержанных, сокращаются, и это негативно влияет на рынок автокомпонентов. Уменьшаются объёмы продаж автокомпонентов, меняется структура рынка, при этом перспективы развития остаются туманными.

Производство грузовых автомобилей всех категорий в России в 2015 году по сравнению с показателями 2014 года сократилось почти на 16%, до 121 тыс. ед., таковы официальные данные Росстата. При этом, продажи на рынке среднетоннажных и тяжёлых грузовиков сократились почти на 42%, до 51,2 тыс. ед.

Показатели реализации автомобилей КамАЗ откатились на 33%, до 17 536 ед., продажи ГАЗ сократились на 23,7% до 7 тыс. ед., продажи Урал — на 35%, до 2600 ед., производители зарубежных грузовиков пострадали ещё сильнее. Пока неизвестны итоги 2015 года по продажам поддержанных автомобилей, но известно, что в начале осени вторичный рынок пережил рекордное падение на 7%.

Впрочем, следует заметить, что объём парка грузовых автомобилей в России во втором полугодии 2015 года вырос по сравнению с первым полугодием на 0,8% и сейчас составляет около 3,2 млн ед.

За указанный период количество иностранных автомобилей в структуре грузового рынка сократилось на 0,4%, с 811 232 до 808 285 еди-



ниц. Количество автомобилей отечественного производства, напротив, выросло на 1,2%, с 2 291 139 до 2 318 397 единиц.

Впрочем, что это за парк, можно понять по такой статистике: на третьем месте по количеству представленных в парке автомобилей, более 400 тыс. ед., — грузовики ЗиЛ, завода, который давно ничего не производит, 95% этого количества —

имеют срок эксплуатации более 10 лет. Автомобилей ГАЗ почти 750 тыс., из них имеют возраст старше 10 лет — 85%. Автомобилей КамАЗ в парке более 700 тыс., процент старых машин — более 65%.

Такая структура автопарка определяет и структуру рынка автокомпонентов и в большой степени его динамику. В 2015 году по ориентировочным оценкам, объём вто-

ричного рынка автокомпонентов и запасных частей для грузовых автомобилей в России составил 250 млн ед., в денежном выражении около 10 млрд долл. Более 55% этих деталей для отечественных автомобилей. Наиболее востребованы на рассматриваемом рынке — шины, масла, эксплуатационные жидкости, элементы топливной системы, элементы тормозной системы, компоненты двигателя, компоненты подвески, аккумуляторные батареи, фильтры, компоненты сцепления.

О том, что происходит сокращение производства автокомпонентов, участники рынка начали говорить в начале 2015 года. Тогда же были названы факторы, которые критически влияют на отрасль производства автокомпонентов: замедление (а по итогам года уже и сокращение) темпов экономическо-

го роста, обрушение производства и продаж автомобилей, падение цен на нефть, девальвация. Эти факторы влияют на динамику цен, подсчитано, что в течение 2015 года автокомпоненты подорожали в среднем на 15%.

Сегмент рынка компонентов для поддержанных грузовиков официальной статистикой фактически не охватывается, поэтому достоверно неизвестен объём рынка. Но можно предположить, что фактор девальвации рубля в меньшей степени сказывается на рынке автокомпонентов для грузовиков, так как большую долю автопарка занимают отечественные поддержанные машины.

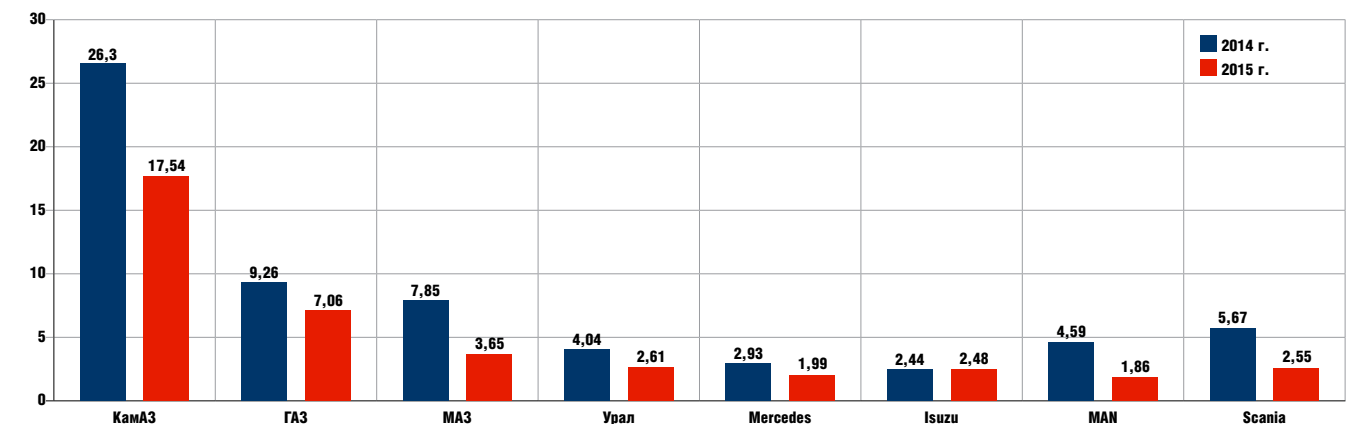
Структура рынка

Структура рынка автокомпонентов для грузовых автомобилей в течение года изменений не

претерпела: меньшая доля рынка остаётся за оригинальными запчастями, которые производятся автопроизводителями и партнёрами в основном для сборки. Доля производства оригинальных запчастей самими производителями при этом падает, доля партнёров-поставщиков составляет уже порядка 80%.

Большую часть рынка занимают неоригинальные запчасти разного происхождения и качества, компоненты среднего и низкого ценового сегмента наиболее востребованы. В настоящее время продолжается процесс снижения доли оригинальных и брендовых альтернативных автокомпонентов и рост доли среднего, низкого ценовых сегментов, «серой» продукции и прямого контрафакта — отечественного производства или полу-

Динамика продаж грузовых автомобилей, тыс. ед.



Цитата



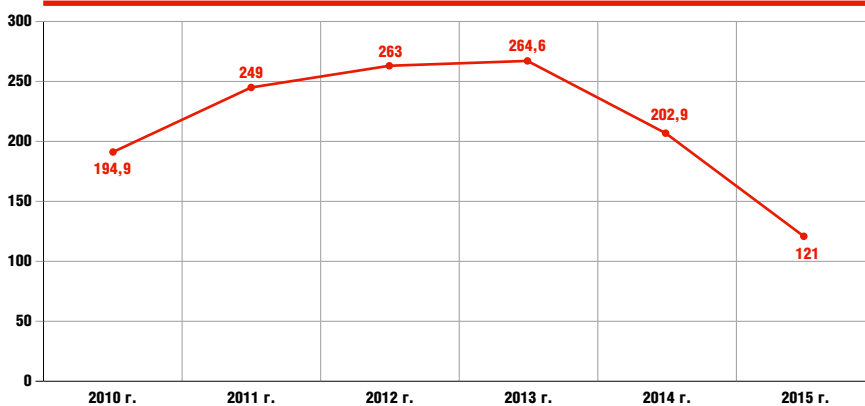
Денис Мантуров

министр промышленности и торговли РФ

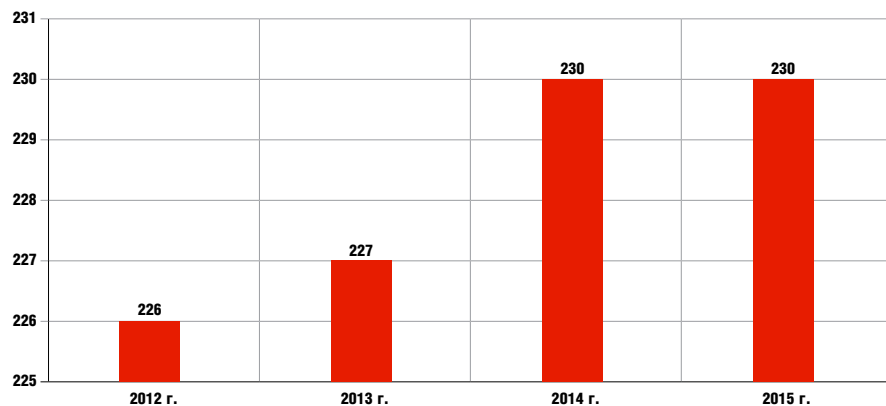
«В автомобиле- и сельхозмашиностроении — треть комплектующих на вторичном рынке являются контрафактными. В текущей ситуации крайне важно существенно снизить масштабы незаконного оборота продукции в разных секторах экономики. Для этого необходима четкая координация и комплексная работа всех федеральных ведомств, полномочия которых позволяют это сделать. Это и есть главная цель работы созданной Госкомиссии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции».

легального импорта. Это определяется стоимостью, на которую ориентируется потребитель всё в большей степени, тем более, сейчас, когда импортные детали всё дороже.

Динамика производства грузовых а/м в РФ, тыс. ед.



Объём рынка компонентов для грузовых а/м, млн. ед.



Что касается контрафактных деталей, то в 2015 году эта тема несколько неожиданно приобрела актуальность, дойдя до высших эшелонов власти. Летом состоялось заседание, председательствовал на котором сам министр промышленности и торговли России Денис Мантуров. Министр поделился интересной информацией о том, что в автомобиле- и сельхозмашиностроении на вторичном рынке треть запчастей являются контрафактными. Объём нелегального оборота на рынке запасных частей составляет более 295 миллиардов рублей в год, то есть по курсу на июнь 2015 г. около 4 млрд долл. Производители и продавцы контрафакта наносят ежегодный ущерб бюджету РФ, от неуплаты НДС, более 53 миллиардов рублей.

Сходство позиций властей и бизнеса отмечается в оценке распространённости контрафакта —

поддельные и попате компоненты продаются во всех регионах страны, но оценки доли контрафакта на рынке у компаний более разнообразные, чем официальные — от 10% до 90%.

Каких-то «прорывных» решений по борьбе с контрафактом на июньском заседании принято не было, они и невозможны, в связи с экономической ситуацией, при которой потребитель голосует «за» контрафакт рублём. Тем не менее, были согласованы предложения по созданию межведомственных отраслевых рабочих групп, учреждён экспертный совет, обсуждалось соглашение «О противодействии незаконному обороту промышленной продукции» между странами-членами ЕАЭС.

Положительные тенденции

2015-й год был однозначно тяжёлым для производителей грузовиков и автокомпонентов для грузовиков. Из-за спада продаж производство сокращалось настолько, что заводы уходили на каникулы не по одному разу. Регулярные остановки стали традицией для ГАЗа — летом и новогодние каникулы плюс «корпоративный отпуск» почти до конца января. КамАЗ в 2015 сменил режим работы с пятидневки на трёхдневку, приостанавливал производство.

Завод МАЗ, крупнейший поставщик грузовиков для России, из-за чего его включают в статистику российских предприятий, тоже приостанавливал конвейер в 2015 году.

Весной 2015 года были продолжительные каникулы у завода концерна MAN в Санкт-Петербурге и приостановка производства грузовиков в России из-за сокращения спроса и снижения курса рубля японской фирмы Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corp (MFTBC). Завод «Вольво восток» приостанавливал производство и сократил штат на 30% «в связи с неблагоприятной рыночной ситуацией и продолжительным снижением спроса на коммерческую технику».

Количество и длительность кризисных моментов на российском рынке грузовых автомобилей таковы, что за ними часто не видно положительных моментов. Но такие моменты всё же были.

В 2015 году Горьковский автозавод запустил производство нового цельнометаллического фургона «ГАЗель Next» и среднетоннажного грузового автомобиля нового поколения «ГАЗон Next». Автозавод «Урал» начал серийный выпуск автомобилей «Урал Next».

На заводе Ford Sollers в Елабуге началось производство по технологии полного цикла нового Ford Transit. Volkswagen в Калуге начал сборку лёгких грузовиков серии T6 — Transporter, Caravelle, Multivan. В свою очередь, «Автотор» начал выпуск Ford Trucks.

Компания «Колуман Рус» (холдинг Koluman, Турция) открыла в Набережных Челнах завод по производству навесного оборудования на грузовые автомобили и пред-

Можно предположить, что фактор девальвации рубля в меньшей степени сказывается на рынке автокомпонентов для грузовиков, так как большую долю автопарка занимают отечественные подержанные машины

приятие для обслуживания грузовой спецтехники. Объём уже вложенных в проект средств составил 1,5 млн долл.

В Калуге открылось предприятие по производству топливных баков для грузовиков ООО «СМК» итальянской компании «Cellino S.r.l» и для поставок на калужский завод грузовиков ЗАО «Вольво Восток». Объём инвестиций составляет около 500 млн рублей.

Также в калужском кластере вновь начал работу завод по производству кабин для грузовых автомобилей Volvo Trucks и Renault Trucks. Предприятие, на котором будет осуществляться сварка и окраска кабин Volvo Group в Калуге, расположено рядом с непосредственными потребителями — производством грузовых автомобилей Volvo Group и заводом по производству экскаваторов Volvo. Начальная производственная мощность завода 15 тысяч кабин в год — 10 тысяч кабин для Volvo Trucks, 5 тысяч кабин для Renault Trucks. Объём инвестиций в создание предприятия — 90 млн евро.

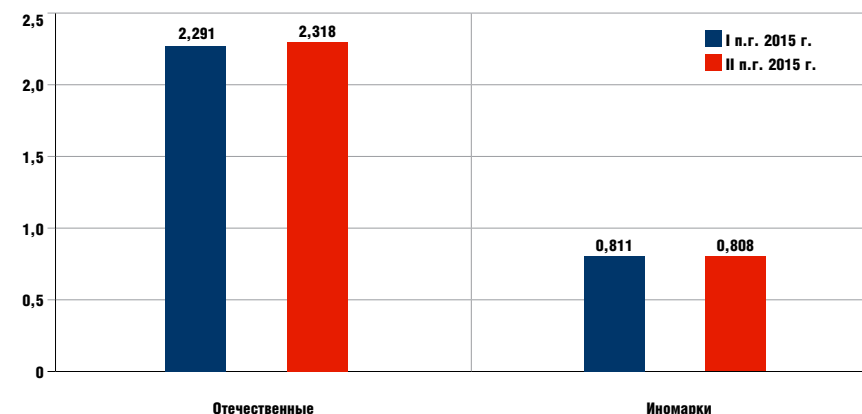
Очевидно, что, несмотря на плохие в целом показатели производства и продаж, и на перерывы в работе в течение года, 2015-й прошёл не зря.

Перспективы

В настоящее время нет совершенно никаких признаков окончания кризиса. Есть надежда на помощь от государства, — это поможет удержать рынок хотя бы в текущем состоянии. Речь идёт о заявлении Дениса Мантурова, министра промышленности и торговли, который сказал, что на 2016-й год власти запланировали 20 млрд рублей для поддержки автопрома — на льготные кредитные программы, 3 млрд рублей — на программу закупок автомобилей субъектами РФ на газомоторном топливе, 5 млрд — на субсидирование транспортировок внутри России для поставок автомобилей на экспорт. Поддержка автопроизводства поддержит и производителей автокомпонентов.

И напомним, в январе 2016 года президент России Владимир Путин подписал перечень поручений, направленных на ускорение процессов импортозамещения приоритетных и критических видов продукции и технологий в автомобильной промышленности. О мерах по организации импортозамещения в сфере автомобилестроения и производства автокомпонентов мы узнаем в марте, когда поручения президента должны будут быть выполнены. Возможно, какие-то средства будут направлены прямо на поддержку отечественных производителей автокомпонентов. Но у государства, что уже и не скрывается высшими руководителями, ограниченные возможности. ■

Грузовые а/м отечественных и зарубежных брендов в РФ, объём рынка, млн. ед.



«Сейчас важно правильно расставлять приоритеты и проводить гибкую политику»



Сергей Колесников

директор департамента маркетинга ПАО «КАМАЗ»

Рынок грузового транспорта и рынок запчастей взаимосвязаны.

Динамика рынка автозапчастей, его рост или падение напрямую зависит от количества техники, находящейся на рынке, от возраста

этой техники, от условий эксплуатации и от общей экономической ситуации, которая складывается на этом рынке.

Российский рынок запасных частей к грузовым автомобилям стабильно рос на протяжении последних нескольких лет. Если говорить о рынке запчастей к автомобилям КАМАЗ, то здесь наблюдается небольшое снижение с 2014 г. И прогноз на 2016 год по-прежнему носит отрицательный характер.

Мы ожидаем падение рынка на 5% по сравнению с 2015 г. Дальнейшее ухудшение экономической ситуации в стране может повлечь за собой сокращение потребления и использования грузовой техники, ее простои. Многие владельцы автопарков начнут более скрупулёзно считать деньги — экономить на ремонтах, на замене агрегатов, предпочитая их ремонтировать «до последнего». Все это повлечёт уменьшение спроса на запчасти.

Вне зависимости от ситуации на рынке компания ПАО «КАМАЗ» постоянно работает не только над улучшением качества своей продукции, но и над качественной работой с конечными потребителями, в том числе и потребителями запчастей. На сегодняшний день запасные части к автомобилям КАМАЗ реализуются через дилерскую сеть и фирменные магазины оригинальных запчастей КАМАЗ.

