№6(144) 2016

Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

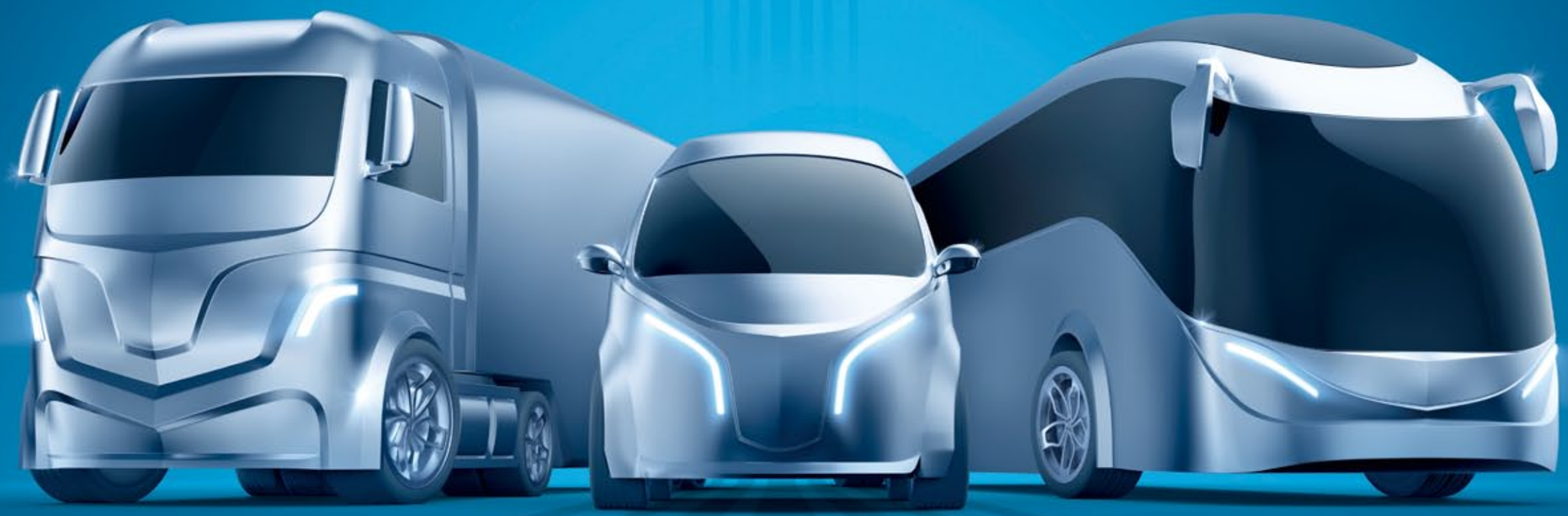
VITEX DIESEL 5W30

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



IAA

Driving the Future*

* Движение к будущему

22–29 сентября 2016
Ганновер. Германия

Организатор - VDA (союз автомобильной промышленности)

VDA Verband der Automobilindustrie

→ **www.iaa.de**

ООО “Дойче Мессе РУС”
Николай Каменецкий
Тел.: +7 495 669 46 46
Факс: +7 495 691 26 25
Nikolay.Kamenetsky@messe-russia.ru
www.messe-russia.ru

IAA - крупнейший в мире международный салон коммерческого автотранспорта!

IAA – единственная в мире выставка, на которой представлен весь коммерческий транспорт, а также производители запчастей и аксессуаров!

На IAA встретятся специалисты отрасли со всего мира. Это лидирующая выставка транспорта и логистики. Выставка уникальна своими инновациями, многопрофильностью, деловой программой, а также профессиональными участниками и посетителями.

What's new?