Сейчас важно правильно расставлять приоритеты и проводить гибкую политику, направ-

ленную на сохранение, укрепление и улучшение позиций ПАО «КАМАЗ» как на рынке грузовой техники, так и на рынке соответствующих запчастей.

«Наше неизменное убеждение на протяжении более чем столетней истории компании это то, что любая наша деталь должна нести в себе качество и надежность»



Виктор Леонов

менеджер по работе с партнерами OOO Truck Division Ferdinand Bilstein Rus

Ситуация на рынке не простая, но мы смотрим на неё с оптимизмом, любые изменения на рынке — это вызов и новые возможности. Мы к ним готовы.

Рынок запчастей для коммерческого транспорта, несомненно, зависит от состояния в отрасли грузоперевозок, а сама отрасль автомобильных грузоперевозок своего рода кровь в кровеносных сосудах организма экономики. Как только активность в экономике спадает, неминуем застой в отрасли.

Грузовик не может ездить просто так, для настроения его владельца — он должен что-то возить. В условиях недостатка средств для закупок перевозчик зачастую будет стремиться экономить на стоимости деталей, в ряде случаев снижая ресурс безремонтного пробега автомобиля, решение пригодное только на первый раз. Решение понятное в сложившихся условиях, мы никого за такие решения не осуждаем, просто предостерегаем о последствиях.

Международный опыт работы компании позволяет нам видеть подобные ситуации на рынках разных стран, и мы знаем, что после первой волны массовых покупок дешевых деталей, следует другая волна, выводящая продажи деталей среднего

ценового сегмента, в ряде случаев на более высокий уровень. Главное не изменять своим убеждениям даже в самые сложные времена, а наше неизменное убеждение на протяжении более чем 100-летней истории компании это то, что любая наша деталь должна нести в себе качество и надежность.

Мы прилагаем много усилий для доведения до всех заинтересованных лиц в отрасли информации о технических особенностях тех или иных деталей, их монтажа и эксплуатации. У нас накоплен богатый опыт и мы готовы делиться им. Этот аспект очень важный на наш взгляд, поскольку применение деталей неоригинальной конструкции и ошибки в монтаже деталей это основные причины появления неисправностей в автомобиле.

«Сейчас рынок позволяет нам расширить свое присутствие за счет вытеснения иностранных производителей»



Константин Незаконов

директор департамента продаж автомобильных подшипников на конвейерные предприятия и вторичный рынок OOO «ТД ЕПК»

Состояние рынка автокомпонентов и запасных частей такое же, как и состояние экономики в целом. Сейчас

рынок позволяет нам расширить свое присутствие за счет вытеснения иностранных производителей.

Лично мое мнение — текущие события провоцируют рост рынка автокомпонентов в России. И чтобы компания смогла сохранить конкурентоспособность на меняющемся рынке, в первую очередь, нужно развивать инновации.

Можно и нужно использовать ситуацию как шанс увеличить свое присутствие на рынке. Это будет возможно сделать при достаточной мобильности и технологичности производства.

Наш опыт показывает возможное сокращение затрат на приобретение подшипников — до 70%.

На фоне роста стоимости закупки импортных комплектующих, предприятия имеют возможность заказать проектирование подшипников — аналогов иностранных производителей.

Мы поставляем наши подшипники, например, в Германию, на конвейерную сборку Daimler. Их технические специалисты анализируют, как работают наши подшипники в ступицах грузовых машин и «продвигают» нас дальше. Речь идет, во-первых, о многолетнем партнерстве, а, во-вторых, о горизонтальных коммуникациях, после которых представители других компаний выходят на нас сами. Сегодня ключевой фактор продвижения — это технология: оборудование, полный цикл, специалисты, стандарты. В ЕПК регулярно, уже почти 10 лет, заседает Технический комитет 307 «Подшипники качения», в ведении которого — разработка всех профильных ГОСТов. МТК 307 представляет интересы России при разработке и пересмотре международных стандартов в Международной организации по стандартизации ISO.

«В нынешних условиях крайне важно удерживать конкурентные позиции по ценовому фактору»



Валерий Казановский

начальник отдела маркетинга ОАО «Белкард»

Несмотря на общее падение выпуска автомобилей и техники в 2015 г. и прогнозы о продолжении падения, общие перспективы и состояние рынка автокомпонентов видятся оптимистичными.

Запускаются новые модельные ряды автомобилей ГАЗ, а спрос на вторичном рынке также может вырасти ввиду общей тенденции к снижению обновления автомобильных парков.

Текущие события могут снизить объемы продаж новой техники, что, с одной стороны, негативно влияет на ее выпуск и объемы продаж автокомпо-

нентов для нужд OEM, но, с другой стороны, повышает спрос на вторичном рынке. Также следует отметить, что в условиях конкуренции на рынке автомобильной техники заметно возрастает количество новых моделей.

В нынешних условиях крайне важно удерживать конкурентные позиции по ценовому фактору, а также следить за выпуском новой техники.

ОАО «Белкард» имеет развитую и диверсифицированную по регионам и продукции сеть ТПС в Российской Федерации, Казахстане, Украине, Польше, Латвии, Венгрии. На 2016 год запланировано участие в некоторых специализированных выставках.

«В натуральном выражении рынок остался прежним, но произошло перераспределение спроса от дорогих товаров к более доступным»



Алексей Тарасов

Начальник отдела маркетинга и рекламы ООО «РЕДТРАК» ГК «РОСТАР»

Несмотря на общую кризисную ситуацию в стране, нельзя сказать, что рынок автокомпонентов сильно упал. В натуральном выражении рынок остался прежним. В то же время

произошло перераспределение спроса от дорогих товаров к более доступным.

При этом необходимо четко понимать, что потребитель совершает покупку не в ущерб качеству. Потому что от качества запчастей зависит бесперебойная работа автомобиля и, в конечном счете, безопасность самого водителя.

Основные изменения произошли в сегменте автокомпонентов для иномарок. Европейские запчасти, на фоне растущего курса евро, стали пользоваться заметно меньшим спросом. Ввоз в РФ более доступной турецкой продукции также сильно сократился.

РОСТАР предлагает на рынок запчасти европейского качества по доступной цене. Качество подтверждается международными сертификатами на продукцию и аттестацией производства ведущими европейскими производителями грузовой техники. Кроме того, на всю продукцию ROSTAR предоставляется гарантия 1 год без ограничения пробега. При этом, будучи российским производителем, компания ведет гибкую ценовую политику, направленную на отечественного потребителя.

«Выигрывает тот, кто предлагает не только оптимальное соотношение цены/качества, но и делает акцент на высокий уровень сервиса, уникальные маркетинговые решения»



Татьяна Закревская

маркетолог по развитию каналов сбыта компании Bosch

Не секрет, что рынок автокомпонентов для грузовых автомобилей продолжает падать вслед за углублением кризиса в российской экономике. В условиях снижения объема гру-

зоперевозок — и в то же время увеличения расходов на обслуживание автомобилей — владельцы автопарков вынуждены искать способы снижения затрат. Некоторые переходят на более дешевые бренды автокомпонентов, поэтому в рынке частично наблюдается увеличение доли бюджетных комплектующих.

Но «экономия должна быть экономной», поэтому опытные управленцы понимают, что устанавливать ненадежные запчасти означает ставить под угрозу оставшиеся перевозки, терять деньги на простои, а самое главное — терять доверие клиентов, а значит, и будущие заказы.

Компания Bosch за свою более чем 125-летнюю историю была свидетелем не одного экономического кризиса в мире, поэтому мы уверены,

что текущую ситуацию на автомобильном рынке России можно использовать как шанс роста и укрепления позиций. Выигрывает тот, кто предлагает не только оптимальное соотношение цены/качества, но и делает акцент на высокий уровень сервиса, уникальные маркетинговые решения, информационную и техническую поддержку клиентов.

«Увеличивается процент покупателей, которые переходят с оригинальных запчастей на неоригинальные»



Ольга Аксенова

руководитель департамента развития ЗАО «АВТ Моторс»

В настоящее время ситуация довольно сложная. Наша компания работает с запасными частями для автомобилей иностранных брендов. Производители поднимают цены на комплектующие и запчасти из-за курса валют. Надо сказать, что оригинальные запчасти никогда нельзя было назвать дешевыми, а сейчас цены с учетом привычной наценки дилера уже перешагивают психологический барьер. Чтобы не отпугивать клиентов, продавцам приходится корректировать цены путем снижения собственной маржинальности. Несмотря на это увеличивается процент покупателей, которые переходят с оригинальных запчастей на неоригинальные.

Как правило, люди отдадут себе отчет в том, что неоригинальные запчасти — это определенный риск, но в очень непростой ситуации на рынке экономия на запчастях в настоящий момент перевешивает по значимости возможность возникновения проблем с исправностью техники в перспективе.

Рынок продаж коммерческого и грузового транспорта уже просел значительно, и в 2016 году, скорее всего, продолжит падение. Казалось бы, если новые автомобили не покупаются, то вполне логично ожидать роста продаж на рынке запасных частей.

Однако не всё так просто. Многие владельцы автопарков просто перестали эксплуатировать свои автомобили с той активностью, которая была год-два назад из-за снижения объемов грузоперевозок. Соответственно, объем продаж автокомпонентов и запасных частей также сокращается.

Можно ли использовать ситуацию для увеличения своего присутствия на рынке? Думаю, да. Как говорится, кому война, а кому — мать родная. Для этого необходимы организационные и управленческие ресурсы, однако при наличии профессиональной команды и строгой координации действий всех подразделений — это возможно.

«Текущие события дали огромный толчок импортозамещению, локализации производства в России»



Максим Мигунов

директор ООО «Иннова НЧ»

Объем рынка автокомпонентов заметно упал, что на фоне нынешней экономической и политической обстановки не удивляет. Оздоровление рынка автокомпонентов будет идти практически параллельно оздоровлению экономики в целом.

Текущие события дали огромный толчок импортозамещению, локализации производства в России. Надеюсь на рост, пусть и небольшой, рынка автокомпонентов в 2016 году.

В первую очередь необходимо сохранить ключевых сотрудников, ведь на их плечах компания и держится. Конечно же, нельзя забывать об освоении новых рынков, о диверсификации предлагаемой продукции, о повышении её качества.

Не только можно, но и нужно увеличивать свое присутствие на рынке в сложившейся ситуации. Необходимо держать руку на пульсе и своевременно предпринимать адекватные шаги, которые позволят увеличить долю компании на рынке.

КамАЗ

Проекты и

Текст: Василий Пражек

перспективы

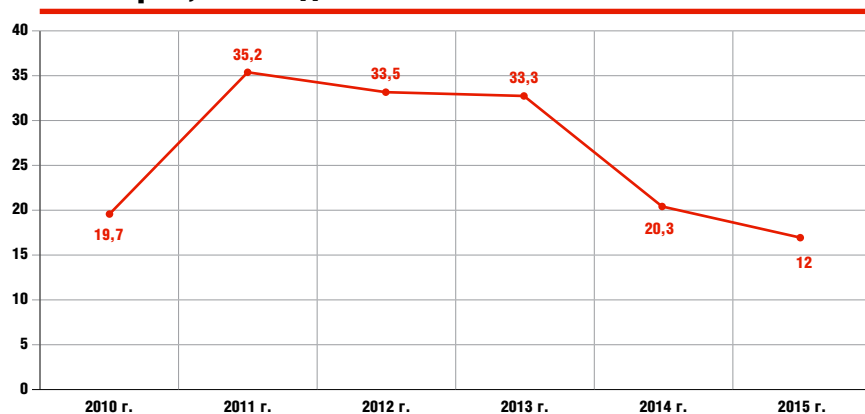
В 2015 году продажи автомобилей КамАЗ существенно сократились, но в текущем году автопроизводитель планирует компенсировать потери. Кроме того, кризис не повлиял на организационную деятельность КамАЗа.

По итогам 2015 года продажи КамАЗа по сравнению с показателями 2014 года упали на 25% и достигли 22 645 грузовиков, при этом в России уменьшение продаж составило более 30%. Продажи автомобилей полной массой от 14 до 40 тонн составили 22 321 ед., а продажи среднетоннажных машин составили 324 единицы.

Доля автомобилей КамАЗ в сегменте грузовиков массой 14–40 тонн достигла более 57,6%, хотя год назад доля компании составляла 45,6%. Доля КамАЗа в сегменте среднетоннажников выросла за год до 13,6%, хотя годом ранее составляла 7,7%. То есть кризис положительно повлиял на динамику долевого участия КамАЗа на российском рынке.

На экспорт в тот же период направлено 5847 автомобилей КамАЗ, что лишь на 3,9% меньше, чем годом ранее. Характерно, что экспорт в СНГ сократился на 20,2%, до 4212 ед., а экспорт в дальнее зарубежье увеличился в два раза, хотя количественно это всего лишь 1635 ед.

Динамика количества а/м КамАЗ в российском автопарке, тыс. ед.



В компании КамАЗ считают, что в 2015 году рынок грузовиков достиг самого низкого показателя, больше падать некуда. До конца 2016 года КамАЗ планирует продать 32 тыс. автомобилей, то есть увеличить продажи на 11%, из них 7 тыс. — на экспорт. Более того, на 2017 год КамАЗ запланировал продажи 40, 2 тыс. ед., а на 2018 год — 50,2 тыс. машин. Доля автопроизводителя на рос-

сийском рынке должна составить 55%, в 2017 году — 56%, в 2018 году — 57%.

Кстати, КамАЗ в 2015 году реализовал в лизинг порядка 4 тыс. автомобилей, что составляло 13% в общем объеме продаж, хотя годом ранее этот показатель составлял 7%. И это на фоне сокращений продаж в лизинг с 20 тыс. ед. в 2014 году до 8 тыс. грузовиков всех марок.

В 2015 году КамАЗ и Hawtai Motor Group подписали рамочное соглашение о создании совместного предприятия по производству и продажам грузовиков КамАЗ в Китае и легковых машин Hawtai в России. Несколько необычно то, что прорыв КамАЗа на безграничный рынок Китая должно было удостоиться, хотя это более чем впечатляющее достижение. Да и для китайского автопрома это неординарное событие — до сих пор российские производители не только не приветствовали китайские компании и прямо препятствовали им, как опасным конкурентам.

Соглашение о СП между КамАЗ и Hawtai Motor Group было подписано в Пекине генеральным директором КамАЗа Сергеем Когогиным и председателем совета директоров компании Hawtai Motor Group Чжанг Сю Генем. В рамках соглашения КамАЗ предоставляет про-

изводственные площади и технологии производства грузовиков, Hawtai Motor Group предоставит технологии производства легковых автомобилей. По плану реализации, который должен занять пять лет, предполагается создание двух сборочных предприятий. КамАЗ на предприятии в Китае будет производить 10 тыс. автомобилей в год. Hawtai будет производить до 50 тыс. автомобилей в год.

В этом году КамАЗ заявил о намерении выйти на рынок Ирана, точнее, вернуться, так как автопроизводитель имеет опыт сотрудничества с этой страной. В 2007 году на совместном сборочном производстве с компанией Rakhsh Khodro КамАЗ. Но затем против Ирана ввели санкции и сборка прекратилась, то есть вмешалась политика. Насколько жизнеспособной будет очередная попытка сотрудничества

Цитата



Хайко Шульце
генеральный директор «ДК Рус»

«Процесс интеграции, стартовавший в 2015 году, получил своё логическое завершение. Новое наименование наиболее верно отражает паритетные отношения учредителей СП — концерна Daimler AG и ПАО «КАМАЗ» — мировых производителей автомобильной техники».

с Ираном, покажет время, так как политическая составляющая никуда не делась, просто сменился вектор.

Для КамАЗа работа на иранском рынке тяжёлых грузовиков будет не столь уж значимой, так как его объём всего порядка 20 тыс. ед. и кроме того, он уже сформировался. За обнародованные планы занять 10% — 15% рынка КамАЗу придётся серьёзно конкурировать. Но особого выбора в условиях сжатия внутреннего рынка у российских производителей нет, нужно искать рынки сбыта.

В 2015 году КамАЗ и Hawtai Motor Group подписали рамочное соглашение о создании совместного предприятия по производству и продажам грузовиков КамАЗ в Китае и легковых машин Hawtai в России. Несколько необычно то, что прорыв КамАЗа на безграничный рынок Китая не удостоился должного внимания

12 февраля 2016 года КамАЗ отмечал 40-летие со дня производства своего первого грузового автомобиля. Праздничные мероприятия посетил президент России Владимир Путин



КамАЗ рассчитывает попасть также на рынки Вьетнама, Индонезии, Египта и Перу. Впрочем, этот список декларируется из года в год. Возможно, происходит какой-то неизвестный переговорный процесс, который рано или поздно завершится объёмными поставками машин в эти страны или строительством производства.


Но в нынешних условиях гораздо более перспективным и реальным выглядит сотрудничество с крупными отечественными компаниями. Например, КамАЗ и Роснефть подписали недавно соглашение о стратегическом партнёрстве.

Автопроизводитель будет обеспечивать комплексное обслуживание НК «Роснефть», осуществляя поставки, сервисное обслуживание, разработку специальных модификаций техники. На 2016–2018 гг. уже намечена поставка более 2000 ед. 18 модификаций техники для Роснефти.

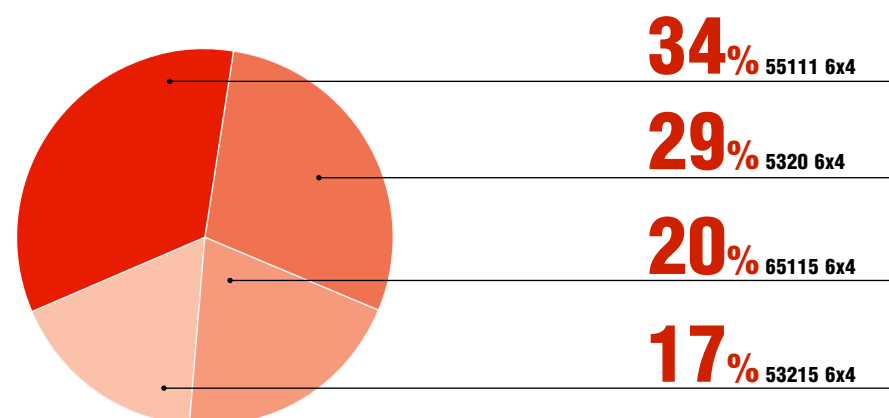
Тем временем, завершился процесс интеграции Daimler и КамАЗ. В 2015 году предприятие «Фузо КамАЗ Тракс Рус» было присоединено к «МБ Тракс Восток», что сопровождалось оптимизацией административного управления. Процесс интеграции был завершён и «МБ Тракс Восток» в январе 2016 года

переименован в «Даймлер КамАЗ Рус». По этому поводу генеральный директор «ДК Рус» Хайко Шульце заметил: «Процесс интеграции, стартовавший в 2015 году, получил своё логическое завершение. Новое наименование наиболее верно отражает паритетные отношения учредителей СП — концерна Daimler AG и ПАО «КАМАЗ» — мировых производителей автомобильной техники».

Кстати, 12 февраля 2016 года КамАЗ отмечал 40-летие со дня производства своего первого грузового автомобиля. Праздничные мероприятия посетил президент России Владимир Путин. Исторически, первой машиной был бортовой грузовик КамАЗ-5320. В 1976 году стартовал и серийный выпуск грузовиков, который продолжается по сей день, хотя завод выпускал и малолитражные легковые автомобили, а вскоре может начать выпуск китайских легковушек.

Но это пока предположения, а с марта текущего года КамАЗ будет выпускать традиционные для себя самосвалы — три новые модели — трёхосные и четырёхосные модели тяжёлых грузовиков моделей 6580-й, 65801-й и 65802-й — с двигателями Cummins серии G-класса и кабинами, которые лицензированы Daimler. 

Модели КамАЗ в автопарке, %



ОТОПИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ EBERSPÄCHER

Компания Eberspächer (Германия), занимает одну из лидирующих позиций на рынке систем отопления и кондиционирования воздуха для всех типов транспортных средств.

Жидкостной подогреватель двигателя **HYDRONIC** — это автономное устройство, которое прогревает двигатель автомобиля, до момента поездки, не запуская его.

Воздушный отопитель **AIRTRONIC** — это автономное, высокотехнологичное устройство, которое обеспечивает приток теплого воздуха в кабину или кузов автомобиля. Идеально для поддержания комфортной температуры в автобусах, маршрутных такси, фургонах, кабинах и отсеках грузовых автомобилей.

Устройства управления — это легкий и удобный способ программирования и контроля работы отопителя с помощью обновленной линейки EasyStart: от Timer, Select и пультов дистанционного управления Remote или Remote Plus до GSM-модуля EasyStart Call.



С ОТОПИТЕЛЯМИ EBERSPÄCHER ВЫ:

- ✓ ПРОДЛЕВАЕТЕ РЕСУРС ДВИГАТЕЛЯ
- ✓ ЭКОНОМИТЕ ВАШЕ ВРЕМЯ И СРЕДСТВА
- ✓ СОЗДАЕТЕ ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ КОМФОРТА ВОДИТЕЛЯ И ПассажиРОВ
- ✓ ПОЛУЧАЕТЕ ГАРАНТИЮ ОТ ПРОСТОЯ ТРАНСПОРТА

Генеральное представительство в России и импортер - Акционерное общество «Эберспехер Климатические Системы РУС» (АО «ЭКСП») г. Москва, ул. Верхняя Красносельская дом 2/1, стр.1 Тел.: +7 (495) 212 05 90

Обособленные подразделения АО «ЭКСП»:
 «Эберспехер - Северо-Запад» (г. Санкт-Петербург) Тел/факс: +7 (812) 448 07 06
 «Эберспехер - Югра» (г. Сургут) Тел/факс: +7 (3462) 318 800
 «Эберспехер - Поволжье» (г. Нижний Новгород) Тел/факс: +7 (831) 212 37 81
 «Эберспехер - Сибирь» (г. Новосибирск) Тел.: +7 (383) 383 03 80, +7 (383) 204 86 49
 «Эберспехер - Восточная Сибирь» (г. Красноярск) Тел.: +7 (391) 226 86 88
 «Эберспехер - Урал» (г. Екатеринбург) Тел.: +7 (343) 345 16 82

www.eberspaecher.ru

Единая справочная служба: 8-800-200-32-37 (звонок по России бесплатный)



Bosch

обновленная грузовая программа

Большинство всемирно известных автопроизводителей оснащают новые модели грузовых автомобилей запчастями Bosch. Высокому качеству продукции немецкого производителя доверяют и специалисты автосервисов, и водители. Но компания Bosch предлагает не просто современные стартеры и генераторы, осветительные системы, долговечные аккумуляторы, высококачественные стеклоочистители и салонные фильтры. Грузовая программа Bosch рассчитана и на всестороннее послепродажное обслуживание клиента, обеспечивая автовладельцев всем, что делает поездки более комфортабельными и безопасными.

При этом продукция и услуги Bosch охватывают значительную долю рынка автозапчастей и сервисного обслуживания коммерческого транспорта. Так, грузовая программа Bosch включает в себя: дизельные системы впрыска, стартеры и генераторы, аккумуляторы, систему очистки выхлопных газов Denoxtronic, фильтры, приводные ремни, щетки стеклоочистителей, светотехнику, диагностическое и сервисное оборудование, сервисное обслуживание. Грузовая программа Bosch ориентирована преимущественно на грузовые автомобили европейского производства. Неудивительно, что в числе постоянных клиентов Bosch такие известные компании, как MAN, DAF, Scania, Iveco, Mercedes-Benz, Volvo, Renault Trucks и другие.



Стоит отметить, что, к примеру, стартер или генератор Bosch установлен практически на каждой европейской модели грузовиков. А покрытие Bosch по фильтрам для топ-25 европейских моделей грузовиков составляет 98%. Это как традиционные фильтры, так и специальные — фильтры для системы обработки выхлопных газов Denoxtronic (Denox1, Denox2, Denox 2.2), центробежные масляные фильтры. Последние используются во многих грузовиках как опция для версии с увеличенным интервалом замены масла или как стандарт в некоторых машинах, таких, например, как DAF XF105/CF85 с двигателями MX.


В грузовой программе Bosch также представлен широкий ассортимент клиновых и поликлиновых ремней, которые обеспечивают работу насоса системы охлаждения, компрессора кондиционера и гидродвигателя. Отметим, что покрытие Bosch по приводным ремням для топ-25 европейских моделей грузовиков составляет 82%. А осенью этого года Bosch представил новую линейку поликлиновых ремней, добавив в программу более 20-ти артикулов и тем самым еще больше увеличив покрытие. Благодаря применению синтетических разновидностей каучука и прочных волокон новые поликлиновые ремни Bosch для коммерческих авто устойчивы к растяжению, выдерживают большие нагрузки, обладают высокой износоустойчивостью и стабильностью параметров. Специальная комбинация материалов, а также поликлиновый профиль позволяют увели-



чить эффективность при передаче крутящего момента, а каркас ремня, содержащий стекловолокно, гарантирует высокую стойкость на растяжение, сгибание и скручивание. Ремни Bosch разработаны специально для автомобилей с большим расстоянием между приводными шкивами, высокомоментным двигателем и сильной вибрацией. Ремни также отличаются стойкостью к воздействию масла, ультрафиолетовых лучей и высоких температур.

Большой популярностью во всем мире также пользуются щетки стеклоочистителей Bosch. Программа включает в себя 32 артикула (длиной от 400 мм и до 1000 мм), обеспечивающих покрытие 92% топ-25 европейских моделей грузовиков. Ассортимент, представленный линейками Twin, Aerotwin и ESO, недавно пополнился новыми моделями длинных каркасных щеток для автобусов с большими стеклами. Это универсальные

щетки с широким покрытием, укомплектованные набором адаптеров для накладного крепления и крепления крючка размером 16x6. С помощью трех артикулов можно покрыть 95% коммерческого автопарка, укомплектованного стеклоочистителями длиной 80–100 см. Еще одним неоспоримым преимуществом является акционная цена новых щеток стеклоочистителей, которая до 30% ниже стоимости более ранних моделей.

Для грузовой программы Bosch также предлагает комплексное решение, которое включает не только автозапчасти, но и диагностическое оборудование, возможность посещения технических тренингов и получения технической поддержки в режиме Hotline. Еще одним преимуществом для покупателей является возможность обслуживания в сети Bosch Service, а также участие в программах лояльности для постоянных клиентов. 

Volvo Group Trucks возобновляет производство на заводе в Калуге



Конвейер по сборке грузовиков заново запустили 1 октября 2015 года. Генеральный директор Volvo Group Trucks в России Питер Андерссон, выступая на форуме «АвтоЭволюция» в Калуге сказал, что шведский автоконцерн возобновляет производство грузовиков в Калуге. «Мы заново открываем этот завод и выводим на производственные мощности. Мы видим возможности экспорта компонентов. Мы можем поставлять их из Калуги. При этом мы видим возможность увеличения объемов. Наша основная цель сейчас — экспортировать и собирать грузовики в России», — пояснил Андерссон.

По его словам, на предприятие будут возвращены сокращенные в начале прошлого года высококвалифицированные сотрудники, благодаря чему компания надеется быстро запустить завод. Как уточнил топ-менеджер Volvo Group Trucks, локализация производства Volvo в России в настоящее время достигает 35%, но планируется увеличить показатель до 50% к концу 2016 года.

Volvo с 11 февраля 2015 временно приостанавливал производство на заводе в Калуге по выпуску грузовиков Volvo и Renault, которые поставлялись на российский рынок и рынки стран СНГ. Штат завода в Калуге был сокращен на 30%.

Запуск производства грузовиков Volvo Group в Калуге состоялся в январе 2009 года. Мощность предприятия — 15 тыс. автомобилей в

год. В 2012 году на соседней площадке компания открыла таможенно-логистический терминал, а в 2013 году — завод экскаваторов Volvo CE. Общий объем инвестиций компании в проекты в Калуге оценивается в 250 млн евро.

В 2014 году Volvo запустила производство кабин для грузовиков. Объем инвестиций в предприятие составил 90 млн евро. Производственные площади составили 25 тыс. кв. м — это склад, цеха сварки и окраски. Мощность завода — 15 тыс. кабин в год, из которых 10 тыс. предназначены для грузовых автомобилей Volvo Trucks (модели FH, FM, FMX), 5 тыс. — для Renault Trucks (Т, К и С).

Предполагаемый штат сотрудников — 350 человек. Производственный цех состоит из трех основных участков: склада, сварки кабин из штампованных элементов, покраски кабин.

По словам директора завода Volvo Group в Калуге Ларса Фэрнскуга, «при проектировании цехов в полной мере учтены требования Производственной системы Volvo (Volvo Production System), в том числе, в области защиты окружающей среды. Производственный персонал прошел все необходимые тренинги и полностью соответствует квалификационным требованиям, предъявляемым к сотрудникам кабинного производства Volvo Group».


После окончания цикла производства кабины, осуществляется

Цитата



Питер Андерссон
директор Volvo Group Trucks в России

«Мы заново открываем этот завод и выводим на производственные мощности. Мы видим возможности экспорта компонентов. Мы можем поставлять их из Калуги. При этом мы видим возможность увеличения объемов. Наша основная цель сейчас — экспортировать и собирать грузовики в России».

складирование и погрузка кабин для поставки на линию финальной сборки на завод грузовых автомобилей Volvo Group в Калуге. Таким образом, обеспечивается высочайший уровень производственной кооперации между двумя заводами группы компаний Volvo. 

«Группа ГАЗ» серийный выпуск «Урал Next»

На заводе «УРАЛ» запущена линия производства автомобилей нового поколения — «УРАЛ Next», которые являются обновленным вариантом хорошо известных грузовых УРАЛОВ. Инвестиции в создание и организацию производства нового «Урала» составили около 800 млн рублей.

Полноценные линейки Next эффективными и недорогими среднетоннажниками планировалось руководством «Группы ГАЗ» давно. На протяжении всего 2015 года на заводе шли подготовительные мероприятия к запуску автомобилей в производство. Опытные образцы прошли полный цикл лабораторных, сертификационных, пробных и эксплуатационных испытаний в различных дорожных и климатических условиях. В июне на выставке «СТТ-2015» производители продемонстрировали публике опытные модели техники, которые сразу же привлекли к себе внимание посетителей.




В рамках подготовки производства нового грузовика на предприятии установлено оборудование, обеспечивающее высокое качество изготовления основных узлов и агрегатов автомобилей марки «Урал». В частности, при выпуске «Урала Next» используются новые механообрабатывающие станки для изготовления модернизированных узлов, а также оборудование для высококачественной очистки поверхностей отливок деталей. Для повышения коррозионной стойкости лакокрасочного покрытия машины созданы дополнительные мощности по порошковой окраске деталей, модернизированы линии катафорезного грунтования.

Кабинные модули для автомобилей нового семейства производятся на Горьковском автозаводе в одном потоке с кабинами автомо-

билей ГАЗ. Основная часть крупных лицевых и структурных штампованных панелей кабины Next (40 наименований) производится на автоматических линиях Komatsu, Япония. При этом используется более 230 высокоточных штампов, контрольных приспособлений и средств автоматизации, изготовленных в Южной Корее. Детали кабины, которые подвергаются максимальному воздействию агрессивных сред, — оцинкованные. Детали оперения кабины выполнены из современных ударопрочных полимерных материалов.

Грузовики «Урал Next» грузоподъемностью от 5,5 до 13 т (колесные формулы 4x4 и 6x6) расширяют существующий модельный ряд автомобилей «Урал». Автомобили нового семейства оснащаются дви-

гателями ЯМЗ-536 мощностью от 240 до 312 л.с. Автомобили «Урал Next» предназначены для перевозки пассажиров, различных грузов и буксирования прицепов и прицепных систем по всем видам дорог и местности, в том числе в условиях бездорожья и тяжелых температурных режимах. Основные потребители — нефтегазовые, лесопромышленные, строительные компании, подразделения МЧС. Новая версия УРАЛа имеет концептуально переработанный дизайн кабины, новые стандарты безопасности и качества внутренней начинки. Производители бережно сохранили основные преимущества знаменитых УРАЛОВ — финансовая доступность и эффективность. С запуском производства в продажу скоро должны поступить первые модели техники. 

FENIX автозапчасти

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



DUROLINE
DUROLINE
BRAKE LININGS AND PADS
LONAS Y PASTILLAS PARA FRENOS (Desde 1989)

DUROLINE S.A. — специализированный производитель тормозных накладок и колодок для тягачей, прицепов и автобусов.

Накладка обеспечивает:

- для тягачей — надежное торможение в горах
- для прицепов — эффективное торможение при перегрузке
- для самосвалов — длительную эксплуатацию и сохранение барабана
- для автобусов — бесшумное и надежное торможение
- для всех видов транспорта — безопасный тормозной путь при нагрузке до 10,5 тонн на ось

Безопасность для бережливых:

- фрикционный материал высшего класса делает накладки исключительно экономичными в эксплуатации и сохраняет барабан
- оригинальная технология DUROLINE обеспечивает дополнительное увеличение ресурса материала на 25% (в накладке создается чередование зон различной плотности, за счет этого шум и вибрации сокращаются в 1,5 раза)

СЧАСТЛИВОЙ ДОРОГИ!

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

Прокачанная точность

Сделано в Эннепетале: здесь, в городе, расположенном в Западной Германии, компания febi производит ряд запчастей своего ассортимента для коммерческого транспорта. Среди этой продукции отключаемые насосы системы охлаждения двигателя, для двигателей Евро-5 и Евро-6 грузовиков Volvo и Renault.



Компания Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG (febi) родом из Германии! Головной офис и собственное производство расположены в г. Эннепеталь, недалеко от Дюссельдорфа. Компания, чья история ведет свое начало с 1844 года, уже многие годы обладает репутацией профессионала в высокоточной металлообработке. Сегодня производственные площади компании составляют 10 000 кв. метров, на которых «выстроились» рядами компьютеризированные станки вместе с самым современным диагностическим оборудованием. Здесь Ferdinand Bilstein производит запчасти под маркой febi предназначенные для коммерческого транспорта. Среди этой продукции отключаемые водяные насосы для двигателей Евро5 и Евро6 грузовиков Volvo и Renault. По оценке экспертов TecDoc, среди 120 компаний-поставщиков насосов охлаждающей жидкости, febi входит в тройку лидеров!