Кроссоверы как основная тенденция пассажирского автомобилестроения

Крупные автосалоны 2016 года, которые уже состоялись и успели внести коррективы в «автомобильную моду», а также обнажили направления развития мировых марок дают специалистам четкое понимание того, что вектор пассажирских авто плавно и неуклонно смещается в сторону кроссоверов. Эти практичные, вместительные и довольно проходимые автомобили не первый год бьют рекорды продаж и уже зарекомендовали себя, как универсальный городской авто как для одного человека, так и для всей семьи. Вниманию наших читателей предоставляется подборка наиболее актуальных новинок от ведущих мировых брендов.

BMW x4 M40i

BMW x4 M40i

Классика спортивного жанра от всемирно известного баварского автопроизводителя. Не зря реклама этого подразделения марки гласит, что «M — самая мощная буква в мире». При весе новинки в 1850 кг, она способна разгоняться до 100 км/ч за 4,9 секунды. Ведь под капотом двигатель в 360 л.с., который вырабатывает 465 Нм при 1200 оборотах в минуту. Максимальная скорость немецкого «жеребца» — 250 км/ч.

Maserati Levante

Maserati Levante

Этот итальянский бренд завоевал репутацию на рынке в основном за счет спортивных и гоночных автомобилей. Но конструкторы не стоят на месте, и вот уже вниманию публики представлен кроссовер Levante, который в переводе с итальянского значит «восток». Для России ценник на новинку будет зафиксирован в евро, дабы избежать проблем с плавающим валютным курсом. За базовую модель попросят минимум 74 800 евро. Но, разумеется, такие авто редко берут в базовой комплектации.

What's new?

Audi h-tron quattro

Audi h-tron quattroo

Перед вами ни больше, ни меньше — предвестник новых технологий, которые по замыслам немецких конструкторов будут реализованы уже в ближайшем будущем. В частности, речь идет об автопилотировании и автопарковке. Сама же новинка — электрокар, оснащенный двумя электродвигателями, расположенными на передней и задней оси. Первый мощностью 120 л.с., двигатель же задней оси способен развивать до 187 л.с.

Toyota C-HR

Toyota C-HR

Как говорится, свято место пусто не бывает. Вот и новый паркетник от известного японского автопроизводителя призван занять место полюбившегося покупателям RAV4. Его внешний вид вряд ли оставит кого-либо равнодушным. Стоит отметить, что над этим потрудились не только японские специалисты, но и представители европейского подразделения компании. Позиционируется C-HR как глобальная новинка, другими словами она будет продаваться по всему миру, включая и нашу страну.

What's new?
Seat Ateca

Seat Ateca

Премьера первого в истории марки кроссовера прошла в этом году на Женевском автосалоне. В основе фольксвагеновское шасси MQB, как на новом Volkswagen Tiguan 2. Под капотом движок объемом 1,4 л, 150 л.с. с функцией деактивации половины цилиндров при небольших нагрузках, плюс турбодизели 1,6 литра (110 л.с.) и 2,0 л (150 и 184 л.с. соответственно). Сочетаются они либо в паре с механикой, либо с семидиапазонным роботом DSG и двумя сцеплениями.

Spectrol™
умные моторные масла

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

КОРОТКО

Международные новости

15,1%
составил рост импорта автомобилей в Европу в I квартале 2016 г.

64%
новых автомобилей оснащаются ESP

Железные иммигранты

Рынок легковых авто ЕС в I квартале вырос на значимые 8,2%. При этом «домашнее» производство увеличилось всего на 1,4%, так что от роста рынка выиграли в первую очередь автозаводы Японии, США, Южной Кореи и ЮАР (в совокупности 15,1% роста). Экспорт из ЕС упал на 11%, несмотря на ослабление курса евро.

Ангел-хранитель водителей стал «Изобретателем года»

Европейскую премию «Изобретатель года» получил голландец Антон ван Зантен, придумавший систему курсовой устойчивости автомобиля. Оценивается, что только в Европе его изобретение предотвратило 250 тыс. аварий и внесло больший вклад в снижение дорожной смертности, чем подушки безопасности. До выхода на пенсию ван Зантен более 25 лет работал в Bosch, возглавляя одну из исследовательских групп.

На 20% увеличат ресурс моторного масла наночастицы графита

Хлопья с маслом

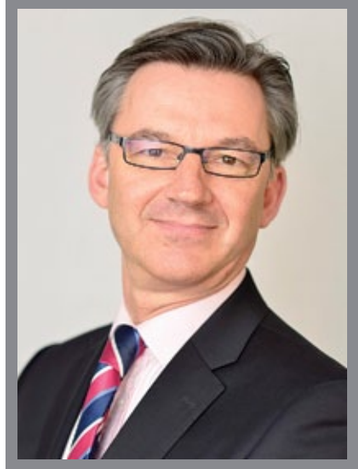
Научная группа университета Ноттингема в Малайзии изучает изменение свойств коммерческих моторных масел при добавлении наночастиц графита. Инженеры, в частности, добились повышения теплопроводности на 17% и долговечности на 20%, добавив всего 0,01% хлопьев графита толщиной в 1 молекулу. Разработки позволят снизить себестоимость масел, поскольку добавка нанографита уменьшает общий объём дорогостоящих присадок. Коммерциализация технологии произойдёт уже в ближайшие годы.

На 3 мужчин в британском автопроме приходится 1 женщина

Ищите женщину

Нехватка квалифицированных кадров может помешать британскому автопрому удержать высокие темпы роста. Одной из причин является отставание Британии от других развитых стран в гендерном равенстве среди инженеров: лишь 9% специалистов и 16% студентов по данной специальности — женщины. Чтобы помочь решить проблему, Общество производителей и продавцов автомобилей (SMMT) совместно с известным изданием Autocar решили составлять рейтинг 100 наиболее влиятельных англичанок, работающих в автопроме.

Цитата



Майк Хоз
исполнительный директор Общества производителей и продавцов автомобилей SMMT

«Автомобильный сектор даёт Британии около 800 тыс. рабочих мест и, при рекордных уровнях экспорта и производительности, это прекрасный сектор для трудоустройства. Прямо сейчас есть как минимум 5000 вакансий с высокой квалификацией в автомобильном производстве, что подчёркивает критическую потребность привлекать больше талантов. Вот почему мы так рады поддержать новую инициативу Autocar, помогающую вдохновить молодых женщин в их карьерных намерениях».

Российские новости

185 млн руб.
получит АвтоВАЗ на снижение социальной напряжённости

Чтобы не волновались

Средства для автопроизводителя выделит Федеральная служба по труду и занятости (Роструд), сообщает «РИА Новости». Согласно публикации, основная часть дотаций будет направлена на опережающее обучение по 20 профессиям машиностроительного профиля. Между тем, в июле 2016 г. «АвтоВАЗ» вновь проводит массовое сокращение персонала, открыв так называемое «окно возможностей»: в течение 15 дней сотрудники, уволившиеся добровольно, получат пять месячных зарплат.

90% компонентов в газотопливных системах — импортные

ЕЭК обнуляет пошлины на газомоторное оборудование

Пошлины на газовые топливные форсунки будут обнулены в 2016–2020 гг. в России по решению Евразийской экономической комиссии, сообщают «Ведомости». Возможно, что аналогичная мера будет вскоре принята и в отношении других импортных составляющих газотопливных систем. По данным ЕЭК, обсуждаемые компоненты составляют 26% стоимости в газобаллонном оборудовании линейки автомобилей Группы ГАЗ и 84% — КамАЗ.

На 5–10% подорожают запчасти до конца 2016 г.

Догонят курс доллара

Цены на автозапчасти будут расти неравномерно — скорректируются те позиции, которые отстали от колебаний курса валют, пишет информ-агентство «Москва» со ссылкой на вице-президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олега Мосеева. Известно, что за 2013–2015 гг. запчасти в среднем подорожали в 2 раза. За тот же период Китай превратился в основного поставщика запчастей на российский рынок.