Известно, что эффективное управление температурным режимом двигателя представляет большую важность для современных грузовиков,

поскольку способствует снижению расхода топлива и вредных выбросов, в этом контексте важно обеспечить как можно более быстрое достижение двигателем рабочей температуры и в дальнейшем поддержание температурного режима в оптимальном диапазоне. Точное выполнение этих условий невозможно без использования электронных компонентов, например электронный термостат и электронные датчики давно перешли в категорию обычного оснащения современных двигателей, теперь к ним присоединяются электронно-отключаемые насосы охлаждающей жидкости.

Электромагнитная муфта приводного ремня насоса позволяет регулировать поток охлаждающей жидкости в соответствии с текущей потребностью, обеспечивая работу двигателя в оптимальном тепловом режиме. «Возможность отключать и подключать насос охлаждающей жидкости, когда это необходимо, позволяет снижать расход топлива до 1,5% в зависимости от условий работы. Это к тому же способствует защите окружающей среды», — объясняют эксперты по двигателям грузового подразделения компании.

Мы знаем, что обращение на СТО по замене насоса системы охлаждения является обычной практикой при эксплуатации коммерческого транспорта и механики изо дня в день сталкиваются с работами по замене водяного насоса, но вряд ли они видели, как их производят!

Собственные производственные мощности febi обеспечивают выполнение практически всей производственной цепочки: начиная с проверки поступающих заготовок и наладки оборудования, и заканчивая кон-

тролем качества. На первый взгляд процесс производства выглядит довольно просто: отлитые заготовки, предназначенные для изготовления корпусов, поступают упакованными на паллетах, затем подвергаются металлообработке, после чего в них устанавливаются подшипники и сальники, изделия проходят проверку качества и наконец, прежде чем быть отгруженными заказчиком, упаковываются в хорошо узнаваемые красные коробки с логотипом febi.

Но это только на первый взгляд. Изготовление насоса охлаждающей жидкости — технологический процесс, требующий соблюдения большой точности.

К примеру, запрессовка вала насоса в его корпус происходит с одновременным контролем изменения усилий в процессе перемещения вала, делается это для того чтобы быть уверенным, что достигнута необходимая сила запрессовки.

Еще один этап, требующий большого внимания — это напрессовка электромагнитной муфты. Глубина посадки и зазор должны быть в строгом соответствии с техническими требованиями.

Для соблюдения всех необходимых условий используется специальное прессовальное оборудование.

Насосы запечатывают в пакеты, изготовленные из пленки VCI, которая предотвращает образование коррозии.

Только после успешного прохождения всех производственных этапов и контроля качества насосы поступают на склады партнеров и в ремонтные мастерские.

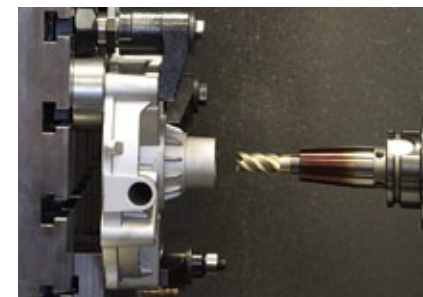
С этапами технологического процесса вы можете ознакомиться по иллюстрациям далее.



МЫ ОБЕРЕГАЕМ ВАС НА ДОРОГАХ



Литые заготовки корпусов насосов обрабатываются на современных металлорежущих станках с использованием высокоточного твердосплавного режущего инструмента и оснастки...



... для надежной фиксации используются станды Halder, известные применением самых передовых технологий. Все потому, что подготовка посадочных мест для переднего и заднего подшипников требует соблюдения малых допусков, что в свою очередь предъявляет высокие требования к каждой составляющей процесса.



Посадочные места подшипников измеряются исключительно вручную, используя технологию цифрового измерения. Только в том случае если допуски в точности соблюдены, насос будет собран и сможет прослужить долго.



Из соображений снижения себестоимости и повышения производственной эффективности, уплотнительная заглушка запрессовывается в процессе механической обработки. По тем же соображениям шильдик и электромагнит устанавливаются на этом же этапе.



В процессе запрессовки вала насоса в его корпус, используется эффект взаимной адгезии стали и алюминия, при этом ведется контроль изменения усилий в процессе перемещения вала. Далее устанавливается торцевое уплотнение — элемент, качество которого очень сильно влияет на срок службы насоса, именно поэтому применяются торцевые уплотнения исключительно «KACO». На завершающем этапе напрессовывается крыльчатка.



Все без исключения насосы дважды проходят проверку на возможность появления течи. Первый тест на наличие в заготовке раковин и пор проводится до начала процесса её механической обработки, следующий — после установки торцевого уплотнения «KACO»

Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG,
Wilhelmstraße 47, 58256 Ennepetal, Germany
febi is a bilstein group brand

www.febi.com



ЧАРВ в Ганновере МОЖНО ДЕЛАТЬ?

Текст: Роман Назаров

Понятное дело, что на этой огромной «грузовой» выставке действуют свои правила: частью писанные, частью неписанные. Мы разбираемся, что можно, что нельзя, а что очень даже рекомендуется делать на IAA 2016 в Ганновере.

Цены на места в отелях в радиусе 1,2 км от выставочного центра начинаются от 35 евро, хотя наибольшее число предложений укладывается в диапазон 60–100 евро в сутки.

В период выставки загруженность отелей очень высокая, соответственно цены вырастают. Альтернативой отелям служит частный сектор — съём квартир и комнат. По комфорту эта услуга порой превосходит отели, а по ценовой политике выгодно от них отличается. Чтобы не нарваться на услуги ненадлежащего качества, обращайтесь в Московское представительство Дойче Мессе для официального бронирования отелей и апартаментов.

В целом, если бронировать заранее, то в поездке можно уложиться в сумму 1000–1300 евро (проживание, проезд, питание).

Перемещение по городу в период выставки

По нашим данным, ориентироваться в Ганновере не очень сложно. Указатели на IAA есть на прилегающих дорогах общего пользования.

В прошлые годы в цену билета на выставку был включён городской транспорт, но сейчас эта опция больше не действует.

Если вы хотите арендовать автомобиль, он обойдётся примерно в 60 евро в сутки (машина эконом-класса). Недельная аренда обойдётся в 160–190 евро.

Посетители с ограничениями и особенностями питания

На территории выставочного комплекса работает шесть ресторанов и большое количество закусочных, в основном представляющие немецкую и европейскую кухню. Впрочем, люди, часто бывающие на Западе, знают, что в заведениях общественного питания часто можно сделать спецзаказ, объяснив свои ограничения (или вручив официанту карточку с их описанием — например, с надписью «Diabetic»), и он будет выполнен.

В качестве отступления заметим, что регион Нижней Саксонии переживает настоящий ренессанс местной кухни — рестораны заполнены продуктами от местных фермеров, приготовленными по традиционным рецептам.



Практические рекомендации по поездке на IAA 2016



Отели, расположенные рядом с Hanover Trade Fair



Резервация отеля и ориентация в Ганновере



Смартфон-приложение по ориентации в деловом Ганновере



Как добраться до вокзалов Ганновера



Сайт организатора выставки Deutsche Messe



Архив выставки IAA 2014



Как добраться до выставочного центра



Посетители с ограниченной подвижностью

Для людей с ограниченной подвижностью на Hannover Trade Fair есть не только пандусы, туалеты и парковочные места. Им предоставляется более продвинутый сервис: бейдж с особой пометкой «В» даёт право на бесплатный вход для посетителя и одного сопровождающего. Есть также отдельная «горячая линия», помогающая таким посетителям спланировать визит в выставочный центр: + 49 511 89-33900.

Отношение к посетителям из России

«Мы, как и другие немецкие выставочные компании, всегда подчеркиваем, что наш бизнес вне политики, — заявили организаторы корреспонденту «Автоинструкции». — Более того, мы всегда рады видеть на наших площадках компании из России и делаем всё от нас зависящее, чтобы их число росло, а сами компании находили новые рынки сбыта с нашей помощью».

Продажа входных билетов

Билеты на выставку начнут продаваться в середине июня. В прошлые годы купить билет можно было не только в кассах выставочного центра, но и через Интернет.

Планирование времени на выставке

Internationale Automobil-Ausstellung просто огромна, поэтому полезно будет установить временной регламент на разные задачи. Это поможет вам не выбиться из графика.

Организаторы рекомендуют проводить на выставке не менее двух дней — тот минимум, за который можно, по крайней мере ознакомиться со всеми новинками. Если же посетитель хочет вдобавок провести переговоры и встретиться с новыми клиентами, то быстрее, чем за три дня, это сделать попросту невозможно.

Разрешённые и запрещённые действия, рекомендации по работе на выставке

Делайте фотографии — IAA даёт редкую возможность заснять новейшие достижения, изобре-

тения, необычные конструкции, дизайнерские и выставочные решения.

Приведём такой пример: специалисты софтверной компании SCS Software после IAA 2014 рассказали в своём блоге, что нашли множество практических идей и источников вдохновения для своих компьютерных игр.

Делайте массу «холодных» контактов. На выставке люди гораздо охотнее знакомятся, чем через предложения по телефону и по почте.

А вот привозить с собой раздаточные материалы с целью распространения их на стендах категорически запрещено, и организаторы пресекают любые попытки несанкционированного продвижения услуг или продукции. Всё должно делаться легально, в границах забронированного стенда.

Интернет на выставке, зарядка аккумуляторов гаджетов

Доступ к wi-fi предоставляется бесплатно во всех павильонах — достаточно ввести код, указанный на входном билете.

А вот зарядить гаджеты можно только на основных входах — Messe Nord и Messe West.

Потребность в переводчике

Английский остается интернациональным языком, и 99,9% компаний-участников выставки имеют среди работников человека, владеющим английским, уверяют организаторы выставки. С оговоркой, правда: «Но если есть определенные проблемы со знанием данного языка, мы настоятельно рекомендуем прибегнуть к услугам профессионального переводчика».

За помощь в подготовке статьи благодарим Николая Каменецкого, руководителя отдела международных выставок Deutsche Messe Rus.

Время работы:

22–29 сентября 2016 г., 9:00–18:00

Адрес:

**Location Hannover Fairground Messegelände
30521 Hannover**

Сайты для резервирования транспорта и мест в отелях и апартаментах в Ганновере

www.visit-hannover.com

www.hannover.de



СДЕЛАНО В РОССИИ

Волга АвтоПром

Клапаны газораспределительного механизма для всей линейки автомобилей ВАЗ – «Комплекты клапанов» для моделей ВАЗ 2101-2107, 2108-2115 (8 кл. двигатель), 2110-2112 (16 кл. двигатель)



Клапаны по отдельности: «Клапан впускной» и «Клапан выпускной» для моделей ВАЗ 2101-2107, 2108-2115 (8 кл. двигатель), 2110-2112 (16 кл. двигатель)



тел./факс: (846) 231-00-11
231-00-22

e-mail: pegas333@mail.ru
web: volgaavtoprom.ru
ВолгаАвтоПром.рф

Не видит око, гравий неймёт

Полиуретановая защитная плёнка для кузова — продукт относительно новый в России. Мы решили изучить американскую плёнку ClearShield PRO® от Saint-Gobain Solar Gard, её функции и возможности, требования к установщикам и дилерам, особенности кузовного ремонта и другие нюансы.

Поводом для разговора стала новость о том, что ClearShield, одна из трёх самых популярных в мире полиуретановых плёнок для защиты кузова, стала лучше — новая разработка получила название ClearShield Pro. Что особенно примечательно, потребности российских дилеров были учтены при её создании.

Потребители просили выпустить материал в более широких рулонах, повысить его прочность, эластичность и долговечность, объясняют представители производителя плёнки, компании Saint Gobain Solar Gard.

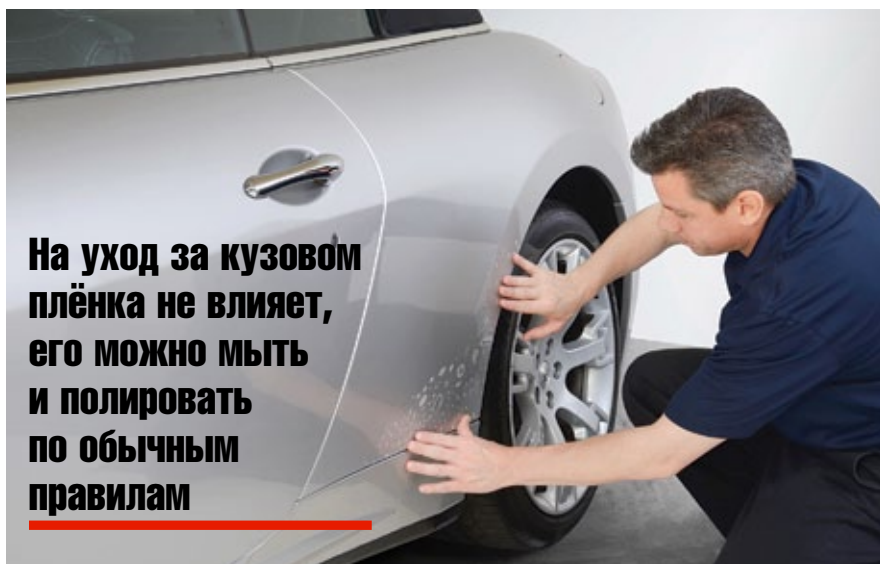
На российском рынке данный продукт всё ещё считается новшеством, так что начнём с краткого знакомства: что такое полиуретановые плёнки для кузова и каковы их свойства?

Съёмный лак

Так можно кратко охарактеризовать её функции и свойства: плёнка защищает краску, придаёт поверхности блеск, но при этом сама она должна оставаться максимально невидимой — как лак. Но, в отличие от лака, плёнка должна сниматься без ущерба для ЛКП.

Незаметность — основное отличие полиуретановой плёнки от виниловой, пришедшей в Россию чуть раньше. Кроме этого, производители утверждают, что вязкость и толщина полиуретановой плёнки выше, что даёт ей преимущество в прочности и защитных свойствах.

Производитель говорит, что полиуретановая плёнка способна



На уход за кузовом плёнка не влияет, его можно мыть и полировать по обычным правилам

защитить от всех основных вредных факторов: камней, соли, льда, химических веществ, насекомых, вандалов, потертостей и царапин при мелких ДТП, солнечного ультрафиолета.

Говоря иначе, полиуретановая защита принимает удары на себя. Конечно, саму плёнку после подобных инцидентов приходится заменять, но это обходится дешевле, чем перекраска кузовной детали.

Если же вы всегда удачно паркуетесь, не ездите по лесам и вас счастливо минули все вандалы и аварийные ситуации... что ж, тогда плёнка сохранит ЛКП от ультрафиолета и «пескоструя» на много лет — расчётный срок службы ClearShield Pro составляет 10 лет, при 5-летней гарантии. А хорошее состояние ЛКП, как известно, повышает стоимость автомобиля при последующей продаже.

Эти два фактора наилучшим образом демонстрируют, почему установка на автомобиль плёнки ClearShield Pro является отличной инвестицией.

Миф о «самозатягивающейся плёнке»

Существует такой термин, как «самозатягивающаяся плёнка». Дилеры, продающие полиуретановую плёнку, часто заявляют, что она самостоятельно легко восстанавливается от незначительных повреждений, таких как царапины.

Да, такой эффект у полиуретановой плёнки может проявляться, подтверждают специалисты Solar Gard, но если продавец об этом говорит, покупатель должен насторожиться — качественная и хорошо установленная плёнка не

нуждается в «самозатягивании». «Самозатягивающаяся плёнка» — искусственный аргумент компаний, торгующих товаром, который легко подвержен царапинам.

Русские любят с натяжкой

Существуют 2 основных способа установки полиуретановой плёнки.

По первому варианту, очень распространённому в странах Запада, процесс начинается с раскройке плёнки под форму деталей кузова. Есть специальные компьютерные программы, делающие выкройки под разные модели автомобилей. Этот метод относительно прост и экономичен по материалам.

В России больше поклонников нашёл второй способ. От рулона отрезается кусок, кладётся на автомобиль и растягивается, после чего прямо на автомобиле отрезаются излишки.

Именно поэтому в России высок спрос на самые широкие рулоны (1,5 м), позволяющие обтягивать одним куском даже такие большие детали, как капот и крыша. ClearShield Pro производится в нескольких вариантах, отличающихся только шириной рулона.

Преимущество второго варианта в том, что он позволяет сильнее натянуть плёнку, а тогда она больше блестит (вот почему он стал более популярен в России), но он же и более трудоёмкий, да к тому же рискованный: плёнку приходится резать прямо на машине, есть угроза повреждения кузовных элементов. Особенно учитывая, что большинство российских заказчиков полиуретановой плёнки — это владельцы автомобилей среднего и премиум-класса, строго спрашивающие за любые недочёты.

Дорогие клиенты — дорогие работники

Становится понятно, что полиуретановая защитная плёнка — продукт элитный, требующий особо-

го подхода к выстраиванию сбыта. По крайней мере, в нашей стране. Несложно догадаться, что она предъявляет особые требования и к персоналу, выполняющему установку.

Сравните: средняя цена тонировки стёкол легкового автомобиля (задняя половина) составляет несколько тысяч рублей, а стоимость работ по защите кузова превышает 100 тыс. рублей. Это серьёзная, но стоящая инвестиция для тех, кто хочет защитить свой автомобиль.