150 тыс. поковок коленвала в год может выпускать кузнечный завод КамАЗ

«Фольксваген» получил коленвалы КамАЗ

Калужский моторный завод Volkswagen может сменить технологию производства коленвалов благодаря сотрудничеству с КамАЗ, сообщает пресс-служба челнинского производителя. В июне КамАЗ поставил калужанам первую из трёх опытных партий поковок коленвалов нового типа, которые должны прийти на смену применяемым сейчас литым коленвалам. Согласно плану, серийные поставки кованых коленвалов начнутся с августа следующего года.

Цитата

Олег Мосеев
вице-президент ассоциации «Российские автомобильные дилеры»

«Всё будет происходить в точности как с новыми автомобилями: производители постепенно повышают цены на запчасти, чтобы привести их в соответствие со своими валютными прайсами. Там, где продукт больше локализован, это происходит в меньшей степени. Все понимают, что в рублях ни автомобили, ни автозапчасти не могут стоить столько, сколько они стоили, когда курс был в районе 35 рублей за доллар. Некоторые производители отказываются от маржинальности, чтобы сохранить цены в рублях. Все будет в значительной мере зависеть от позиции производителя»

1,16 трлн руб. потратили россияне на автокомпоненты в 2015 г.

Триллион взят

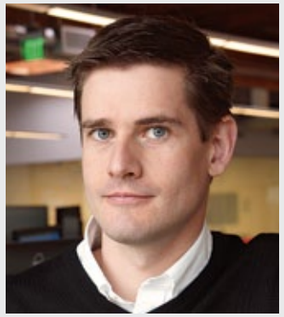
Такие данные приводятся в отчёте АА «Автостат» по исследованию вторичного рынка компонентов для легковых автомобилей. Самые крупные сегменты — детали подвески (121 млрд руб., 10,5%) и шины (119 млрд руб., 10,3%), а также масла и технические жидкости (92 млрд руб., 7,9%).

12-я международная выставка автомобильной индустрии
ИНТЕРАВТО
+7 (495) 727-26-31
www.interauto-expo.ru
реклама
25-28 августа 2016 года
Крокус Экспо
Автокомпоненты и запчасти
Автоэлектроника
Автохимия
Гаражное и сервисное оборудование
Автоаксессуары
МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»
Организатор: Крокус Экспо Международный выставочный центр
Генеральный информационный партнёр: Авторадио
Информационный партнёр МВЦ «Крокус Экспо»: БиВ
12+

10 лет потрясений уже не пугают

Противостояние Детройта и Силиконовой Долины

«Кто внесёт наибольшие потрясения в автомобильную сферу в ближайшие 5 лет?» — задал тему одной из секций конференции TU-Automotive Detroit 2016 её модератор, управляющий директор TU-Automotive Гарет Рэг. Присутствовавшие специалисты из технологических компаний дружно заявили, что автопром перетряхнут стартапы Силиконовой Долины. Топ-менеджеры автомобильных компаний в ответ уверяли, что они и сами способны на радикальные перемены, и никому не отдадут пальму первенства.



Мэтт Джонс,
директор по перспективным технологиям Jaguar Land Rover
«Если бы сегодня я жил в Сан-Франциско, не уверен, что держал бы машину. В этом нет пользы. Мы общаемся со многими нашими клиентами в Шанхае, Токио, Сеуле, Мумбае, других местах и их не особо беспокоит, что в будущем их дети не захотят покупать машину. Для них транспорт — это способ попасть из точки А в точку Б. У нас нет единой дорожной карты на 2025 год — есть спектр разных вещей. Как будем поближе, разделим их на простые части. Мы не боимся закрывать проекты. Я знаю крупных автопроизводителей, у которых уже есть единый план на 10 лет вперёд. Но как при этом изменить настроения этих организаций, чтобы они приняли неизбежность потрясений?».