Именно поэтому так важно, чтобы установкой полиуретановой плёнки занимался хороший специалист.

Интерес оправдывает риск

Все сложности и издержки оправдываются высокой прибылью бизнеса по нанесению защитной полиуретановой плёнки. Спрос на услугу превышает предложение, заказчики выстраиваются в очередь, растянутую не на один день.

Заказы на данную услугу проходят обычно через крупные дилерские салоны, чаще всего премиум-марок, предлагающие установку плёнки как дополнительную опцию.

Непосредственными исполнителями выступают, как правило, компании, специализирующиеся только на установке защитной плёнки или на установке узкого спектра средств защиты.

Меньшим, но тоже важным рынком стали студии автотюнинга.

В удалённых регионах России в цепи сбыта может присутствовать и вторая ступень дистрибьюторов.

Возвращаясь к плёнке ClearShield Pro, основным партнёром Solar Gard в России является компания «Автобезопасность» со



Справка

Компания «Сен-Гобен»

Благодаря опыту и инновациям компания «Сен-Гобен» сегодня является мировым лидером в области создания комфортного пространства для жизни, работы и отдыха людей. Компания разрабатывает, производит и продаёт высококачественные материалы и решения для строительной отрасли. В 2014 году объём продаж «Сен-Гобен» составил 38,3 миллиарда евро*. Компания «Сен-Гобен» имеет отделения в 66 странах и более 170 000 сотрудников. Более подробную информацию о компании «Сен-Гобен» вы можете получить на сайте www.saint-gobain.com и в Twitter @saintgobain.

* без учёта Verallia

Подразделение Solar Gard

Solar Gard является подразделением группы компаний «Сен-Гобен», производит плёнки для защиты стёкол автомобилей и зданий, фотоэлектрические и другие покрытия под торговыми марками Solar Gard, Panorama, Quantum и Solar Gard Armorcoat, входя в топ-3 мировых производителей плёночных защитных покрытий для автомобилей. Штаб-квартира Solar Gard расположена в г. Сан-Диего, Калифорния, США.

штаб-квартирой в Новосибирске. Она не только реализует продукцию, но и проводит обучение специалистов. Зайдя на сайт www.solargard-russia.ru, вы можете ознакомиться также со списком регионов, в которых компания ищет партнёров.

Sollers: ПОТЕРИ И

НАХОДКИ

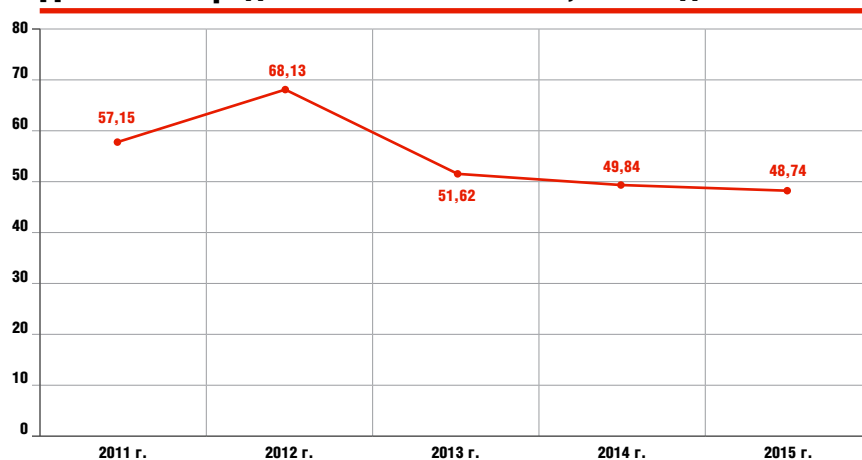
Текст: Олег Брянский

В прошлом году контроль в СП Ford Sollers перешёл к Ford, затем компания «Sollers» продала свою долю в СП «Sollers-Исузу» японским партнерам, было приостановлено совместное производство автомобилей корейского бренда SsangYong.

Компания «Sollers» продала свою долю в СП «Sollers-Исузу» компании Isuzu Motors Limited и Sojitz Corporation. Партнёрам из Isuzu Motors Limited были переданы 29% голосующих акций ЗАО «Sollers-Исузу», 21% голосующих акций общества отошли Sojitz Corporation, таким образом, компания Isuzu Motors Limited стала владельцем 74% голосующих акций ЗАО «Sollers-Исузу», компания Sojitz Corporation — 26% голосующих акций общества. Официальная версия продавца акций — необходимость сосредоточиться на сегментах внедорожников и легких коммерческих автомобилей.

В частности, гендиректор компании «Sollers» Вадим Швецов пояснил: «Текущая ситуация на российском автомобильном рынке требует от группы «Sollers» концентрации менеджерских и инвестиционных ресурсов прежде всего на стратегических для нас сегментах внедорожников и легких коммерческих автомобилей, где мы видим для себя наибольшие возможности роста и создания стоимости в долгосрочной перспективе».

Динамика продаж автомобилей УАЗ, тыс. ед.



Предположительно, работа в форме СП была выгодна по условиям соглашений о промышленной сборке, и перестала быть прибыльной по окончании срока действия соглашений. Этим объясняется передача контроля в СП Ford Sollers компании Ford, которая также была осуществлена в 2015 году.

Экономические обстоятельства также могли послужить катализа-

тором структурных трансформаций. В частности, автозавод Sollers на Дальнем Востоке в 2015 году сократил производство больше, чем в два раза. Однако, выпуск автомобилей Mazda, составляющие более 75% производства Sollers на Дальнем Востоке, сократился на 27%, что можно считать в какой-то мере достижением, на фоне чуть ли не 50%-го сокращения авторынка в

целом. В настоящее время на мощностях Sollers на Дальнем Востоке выпускаются Mazda 6 и Mazda CX-5.

Кстати, СП «Sollers» и Mazda, не выполнив требования по соглашению о промсборке, потеряло таможенные льготы на ввоз автокомпонентов. СП не смогло перейти от крупноузловой сборки машин (SKD) к мелкоузловой (CKD) за 30 месяцев с момента старта производства. Не были даже построены необходимые цеха, хотя площади под новые производства отведены. Предположительно, перезапуск проекта с возвращением условий промсборки, состоится в 2017 году, но с учётом ситуации на рынке точно ничего утверждать нельзя.

К существенным потерям Sollers здесь можно отнести прекращение сотрудничества с Toyota и Mitsui по сборке Toyota Land Cruiser Prado. В июне «Соллерс-Буссан», совместное предприятие ОАО «Соллерс» и Mitsui & Co, прекратил сборку Toyota Land Cruiser Prado во Владивостоке. Решение было в связи с отсутствием бизнес-перспектив у проекта в долгосрочном плане. Таким образом, Toyota, ранее составлявшая около 20% производимых компанией Sollers автомобилей на Дальнем Востоке, больше не входит в число брендов Sollers.

Кроме того, было приостановлено производство автомобилей корейского бренда SsangYong, появилась информация о грядущем

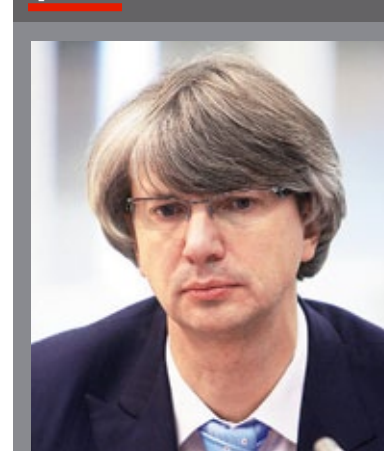
разрыве с SsangYong, но не подтвердилась. Напротив, компания SsangYong пообещала возобновить производство в России. В 2015 году продажи SsangYong упали на 80%.

Падение объёмов выпуска автомобилей, прежде всего, на Дальнем Востоке, не позволило Sollers достичь производственных показателей, на основании которых рассчитываются субсидии, и компенсировать затраты по уплате утилизационного сбора Sollers тоже не смог. Для расчета субсидируемых затрат, понесенных в 2015 году, для автозаводов Дальневосточного федерального округа, якобы по просьбе Sollers, был введён коэффициент — от 2,5 до 10,1 в зависимости от программы.

Несмотря на структурные преобразования, 2015 год не был годом только поражений. Так, компания Ford Sollers завершила в 2015 году все запланированные проекты. Особенно стоит отметить начало сборки двигателей на заводе Ford Sollers для модели EcoSport.

Выпуск автомобилей EcoSport с двигателями, собранными в России, ознаменовал завершение этапа локализации — теперь в РФ производится 300 автокомпонентов для модели Ford. В свою очередь, запуск Ford Fiesta, Ford Focus, Ford Mondeo, Ford Explorer позволили увеличить долю Ford Sollers на российском авторынке. Кстати, известно, что Ford Sollers расма-

ЦИТАТА



Вадим Швецов
генеральный директор
компании «Sollers»

«Текущая ситуация на российском автомобильном рынке требует от группы «Sollers» концентрации менеджерских и инвестиционных ресурсов прежде всего на стратегических для нас сегментах внедорожников и легких коммерческих автомобилей, где мы видим для себя наибольшие возможности роста и создания стоимости в долгосрочной перспективе».

тривает возможность экспорта автомобилей, произведенных в России, но пока нет более подробной информации.

На Дальнем Востоке Sollers тоже планирует построить завод по производству двигателей. На Восточном экономическом форуме во Владивостоке был подписан меморандум о намерениях начать рассмотрение проекта по возможности создания нового двигательного завода на базе совместного предприятия «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» для производства двигателей Mazda во Владивостоке. Двигатели планируется поставлять на экспорт и это самое необычное, что есть в данном проекте.

Проблемы дальневосточного автопроизводства интересны не только сами по себе, но и потому, что на предприятиях Sollers здесь базируется особая экономическая зона. В прошлом году минэкономразвития подписало соглашение об особой экономической зоне (ОЭЗ) промышленно-производственного типа во Владивостоке, управлять которой должна компания «Владивосток Индастриал Сервис» («Владис»), созданная при автопроизводственной компании «Соллерс — Дальний Восток».

До 1 февраля 2016 года компания должна была представить на утверждение в министерство проект планировки территории ОЭЗ, в том числе необходимой дорожной и инженерной инфраструктуры, представить расчёт средств и прогнозно-плановые показатели деятельности резидентов. В своё

Запуск Ford Fiesta, Ford Focus, Ford Mondeo, Ford Explorer позволили увеличить долю Ford Sollers на российском авторынке. Кстати, известно, что Ford Sollers рассматривает возможность экспорта автомобилей.

время, преимуществом формирования ОЭЗ называли резидентов, которые были уже до создания самой ОЭЗ. Речь шла о «Соллерс — Дальний Восток», «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» (50х50 с компанией Mazda Motor Corporation) и «Соллерс-Бусан» (50х50 с Mitsui Motor Corporation).


Если ничего не изменилось, мы вскоре должны узнать, каким образом будет функционировать ОЭЗ в условиях, когда якорные резиденты отказываются от сотрудничества или не выдерживают требований соглашений о промсборке.

Отдельно стоит рассмотреть ситуацию с УАЗ, поскольку этот бренд фактически стал ключевым для Sollers. Продажи УАЗ в 2015 году нельзя назвать плохими, в отличие от подавляющего большинства брендов в России. Объём продаж УАЗ сократился по итогам 2015 года только на 2% по сравнению с показателями 2014 года, и составил 54547 ед. Этот показатель интересен вот почему. ПАО «Соллерс», ПАО «УАЗ» и «ВТБ Факторинг» догово-

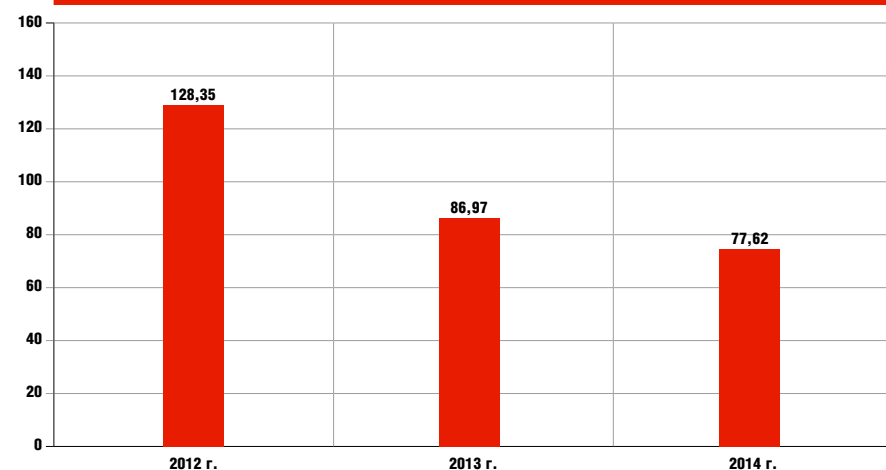
рились о поставках до 50 тыс. автомобилей в год дилерам УАЗа по факторинговой схеме на 200 млрд руб. за семь лет. То есть, почти на весь объём производства автомобилей УАЗ.

По условиям сделки, «ВТБ Факторинг» будет выкупать автомобили и передавать их дилерам, а дилеры привлекут средства дешевле, чем при краткосрочном кредитовании, так как стоимость финансирования для дилера будет высчитываться по ставке ЦБ на сентябрь на несколько процентов меньше стандартных инструментов финансирования. Пока неизвестно, насколько выгодной будет такая схема дилерам, но, возможно, практика выкупа автомобилей факторинговой компанией позволит избежать ситуаций, в которой оказался Sollers в связи с обвинением в нарушении антимонопольного законодательства.

Напомним, 25 декабря 2015 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) признала ООО «Форд Соллерс Холдинг» нарушившим федеральный закон «О защите конкуренции» (часть 5 статьи 11) в связи с согласованием цен с дистрибьютором. В ходе разбирательства было установлено, что «Форд Соллерс Холдинг» осуществлял рассылку дилерам информационных писем о стоимости технического обслуживания автомобилей Ford, тем самым, компания определила стоимость обслуживания для всех дилеров, что ограничило конкуренцию.

Sollers разместил информацию о возможности дилеров самостоятельно устанавливать цены на техническое обслуживание легковых автомобилей и рассмотрение дела прекращено в связи с добровольным устранением нарушения со стороны компании. 

Сравнительный объём продаж автомобилей холдинга Sollers, тыс. ед.



Quality is the best policy



www.3ton.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АВТОХИМИЯ

Промсборо на грани де ржка локализации

Текст: Игорь Бек

В 2015 году прекратили работу несколько крупных заводов, которые функционировали в рамках локализации в России. Прекратится ли исход заводов или продолжится в наступившем году, пока неясно.

Предыдущий год ознаменовался не только потерями на российском авторынке, но и вполне серьёзными достижениями. В частности, подписано соглашение между руководством Нижегородской области и предприятием «Дайдо Металл Русь» о создании в регионе производства подшипников скольжения для моторов КАМАЗ, ЯМЗ и легковых автомобилей. Соглашение с японской компанией должно послужить углублению локализации и импортозамещения в регионе. Объём инвестиций в предприятие составляет около 640 млн рублей.

В свою очередь, в особой экономической зоне (ОЭЗ) «Тольятти» японская компания «Атсумитек Тойота Цусе Рус» в тестовом режиме запустила производство приводов механизма переключения передач для Lada Granta, Priora, Kalina, Vesta, Datsun, Gazelle Next. На предприятии будут выпускаться автоматические и вариаторные коробки передач.

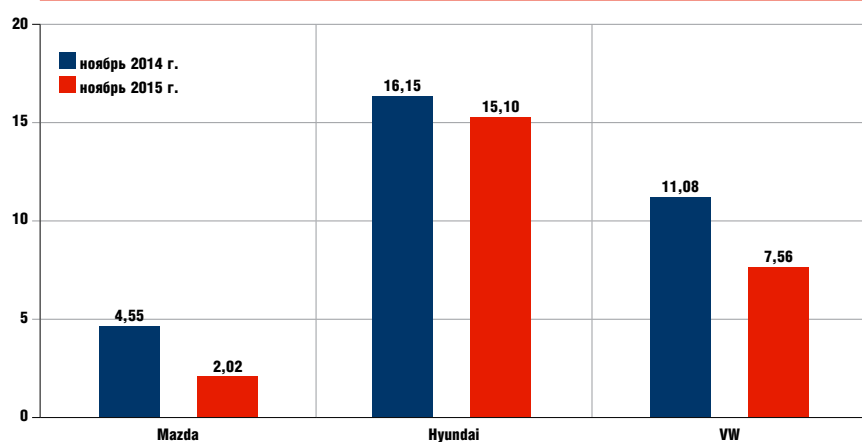
Кроме того, в Татарстане, на заводе Ford Sollers, автомобили начали оснащать двигателями, в которых есть алюминиевые детали

компании «Русал — алюминиевые сплавы», блок цилиндров, головка блока, крышка коренных подшипников завода «РосАЛит»/«ЗМЗ» из Заволжья, поршни двигателя «Костромского завода автокомпонентов». В Елабуге также началось производство двигателей для Ford Fiesta, Focus и EcoSport.

Локализация автокомпонентов в России в целом достигла значительных результатов. По официальной информации, выпускаемые в России автомобили иностранных

марок, в среднем на 45% состоят из деталей отечественного производства. Производство Renault локализовано на 68% и это максимальный показатель для российских заводов. Производство Hyundai по моделям Solaris и Kia Rio локализовано на 46%, Volkswagen, Ford и Nissan на 40%, Peugeot 408 и Citroen C4 Sedan на 35%, Toyota Camry на 30%, Mitsubishi Outlander и Pajero Sport на 20%. Локализуют в большей степени производство автомобилей бюджетного класса.

Продажи Mazda, Hyundai, VW, тыс. ед.



В современной экономической ситуации локализация представляется выгодной и перспективной — позволит преодолеть девальвацию рубля, оптимизировать логистику, сохранить позиции на всё ещё перспективном российском авторынке. В таких условиях некоторые автопроизводители заявляли о мерах по ускорению локализации, в частности, Ford Sollers, где к 2018 году намерены достичь локализации в 60%. Но падение на авторынке достигло таких показателей, что локализация не только не компенсирует потерь, но и заставляет бежать некоторые предприятия.

Так, в 2014 году семь иностранных автокомпаний, не стали выполнять требования по локализации производственных процессов в рамках соглашений о промышленной сборке и приступили к закрытию предприятий, приостановке работы, сокращению рабочих и другим адаптивным мероприятиям. Среди них компания «Модине

Рус» (США) — поставщик радиаторов для КамАЗа, производитель сидений Johnson Controls (США), Magna (Канада), Faurecia (Франция), Unipress (Япония) и другие. «Исход» семи иностранных компаний заставил участников авторынка заговорить о деллокализации промышленной сборки.

Председатель комитета производителей автокомпонентов АЕБ Андрей Коссов заявил: «Сразу семь компаний — на моей памяти такое, похоже, действительно впервые происходит. Мы сейчас в некоторой степени стали заложниками ситуации, в которой оказались автокомпании и производители автокомпонентов — рынок сократился, а у всех бизнес-планы были привязаны к определенным объемам и теперь они нарушились. Кроме того, из-за резкого роста валютной составляющей поплыли локализационные показатели».

Нежелание или невозможность выполнять условия промсборки коснулись и автопроизводителей: не выполнила требования по локализации компания «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» по сборке Mazda CX-5, кроме того, в середине августа на Sollers прекратили отвёрточную сборку Toyota Land Cruiser Prado.

Власти, хотя и были инициаторами ужесточения норм локализации, сейчас не особенно стараются создать условия для поддержания и тем более углубления локализации. В частности, в августе замминистра Минпромторга Александр Морозов

Цитата



Александр Морозов
заместитель
министра про-
мышленности
и торговли

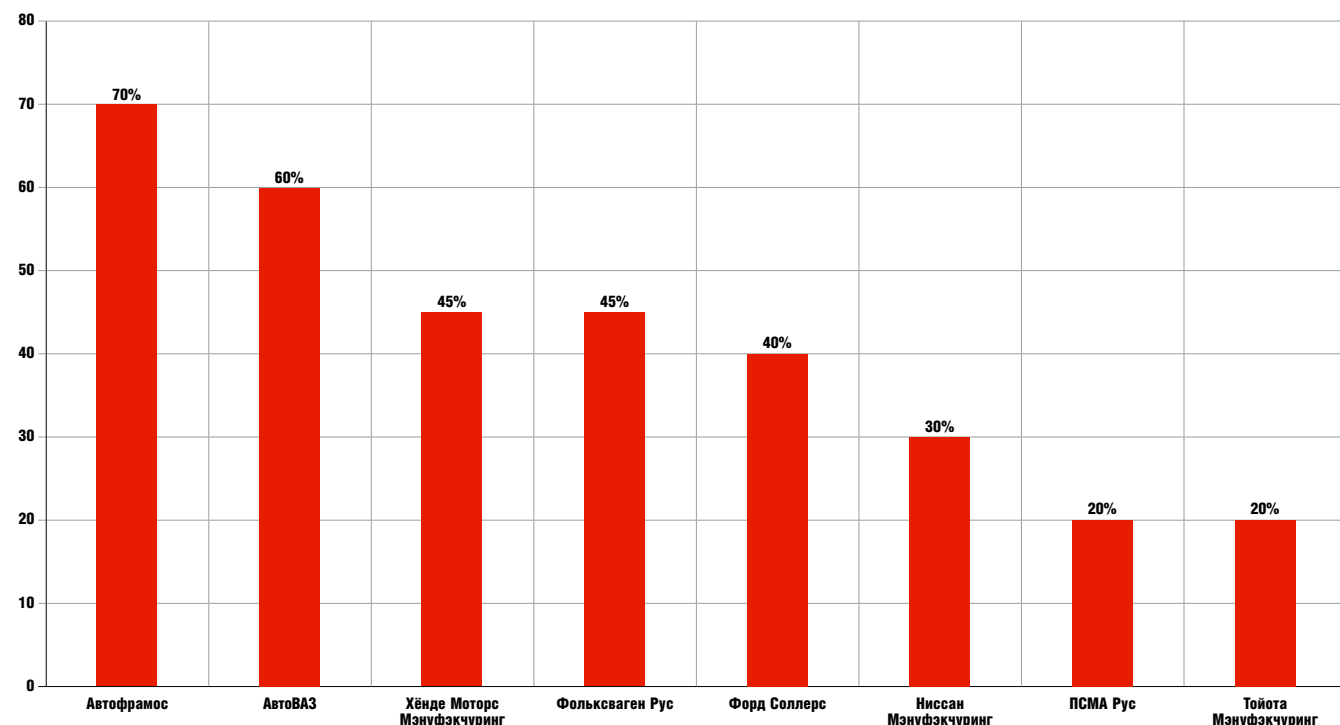
«С учетом кризисных явлений Минпромторг рассматривает вариант изменить формулу расчета уровня локализации для автозаводов и возможность предоставления некой отсрочки по времени достижения взятых ранее на себя обязательств по локализации».

обещал изменении формулы расчета локализации, в пользу производителей, с учетом изменений курса рубля.

Кроме того, автоконцерны предлагали ввести «зачетную локализацию», при которой завод может поставлять автокомпоненты за рубежом, и это будет зачитываться в процент локализации производства в России. Производители автокомпонентов тоже обращались с просьбами к регуляторам рынка, чтобы добавленная стоимость при сборке автокомпонентов, которые производятся здесь и экспортируются, была включена в формулу локализации, применяемую в соглашениях о промсборке. Но ничего из этого сделано не было.

на **68%**
локализовано производство
Renault в России и это
максимальный показатель
для российских заводов

Уровень локализации автопроизводителей в РФ, %



Более того, весь год власти демонстрировали такую решительность и быстроту действий, которые не оставляют надежд на восстановление темпов роста автопроизводства и производства автокомпонентов в обозримой перспективе.

В частности, обострение отношений с очередным внезапно принципиальным соперником — Турцией, поставили под угрозу работу автопроизводителей, так как оказалось, что Турция поставляет значительное количество автокомпонентов и автотранспорта в Россию. По данным турецкой Ассоциации экспортеров автомобильной промышленности в РФ в 2014 году экспортировали транс-

портных средств и автокомпонентов на 0,8 млрд долларов, из которых 0,44 млрд составили автокомпоненты, которые в России не производятся.

Кроме того, в самой России работают 14 турецких автокомпонентных предприятий, в частности, «Нобель Автомотив Русиа», поставляющая на АвтоВАЗ топливopроводы, стеклоомыватели, каркасы сидений, «Джошкунуз Алабуга», поставляющая на Ford Sollers металлические компоненты кузова, турецко-французское ЗАО «Аутоматив Гласс Альянс Рус», выпускающее 800 тысяч комплектов автомобильного стекла в год и другие. По счастью, в декабре первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что запрет на ввоз турецкой продукции пока не коснется промышленных товаров.

Хорошей новостью для автопроизводителей стала информация о том, что с четырьмя иностранными автопроизводителями власти ведут переговоры о том, чтобы получить дополнительные льготы в обмен на инвестирование средств в развитие российских предприятий. В

частности, ведутся переговоры о подписании специального инвестиционного контракта (СПИК) с «Хендэ мотор мануфэкчуринг рус» в Санкт-Петербурге, планируются или уже начаты, переговоры о СПИК с «Фольксваген груп рус» и Volvo Group Russia, у которых есть заводы в Калуге.

Детали СПИК достоверно неизвестны, но предполагается, что речь идет о том, что в обмен на инвестиции от 750 млн рублей участники соглашений смогут гарантированно участвовать в госзакупках, получить налоговые и таможенные льготы, участвовать в госпрограммах и преференции на ввоз оборудования.

Очевидно, профильные ведомства способны к прагматичным и продуктивным решениям. Но понятно и то, что такие попытки вытаскивать автопром из кризиса носят локальный характер. Если экономика продолжит рушиться, то никакие специальные договоры уже не помогут, и в следующем году мы вполне можем увидеть не углубление локализации, а продолжение делокализации. **ni**

«Исход» семи иностранных компаний заставил участников авторынка заговорить о делокализации промышленной сборки



Производство профессионального оборудования для автосервиса

Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.
Телефон: +7 (3812) 97-22-70

Электронная почта: sales@sibek.ru
Сайт: sibek.ru



Премьер-Альфа-ТР

стенд предназначен для правки литых и кованных дисков легковых автомобилей

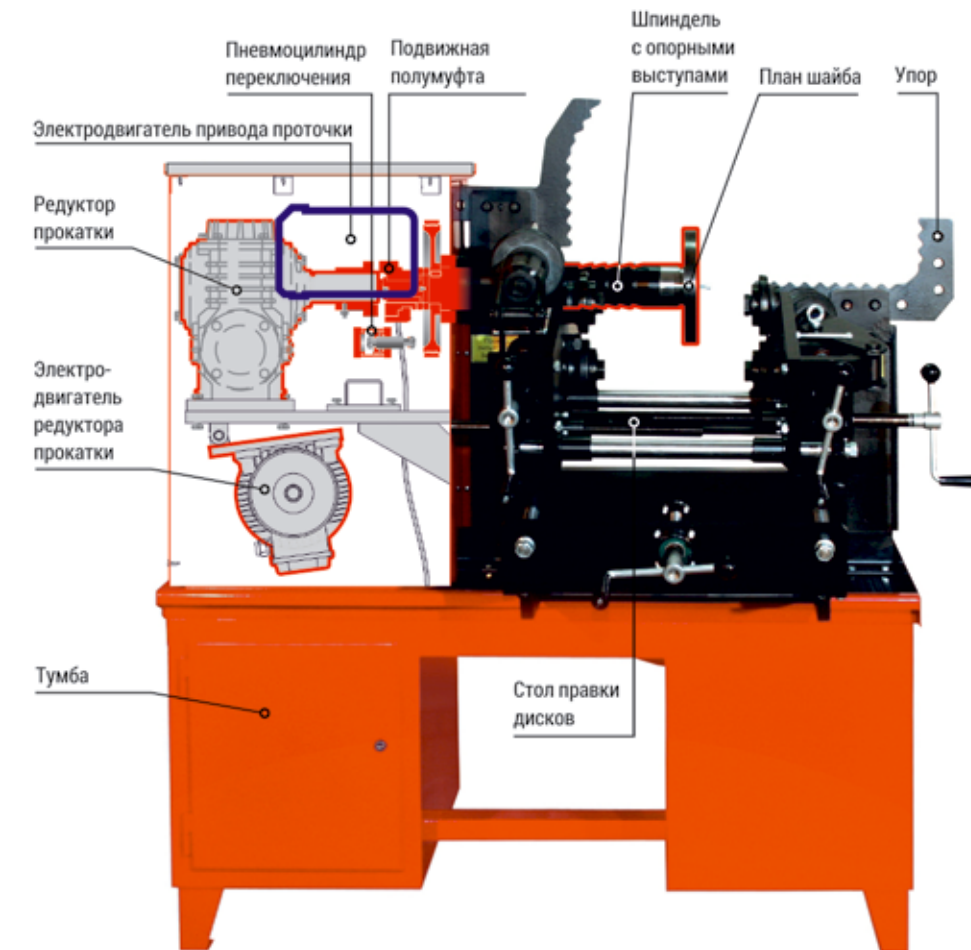
Почему надо выбирать именно наш стенд?

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- 1 Наличие регулятора оборотов вала при токарной обработке диска.
- 2 Позволяет увеличить прибыль шиномонтажной мастерской за счёт добавления в перечень оказываемых услуг ремонта дисков.
- 3 Станок прост и удобен в эксплуатации.
- 4 Совмещение двух способов правки дисков в одном станке.



Токарный модуль



Сromax

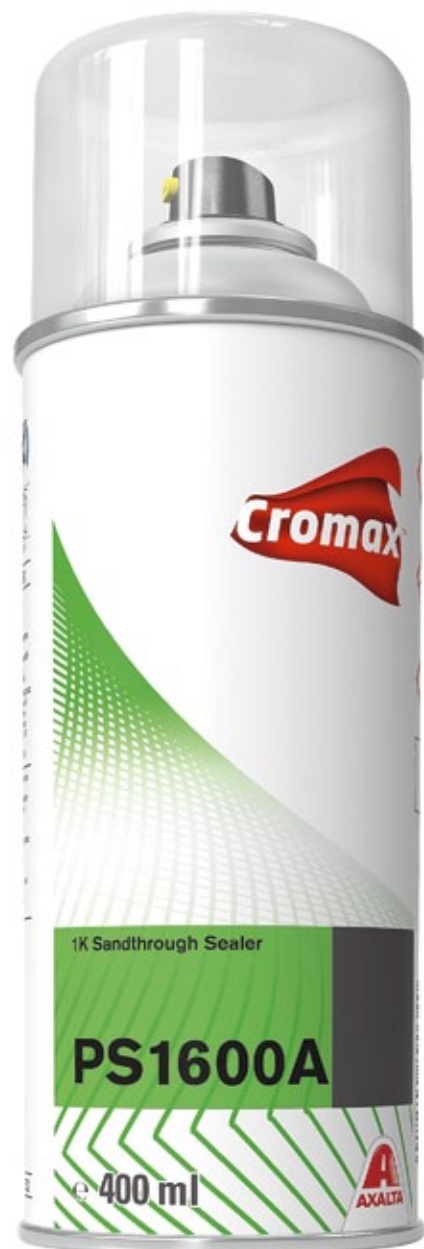
представляет 1K Sandthrough Sealer —
НОВУЮ ОДНОКОМПОНЕНТНУЮ ГРУНТОВКУ-ИЗОЛЯТОР В АЭРОЗОЛЬНОЙ УПАКОВКЕ

Сromax® выводит на рынок бесхроматную грунт-ку-изолятор PS1600A 1K Sandthrough Sealer. Грунтовка специально разработана для грунтования небольших, шлифованных до металла участков на деталях из стали, алюминия или гальванизированной стали перед нанесением базового покрытия. Также грунт-ку-изолятор можно использовать поверх отшлифованного заводского покрытия и на подготовленных и отвердевших ремонтных покрытиях.

Руководитель технического отдела Сromax в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) Коэн Сильверанс пояснил: «Грунт-изолятор PS1600A 1K Sandthrough Sealer обладает множеством преимуществ и является отличным дополнением к ассортименту грунтовок Сromax. Он предназначен для тех случаев, когда небольшие шлифованные до металла участки на кромках, ребрах жесткости или углах деталей обнаруживаются уже в окрасочной камере. Вместо

того чтобы использовать травящую грунт-ку и наполнитель, которым требуется определенное время для высыхания, маляру достаточно взять аэрозольный баллончик, встряхнуть его и нанести на шлифованный участок грунт PS1600A 1K Sandthrough Sealer в один или два слоя с межслойной выдержкой и дать ему подсохнуть в течение 10 минут при температуре 20°C. После высыхания можно нанести базовое покрытие. Выпуская PS1600A 1K Sandthrough Sealer на рынок, Сromax еще раз подчеркивает свое стремление помочь предприятиям кузовного ремонта повысить производительность и качество».

Грунт-изолятор PS1600A 1K Sandthrough Sealer поставляется в удобных аэрозольных баллончиках объемом 400 мл. Продукт обеспечивает высокую коррозионную стойкость отремонтированных деталей. Нейтральный серый цвет грунт-ку PS1600A 1K Sandthrough Sealerс водит к минимуму вероятность изменения цвета базового покрытия.



О компании

Сromax® – всемирно известный бренд лакокрасочных материалов для ремонта автомобилей. Сromax® способствует повышению производительности на всех стадиях работы малярно-кузовного цеха, предлагая удобные, простые и экономящие время системы лакокрасочных покрытий. Благодаря широкой международной сети подразделений, эффективной маркетинговой поддержке, а также практическим инновациям, которые ускоряют и упрощают процесс ремонтной окраски, Сromax® помогает владельцам авто-сервисов во всём мире успешно развивать свой бизнес.

automechanika
 DUBAI

Крупнейшая международная выставка запасных частей и автокомпонентов на Ближнем Востоке

8 – 10 мая, 2016
 на месяц раньше

Перспективы для развития Вашего бизнеса на Ближнем Востоке

Добро пожаловать на выставку Automechanika Dubai

Здесь Вы сможете найти прогрессивные бизнес-решения, открыть для себя новые рынки сбыта и наладить ценные деловые контакты.

В 2015 году 1 882 экспонента и 30 365 посетителей оценили все преимущества выставки Automechanika Dubai.

Регистрируйтесь онлайн уже сейчас
www.automechanikaDubai.com/AVI



Отрывая от себя Восстановительный ремонт постепенно приживается в России

Текст: Михаил Милошевич

Потерять в краткосрочной перспективе, чтобы позже отобрать всё у конкурентов. Иностранные концерны и автопоставщики вряд ли испытывают восторг, развивая восстановительный ремонт в России. И всё-таки раскручивают эту отрасль, несмотря на преграды.

Прошедший год запомнится нам тем, что впервые стали регулярно, раз в 2-3 месяца, появляться новости о том, как тот или иной производитель предложил опции по ремонту продуктов, которые раньше предлагал заменять целиком.

Один в поле Рено

Ещё в начале года ситуация была, скажем так, «нулевая». Единственным автопроизводителем, предлагавшим восстановленные детали, был концерн Renault. По заявлению на сайте компании, программа «Восстановленные детали Renault» действовала для владельцев постгарантийных авто и позволяла в среднем сэкономить на запчастях 54% стоимости.

Причём Renault словно бы смущался осознанием собственной уникальности, хотя у себя на родине французы восстанавливают запчасти аж с 1949 года. Попастъ на сайт русской программы через «передний вход» — официальный сайт www.renault.ru — нельзя, её описание выложено на портале test2.renault.ru. По назва-



Посетители на стенде «Алюкат» на выставке Big R/ReMaTecUSA в Лас-Вегасе.

нию домена можно догадаться, что компания только пробует почву в России.

Информация о программе концерна есть также на сайтах нескольких российских дилеров Renault. У них можно почерпнуть больше сведений: в России прода-

ются восстановленные двигатели, стартеры, генераторы, механические и автоматические коробки передач, сцепления, валы привода передних колес и рулевое управление (в Европе восстановлению подвергаются 2700 артикулов в 17 группах).

На восстановленные узлы Renault даёт год гарантии. Утверждается, что они «полностью соответствуют нормам производства и эксплуатации» и «относятся к категории оригинальных запасных частей».

Благодаря дилерам, опять же, мы смогли сравнить цены на новые и восстановленные запчасти и убедиться, что заявленная средняя разница в 54% близка к истине. К примеру, наибольшая выгода 64% достигается на таких деталях, как полуоси Megane и Symbol/Clio 2. Самая малая выгода на моторе K4J-S-7121 для Renault Clio 2/Symbol — 35%.

Жаль, что, по словам пресс-менеджеров Renault, в российской сети дилеров Renault изношенные детали не собираются для восстановления. Объясняют тем, что в России нет производств, специализирующихся на восстановлении запасных частей, а вывозить старые запчасти в страны ЕС для восстановления нерентабельно.

Нам не удалось выяснить ни то, насколько популярны восстановленные детали Renault у российских автолюбителей, ни количество дилерских СТО, предлагающих восстановленные детали.

Плюс Volvo

Volvo Exchange Program — программа обмена вышедших из строя узлов и агрегатов на восстановленные — в России стартовала 16 марта на авторизованных сервисных станциях Volvo Group (для грузовиков — прим. авт.).



Восстановленные оригинальные рычаги Mercedes

Примечательно, что, если верить официальному пресс-релизу, восстановленные детали можно получить в обмен на вышедшие из строя (любопытно — не исчерпавшие ресурс, а именно вышедшие из строя).

На каждую запасную часть, поставляемую в рамках Volvo Exchange, распространяется международная гарантия Volvo — 12 месяцев без ограничения пробега. «Восстановленные запасные части имеют такой же ресурс, как и только что выпущенные новые изделия», — уверяет компания, а порой качество отремонтированных узлов даже превосходит новые.

Скидка на восстановленную запчасть относительно новой не превысит 30%, но производитель грузовиков обещал, что Volvo Exchange снизит сроки ремонта грузовиков за счёт повышения уровня доступности запчастей.

Отметим из любопытного, что под российскую версию Volvo Exchange была разработана усовершенствованная система учёта сдаваемых запчастей (в Европе программа действует уже несколько лет).

Беларусы учат европейцев

Новость с постсоветского пространства: опыт белорусской компании «Алюкат» признан на западноевропейском уровне как пере-



Генератор Bosch до и после восстановления.

довой. На практическом семинаре APRA+FIRM¹ — главном отраслевом учебном форуме, состоявшемся в апреле в Лавале (Франция) — руководитель «Алюкат» Виталий Каток рассказывал о восстановлении алюминиевых рычагов подвески. Это первый случай, когда специалист из СНГ вошёл в число ключевых спикеров данного мероприятия.

Виталий — изобретатель и менеджер, разработавший собственную технологию восстановления рычагов и открывший в 2013 г. компанию «Алюкат». Сейчас он выпускает комплекты рычагов для автомобилей 75 моделей марок Audi, BMW, Mercedes, Porsche и VW.

Восстановленные рычаги можно купить во всех областных центрах Беларуси, уверяет директор «Алюкат» Екатерина Лобач. Помимо форума APRA, белорусский старт-ап за год успел выставиться на двух главных отраслевых выставках: ReMaTec в Амстердаме и Big R/ReMaTecUSA в Лас-Вегасе и даже получил лестную оценку глобального производителя рычагов TRW.

Когда «Алюкат» запустил полноценный интернет-магазин, появи-

лись покупатели и из России, в основном небольшие автомастерские. «Не могу сказать, что сбыт в Россию очень большой, — говорит Екатерина. — Скорее всего, это связано с тем, что у нас пока нет представительств там, а самовывоз из Минска, по-видимому, накладен и неудобен для россиян. Важен и тот фактор, что тема абсолютно новая, большинству потребителей не знакомы термины «ремануфактуринг» и «регенерация». Но интерес у российского потребителя есть, и он и растёт».

Екатерина добавила, что стратегически белорусской компании более выгодно найти производственного партнёра в России, чем ввозить продукцию из Беларуси.

БАС дозрел

В ноябре 2014 г. автору статьи довелось поговорить о восстановлении агрегатов с Олегом Рябцевым, вице-президентом автомобильного отделения Bosch в Восточной Европе. По его словам, на тот момент Bosch уже восстанавливала стартеры и генераторы в Украине и компания работает над открытием аналогичного производства в России.

«Инженерная сторона — не вопрос, — сказал господин Рябцев. — Главная трудность в возврате б/у агрегатов». По текущему

законодательству РФ на каждой ступени (СТО-оптовик, оптовик-завод) передачу «хлама» приходится оформлять как продажу, со всеми вытекающими налогами и сложным документооборотом. Сервисмены и дилеры не в восторге от идеи и неохотно идут на сотрудничество.

Для Bosch это тоже невыгодно. Выкупленные агрегаты приходится сортировать по степени износа, и лишь часть из них будет восстановлена, остальные пойдут в утиль как неремонтопригодные. Так что этот проект — дальняя стратегическая инвестиция.

Но вот прошёл год, и если вы зададите поиск в Google по словам «восстановление стартеров Bosch», то обнаружите, что несколько автосервисов сети «Бош Авто Сервис» уже предлагают эту услугу. Например, «БАС Королёв» за восстановление стартера и генератора просит единую цену 3500 руб.

Заплата на коленку выхлопной трубы

Вот вам последняя из найденных нами новинок 2015 г.: Bosal, производитель «глушаков» и катализаторов. В этом году компания впервые открывает торговлю отдельными компонентами и расходными материалами к выхлопным системам. Важная оговорка: приобретать их могут только автомастерские.

В русле

Удивительно и приятно, что компании идут на это. Для СТО ремонт выгоднее замены, поскольку привлекает клиентов низкой ценой, при этом запчастей меньше, а нормо-часов больше. Главное, чтобы существовали ремонтные технологии — простые и тиражируемые.

А вот самому производителю это не выгодно в краткосрочной перспективе, поскольку он подрывает собственные продажи. Но в долгосрочной перспективе такая компания опережает конкурентов в формировании лояльности сервисменов. Не первый день и не первый год нам говорят: мировая экономика смещается от продажи товаров к продаже услуг. И восстановительный ремонт — очередной закономерный шаг в этом направлении. ■

6 налоговых изменений, из-за которых могут закрыть ваш бизнес в 2016 г.



Владимир Туров
ведущий юрист России, владелец юридического треста «Туров и партнеры»

Добрый день, коллеги! 2016 год будет достаточно «жестким» для бизнесменов. Вся нормативная и техническая база готова, чтобы убрать «обнал» за неделю.

В 2015 году налоговики вместе с оперативниками собирали все данные на бизнесменов, и уже в 2016 году пустят их в ход.

По новому законодательству практически каждую компанию можно обвинить за связь с «обнальными» конторами.

Вот, что мы имеем на данный момент:

Сдача отчетности по НДС в электронном виде, которую все уже почувствовали на себе в 2015 году.

10 млн руб.
средняя сумма недоимки плюс пени и штрафы

Теперь компании в декларации включают информацию о своих контрагентах, суммы покупок и продаж и, соответственно, суммы НДС. А в 2016 году ещё будут прикладываться и счета-фактуры. Все понимают, с какой целью это сделано.

Следственный комитет вправе заводить уголовные дела за неуплату налогов по 199-й статье УК РФ. Раньше это было возможно только после налоговой проверки, сейчас вне зависимости, проходит проверка или нет, — полицейские могут врываться лишь по подозрению в совершении преступления, изымать документы.

Количество проверок налоговыми органами сократилось, но суммы доначислений растут. 10 000 000 руб. — средняя сумма недоимки сейчас плюс пени и штрафы. И основные доначисления проходят по сделкам с фирмами-однодневками.

Начался всплеск камеральных налоговых проверок. Для сведения: из 1,5 млн деклараций по НДС в 2015 году в 670 тыс. налоговых деклараций данные поставщиков и покупателей не совпали.

Приостановка регистрации компании по новому закону № 67-ФЗ от 30.05.2015 — по подозрениям правдивости предоставленных данных.

Уголовная ответственность не только для создателей «обнальных» контор, но и для тех, кто ими пользуется — был утверждён законопроект № 599584-6 «О внесении изменений в статьи 173.1 и 199 УК РФ».

Подготовлен новый пакет нововведений в НК в 2016 году.

Как с этим жить, я рассказываю на своём семинаре «Как легально снизить налоги и обезопасить бизнес».

в 670 тыс.
налоговых деклараций данные поставщиков и покупателей не совпали

На нём я подробно останавливаюсь на вопросе безопасности и налоговых проверок:

- как себя вести при проверках;
- на какие вопросы отвечать и как;
- какие бумаги подписывать, а какие нет;
- что должен говорить главбух, а что не должен и многое другое.

Работать по-старому не получится в 2016 г, уважаемые бизнесмены. Поэтому я очень рекомендую подготовиться!

Пора готовиться к 2016 году, господа!

На семинаре мы обсудим:

- 45 легальных схем 2016 г. снижения НДС, налога на прибыль;
- новые схемы НДС 2016;
- новую судебную практику 2015–2016 гг.;
- как не нарваться на налоговую проверку в 2016 г.;
- что делать во время проверки, чтобы выйти с наименьшими потерями;
- способы безопасного вывода наличности, до 30 млн в месяц;
- как «обелить» связь с обнальной конторой;
- как избежать уголовных дел директору и бухгалтеру в 2016 г.

Узнайте подробности сейчас!

т. 8 (846) 993-5-443
turovspb.ru

¹ Ассоциация восстановителей автозапчастей и Ассоциация восстановителей двигателей.

Серые будни авторынка

Текст: Ольга Васильева

В каждом из сегментов российского авторынка процветают серые схемы получения максимальной прибыли с минимальными вложениями. Особенно распространено мошенничество и условно законные манипуляции в автосервисах и автостраховании.

К основным уловкам, к которым прибегают на сервисных станциях, относятся: отказ от авторизованного ремонта; ненужный ремонт, в необходимости которого клиента убеждают; требование уплаты за несделанный ремонт; продажа одной запчастей два раза. Но даже знание об основных способах обмана не спасает клиентов, так как сервисы очень изобретательны в их реализации.

Сервисы часто отказываются ремонтировать автомобили по гарантии, например, под предлогом использования некачественного бензина, тем самым перекладывая ответственность на клиента. При этом ремонтники рассчитывают на техническую и юридическую неграмотность клиента, утверждают, что проведена экспертиза и ука-

зывают завышенную цену. Потом стоимость ремонта может варьироваться в зависимости от желания ремонтника и нахождения новых дефектов в автомобиле.

Клиент может заподозрить неладное, провести независимую экспертизу, в конечном итоге обратиться в суд, и, как показывает практика, в подавляющем большинстве случаев выигрывает. Но только 50% обманутых клиентов обращаются в суд, поэтому обман остаётся вполне выгодным мероприятием.

На СТО, которые имеют склады, практикуется замена работоспособных деталей на новые, менее качественные. Снятые детали ставят на автомобиль другого клиента или продают. Подавляющее большинство клиентов не может доказать недобросовестную замену деталей.

Ещё чаще в сервисах в заказ-наряд вписывают лишние расходные материалы, нужность или ненужность которых большинство клиентов доказать не смогут. Неопытные автовладельцы, которые приезжают в сервис с жалобой на «как-то не так стучит», попадают на ненужную, но платную

диагностику, которая не выявляет ничего, либо совсем не проводится, либо выявляет несуществующие, но дорогостоящие в ремонте дефекты.

Количество обманов в автосервисах приводит к тому, что не более 40% автовладельцев доверяют автосервисам. При этом уровень доверия выше у владельцев автомобилей премиальных марок и меньше у владельцев бюджетных автомобилей. К авторизованным сервисам лояльно относятся больше 50% владельцев дорогих машин, а лояльность владельцев бюджетных машин может достигать менее 30%, в частности, по китайским брендам и отечественным машинам.

В кризисные времена экономить хотят и клиенты, и сервисы. Автовладельцы уходят в гаражные СТО или, ещё чаще, ремонтируют автомобили самостоятельно, насколько это возможно. Но количество теневых операций в условиях падающей экономики только увеличивается. Растёт «накрутка» на стоимость ремонта, замена деталей и прочее. Для выживания на стагнирующем рынке все средства

Изменения предпочтений в обслуживании в связи с возрастом автомобиля, %

	Авторизованная СТО	Независимая СТО	«Гараж»/самообслуживание
иномарки новые	90%	9%	1%
иномарки от 3х лет	40%	40%	20%
иномарки от 6 лет	15%	25%	60%
иномарки от 9 лет	5%	35%	60%
отечественные новые	65%	20%	15%
отечественные от 3х лет	45%	40%	15%
отечественные от 6 лет	10%	40%	50%
отечественные 9 лет	5%	30%	65%

хороши. Но в такой ситуации обманы на СТО — дополнительный фактор уходить из более дорогих в менее дорогие СТО, так как есть разница между платой за некачественный ремонт в авторизованном сервисе или соседском гараже.

Только по официальным данным, летом 2015 года автовладельцев, которые предпочитали обслуживать автомобили в авторизованных СТО, стало на 10% меньше. При этом количество клиентов независимых СТО выросло в 1,5

раза, также как и количество тех, кто предпочитает самостоятельный ремонт. Предположительно, более 35% автовладельцев в настоящее время ремонтируют машины в гаражных мастерских, а доля тех, кто полностью перешёл на самообслуживание приближается к 60%.

Страшное страхование

Мошенничества с КАСКО и ОСАГО одна из актуальных и пока никак не решаемых проблем. Согласно данным Российского

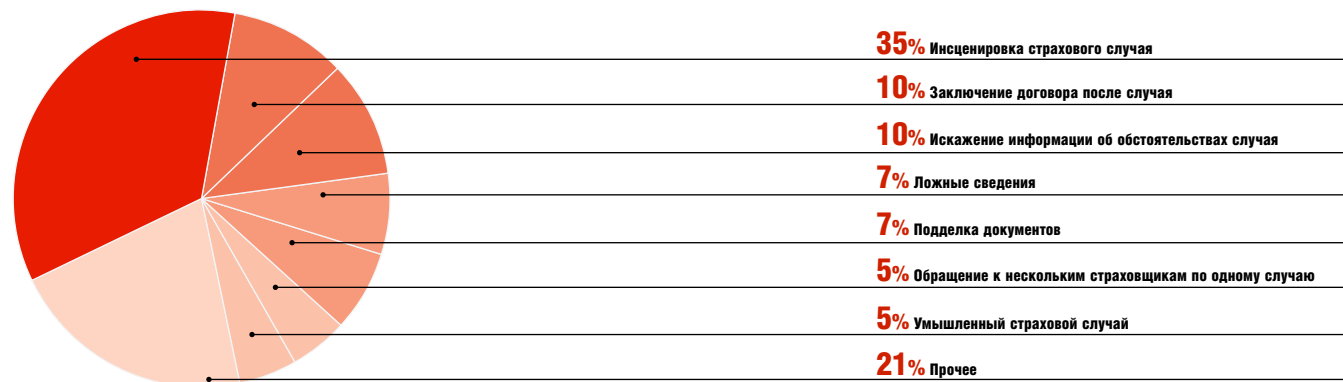
Более 35% автовладельцев в настоящее время ремонтируют машины в гаражных мастерских, а доля тех, кто полностью перешёл на самообслуживание приближается к 60%

союза автостраховщиков в 2014 году предотвращено более 200 попыток получить незаконное возмещение по полисам суммарно на 15 млн рублей, при этом реальных дел было возбуждено в четыре раза меньше и только 16 человек понесли реальное наказание. Но ущерб, который наносят махинации с КАСКО и ОСАГО, составляет сотни миллионов рублей и количество случаев мошенничества только растёт.

Особенно быстро растут случаи мошенничества с инсценировкой ДТП, оформление полиса задним числом и подделка бланков страховых полисов. Обманывают страховщиков и отдельные водители, и группы мошенников.

не более 40%
автовладельцев доверяют автосервисам

Виды мошенничеств с автостраховками, %



Практикуется максимальное дробление страховой выплаты на отдельные иски, при котором страховщику подается иск по получению основной выплаты, иск по возмещению морального вреда, иск по присуждению штрафа и каждый сопровождается требованием о возмещении представительских и других судебных расходов. Клиенты могут требовать перевода рассмотрения спора из юрисдикции общих судов в юрисдикцию судов арбитражных через переуступку прав требования к страховщику ОСАГО по договору цессии юридическому лицу.

Самих водителей тоже обманывают. Структура страхования такова, что в ней много слабых мест, которыми пользуются профессиональные юристы и вполне легально обманывают водителей и им помогает стандартная российская юридическая неграмотность большинства граждан. Например, юристы выкупают у водителей права требования выплаты по полису, максимально занижая сумму ущерба, человек получает деньги «на месте»,

полагая, что избавился от необходимости «возиться с судами», но в итоге за ремонт платит гораздо больше.

До начала пикирования российской экономики вниз, объём мошенничества с ОСАГО и КАСКО оценивался в России в 15-20% страховых выплат, но в кризис этот показатель возрос до 30%. По итогам периода с января по сентябрь 2015 года мошенники по самым скромным оценкам заработали около 30 млрд руб.

Мошенничество по ОСАГО особенно процветает в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Иваново, Казани, Челябинске, Волгограде. В ноябре стало известно, что из этих регионов страховщики ОСАГО собираются бежать, в буквальном смысле спасаясь от массового мошенничества, которое сформировалось в полноценный бизнес.

Власти своими действиями отнюдь не способствуют порядку в отрасли автострахования. В 2014 и 2015 годах ЦБ России повышал тариф два раза — осенью прошлого года тариф по ОСАГО

был повышен сразу на 23–30%, лимит выплат за имущественный ущерб был увеличен с 120 тыс. до 400 тыс. руб., с 1 апреля ЦБ снова изменил региональные коэффициенты, на которые умножается базовый тариф при расчете стоимости ОСАГО. В частности, в Адыгее, Мурманской, Амурской, Воронежской, Ульяновской, Курганской, Челябинской областях, Чувашии и Республики Марий Эл, Камчатском крае и Мордовии тарифы выросли на 25%, но для некоторых регионов тариф снизился.

Рост тарифов в регионах чётко коррелирует с резким ростом спроса на поддельные полисы, к настоящему времени поддельных полисов ОСАГО в России реализовано от 1 млн до 10 млн страховок. Автостраховщики подозревают в мошенничестве каждого десятого обращающегося по поводу страхового случая, в свою очередь, сами страховщики недоплатили автовладельцам более 34 млрд рублей с помощью различных манипуляций.

В ноябре же глава ЦБ России Эльвира Набиуллина поручила Российскому союзу автостраховщиков (РСА) разработать «дорожную карту» либерализации тарифа ОСАГО суть которой в том, чтобы страховые компании сами определяли стоимость полиса ОСАГО, без вмешательства ЦБ. К чему это приведёт неизвестно, впрочем, точные сроки либерализации тоже неизвестны. ■

В ноябре 2015г. стало известно, что из некоторых регионов страховщики ОСАГО собираются бежать, в буквальном смысле спасаясь от массового мошенничества, которое сформировалось в полноценный бизнес

Ведущее автомобильное событие года!



Московский Международный
Автомобильный Салон

26 августа - 4 сентября

2016

Москва
Крокус Экспо

www.mas-expo.ru

Автомобили и неизбежно перс

2015 год войдёт в историю как один из самых худших для автомобильного и автокомпонентного бизнеса в России. Итоги негативные настолько, что дальше может быть только лучше.

Итоги 2015 года на российском авторынке были плохими, сокращение продаж 35,7%, до 1,6 млн автомобилей, то есть россияне купили машин на 890 тыс. меньше, чем в 2014 году. Лидеры российского авторынка показали удручающие результаты. Автомобилей Lada было реализовано в прошлом году 269 тыс. ед., что на 31% меньше, чем в 2014 году. Автомобилей Kia реализовано 163,5 тыс. ед. (-16% к 2014 году), продажи Hyundai сократились на 10% до 161,2 тыс. ед. Автомобилей Renault реализовано на 38% меньше, чем в 120,4 тыс. ед., продажи Volkswagen рухнули на 39% до 78,4 тыс. ед., Toyota (98,1 тыс. машин, -29%) и Nissan (91,1 тыс. машин, -44%).

Что касается рынка LCV, то в 2015 году на российском рынке было реализовано 84 775 автомобилей этого типа, что на 37,4% меньше, чем в 2014 году, едва ли не в два раза упали продажи LCV в декабре, до 9064 ед. В частности, продажи автомобилей ГАЗ упали на 33,7% до 37 599 ед. На УАЗ кризис повлиял, возможно, в наименьшей степени, всего на 0,9% сократились продажи за весь год, до 13312 ед. Продажи LCV Mercedes-Benz за счёт модели Sprinter Classic составили значительные для сегодняшней ситуации 8429 ед., хотя это и меньше на 18,3%, чем годом ранее.



Почти катастрофическими можно назвать итоги года в сегменте средне- и крупнотоннажных грузовиков — за год продажи обрушились на 44,4% до 47 264 автомобилей.

Таким образом, рынок новых автомобилей по итогам 2015 года достиг 1,6 млн ед., деградировав до показателей 6-летней давности. Официальный прогноз на 2016

год — продажи 1,5 млн автомобилей при государственной поддержке и продажи менее миллиона машин без мер господдержки.

Замминистра Минпромторга Александр Морозов заявил: «Наша задача — обеспечить объем рынка не менее 1,5 млн автомобилей в год. Будем оптимизировать отрасль в первую очередь за счет высоколокализованных производств и

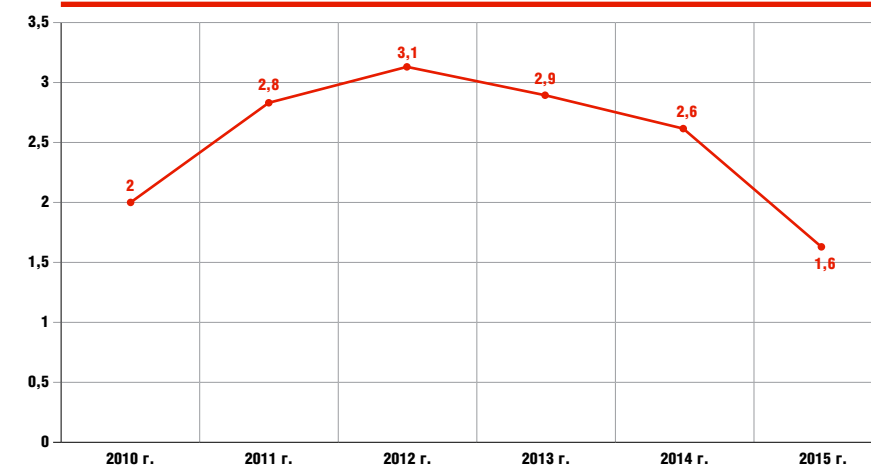
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ: ПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ

высоко локализованных моделей». При этом участники рынка утверждают, что потенциальная ёмкость современного российского авторынка составляет около 1,5 млн автомобилей — при наилучшем развитии ситуации. То есть показатель продаж в 1,5 млн ед., при сохранении текущей ситуации, заведомо недостижим.

При количестве продаж менее миллиона в год российский авторынок можно считать скорее мёртвым, чем живым. «Без продолжения мер поддержки российский авторынок продолжит дальнейшее падение в 2016 году. Уровень загрузки мощностей при этом упадёт ниже критических 30%», — отметил Морозов. Напомним, загрузка мощностей автозаводов в 2015 году едва достигала 40%. Иными словами, автомобильная отрасль в стране доведена до полной зависимости от мер господдержки.

Впереди у российской автомобильной отрасли подведение итогов продаж 2016 года, которые не обещают быть обнадеживающими, поскольку на нерешаемые макроэкономические проблемы наложатся сезонный спад и окончание господдержки 2015 года. Оптимисты пола-

Динамика продаж автомобилей в РФ, млн ед.



гают, что спрос может начать расти весной, но большинство участников рынка уверены, что рухнувший авторынок РФ даже не достиг дна.

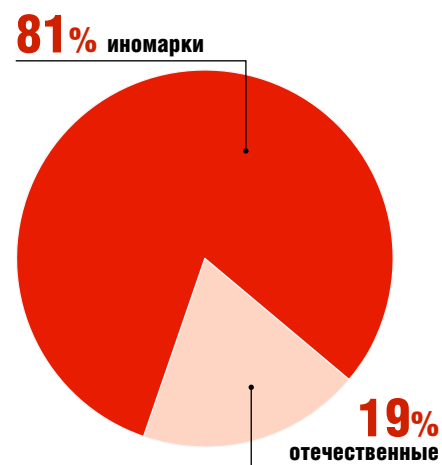
Рынки новых автомобилей и производства автокомпонентов развиваются по-разному. Рынок автокомпонентов зависит от динамики автопарка, а его структура меняется медленно, особенно в настоящее время. Стремительные изменения валютного курса, стоимости нефти и прочих параметров,

которые на первичном рынке автомобилей отражаются очень быстро, на вторичный рынок влияют опосредованно, и, затем, соответственно, и на рынок автокомпонентов. Поэтому во время кризиса рынок автокомпонентов демонстрировал рост.

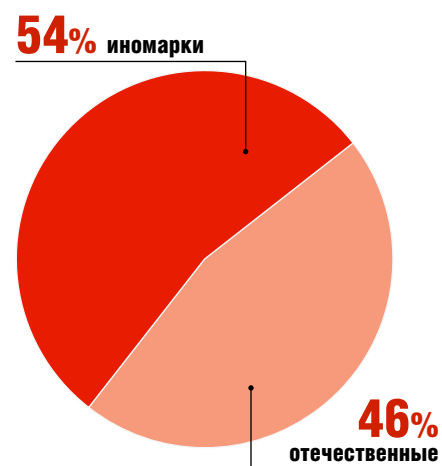
С 2009 кризисного года до 2014 кризисного года этот рынок вырос, по ориентировочным оценкам, в полтора раза в стоимостном выражении, до 23 млрд долл. и в количественном выражении до 930 млн ед. В 2015 году объём вторичного рынка автокомпонентов составил более 950 млн единиц запасных частей — на 2% больше, чем в 2014 году, стоимостной объём в долларах адекватной оценке не подлежит из-за резких колебаний курса доллара, однако, есть предположение, что в прошлом году денежный показатель сократился на 3,6% до 22 млрд долларов.

Проблемы автокомпонентной отрасли по большей части относятся к первичному рынку. Вторичный рынок автокомпонентов выживет при любой экономической ситуации, но при этом будет постоянно увеличиваться доля контрафакта, которая и сейчас очень велика

Доля автокомпонентов для иномарок и отечественных автомобилей на российском рынке в денежном выражении, %



Доля автокомпонентов для иномарок и отечественных автомобилей на российском рынке по количеству, %



На российском рынке доля автокомпонентов для иномарок составляет 54% автокомпонентов в количественном выражении, но на них приходится 81% в денежном выражении, поэтому динамика их продаж определяет общие показатели рынка. Этим же определяет-

ся характерная черта российского рынка автокомпонентов — зависимость от импорта.

Драйвер роста рынка автокомпонентов — это бюджетные иномарки, как, например, Ford Focus, Kia Rio, Renault Logan, Hyundai Solaris, Volkswagen Polo, Toyota Camry и автомобили старых российских марок. Гипотетически, девальвация рубля полезна российским производителям автокомпонентов, которые могут и должны активно воспользоваться возможностями импортозамещения. Но по некоторым данным, реальное импортозамещение на рынке автокомпонентов в настоящее время не более 10%.

Основная причина — неспособность отечественной промышленности конкурировать с зарубежными компаниями. По качеству — с производителями из технологически развитых стран мира, по цене — с производителями из Китая и некоторых других азиатских стран. Тем не менее, российская автокомпонентная отрасль достаточно велика, обеспечивает запчастями огромный парк машин отечественных марок и социально значима, и, несомненно, имеет право на господдержку.

Пока трудно предположить, как повлияет на рынок уход ряда производителей автокомпонентов из России в 2015 году. Как заявила в октябре 2015 года помощник министра экономического развития Елена Лашкина: «По семи компаниям мы не выдали целевого соглашения (о продлении прав на таможенные льготы) на 2015 год в связи с невыполнением уровня локализации в 2014 году. Это компании, которые занимаются производством компонентов». На общем депрессивном фоне уход нескольких предприятий пока незаметен, и, скорее всего, отечественные производители смогут их заменять какое-то время.

Основная проблема отечественных автокомпонентных предприятий — дефицит оборотных средств, связанный с падением продаж на авторынке, влиянием девальвации

(сырье для отечественных компонентов часто импортное), удорожанием кредитов.

В 2015 году действовала программа финансирования автокомпонентных отраслей из антикризисного фонда, но в 2016 году она действовать не будет. Производители автокомпонентов надеются на создаваемый в РФ фонд поддержки приоритетных отраслей экономики, резонно полагая, что без производства запчастей не будет выпуска автомобилей, а ценность автопроизводства для мало что производящей экономики трудно переоценить.

На создание фонда поддержки приоритетных отраслей экономики в проект бюджета на 2016 год заложены ассигнования суммой 65 млрд рублей, до очередной волны девальвации и снижения цен на нефть до 40 долларов планировалось к этим 65 млрд добавить остатки от антикризисной программы 2015 года. Фонд должен был составить 150 млрд рублей.

В последнее время мы видим неспособность либо нежелание властей предугадать даже такие базовые для РФ параметры как стоимость нефти и курс доллара — принятый бюджет становится неактуальным в день публикации. Поэтому, скорее всего параметры программы поддержки приоритетных отраслей экономики будут меняться и вряд ли в сторону улучшения.

Впрочем, проблемы автокомпонентной отрасли по большей части относятся к первичному рынку. Вторичный рынок автокомпонентов выживет при любой экономической ситуации, но при этом будет постоянно увеличиваться доля контрафакта, которая и сейчас очень велика. Нелегальный оборот на рынке автокомпонентов составил в 2014 году более 290 млрд рублей в год, а ущерб от неуплаты НДС достигает более 50 млрд рублей в год, продавцам торговля контрафактными автозапчастями для легковых автомобилей приносит прибыль до 8 миллиардов рублей в год ориентировочно, показатели рынка контрафакта грузовых запчастей неизвестны. ■

12-я международная выставка автомобильной индустрии

ИНТЕРАВТО



+7 (495) 727-26-31
www.interauto-expo.ru

25-28 августа 2016 года

Крокус Экспо

- Автокомпоненты и запчасти
- Автохимия
- Автоаксессуары

- Автоэлектроника
- Гаражное и сервисное оборудование

МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»

55 000
тираж



48
регионов
России



100%
целевая
аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

Оптовые поставщики

Розничные продавцы

Журнал для автоспециалистов «Автоинструкция»

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-21113 от 20.05.05

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

Официальный агент Messe Frankfurt Exhibition GmbH по бренду Automechanika на территории России

automechanika

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, Александр Грачёв, Игорь Бек, Михаил Милошевич, 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: avtoinstrukcia@mail.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 объявлений 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.

Электронная версия журнала

www.avtoinstrukcia.ru/archive.htm



www.avtoinstrukcia.ru



MIMS
automechanika
MOSCOW

20-я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей

22-25 августа 2016

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор

ITEM
EXPO

www.mims.ru



Антифриз – концентрат
Vitex G 12+ Ultra G

Допуски: VW TL 774 D/F.



Антифриз - концентрат
Vitex G 12 Ultra G

Допуски: Mercedes-Benz Blatt 325.3,
MAN 324 SNF, VW TL 774 D/F.



Антифриз - концентрат
Vitex G 11 Ultra G

Соответствует спецификации
ASTM D 3306, SAE J 1034,
AFNOR R-15-601, BS 6580:1992.



Антифриз Vitex G 12+ Ultra G

Произведено из концентрата Alpine Mitan
GmbH, Германия, имеющего допуски:
VW TL 774 D/F.



Антифриз Vitex G 12 Ultra G

Произведено из концентрата Alpine Mitan
GmbH, Германия, имеющего допуски:
Mercedes-Benz Blatt 325.3,
MAN 324 SNF, VW TL 774 D/F.



Антифриз Vitex G 11 Ultra G

Соответствует спецификации
ASTM D 3306, SAE J 1034,
AFNOR R-15-601, BS 6580:1992.

VITEX
ULTRA G

защита
на молекулярном
уровне