Майк Тински, глобальный директор по электрификации транспорта и инфраструктуре Ford
«Для нас Силиконовая Долина стала лабораторией для разведки и пробы новых вещей. Вы можете увидеть почему — если глянете на ярмарки вакансий: очередь в Facebook заворачивает за угол. Нам придётся изменить то, как мы объясняем, над чем работаем. Вот вы встаёте перед студентами и начинаете говорить обо всём, что делаете, о ломке, через которую проходит отрасль, и почти сразу они восклицают: “Вау!” Они об этом пока понятия не имеют, но уже хотят попасть к нам. И вся культура Силиконовой Долины поддерживает это. Студенты едут туда не задумываясь. Чтобы завоевать эти ключевые головы, нужно объединить усилия отраслей».

Дэн Рэтлифф, управляющий партнёр Fontinalis Partners
«В Долине вы постоянно видите, как люди раскручиваются и запускают собственные стартапы. Если то же начнёт происходить с кем-то из автопроизводителей, думаю, что они обретут сексуальность. Полагаю, так и получится по мере того, как они всё больше становятся технологическими и софтверными компаниями. А это добавит им предпринимательского духа».

Дон Батлер, директор по технологиям связи Ford
«Место есть для сотен игроков в отдельных сегментах. Google или Apple могут обладать преимуществом. Но если я смотрю шире на вопрос доставки людей от места к месту, у Google не будет 100% рынка. Они уже сказали, что они не автопроизводители. Они могли бы стать люкс-сегментом. Но Ford присутствует во всех сегментах. Мы не собираемся отдавать рынок Apple или Google».

Кевин Линк, основатель и директор по креативности Convey LLC
«Вы должны посетить Силиконовую Долину. Вы вернётесь совершенно побеждённым и спросите себя: «Кто делает автомобильные инновации — Детройт или Долина?!» Нужны оба, но если вы хотите быстрее найти креативность и инновации, тогда выделите недельку на поездку».

Чарльз Линк, основатель и технический директор M2MD Technologies
«Если вы посмотрите на Apple — они создали механизмы, позволяющие инженерам очень быстро развивать новые технологии. Не говоря уже о том, что у них миллиарды долларов на счетах, моментально готовые к использованию».

Рынок охранных систем

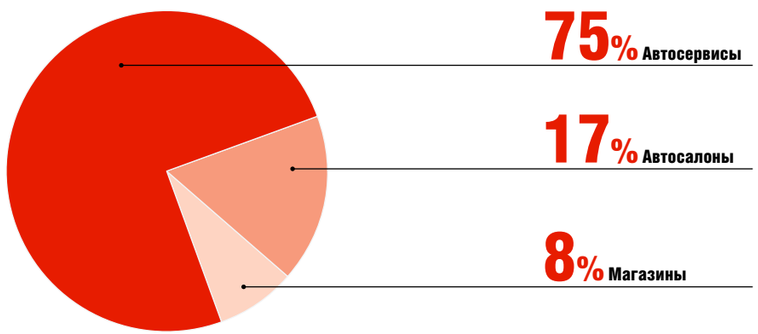
Текст: Евгений Новожилов

Сегмент автомобильных охранных систем зависит от ситуации на автомобильном рынке, от продаж новых машин. Однако необходимость охраны автомобилей делает рынок автосигнализаций вполне устойчивым почти при любой ситуации на авторынке.

Как утверждают участники рынка автомобильных охранных систем, он отличается постоянной неупорядоченностью и отсутствием статистики. Что, кстати, приводит к разночтениям и прямым противоречиям в оценке текущего состояния рынка и его перспектив. Но хорошо известны ключевые факторы влияния на рынок охранных систем, помимо продаж новых автомобилей и обслуживания подержанных, это ещё динамика угонов. Кроме того, основную долю этого рынка занимает всего несколько компаний, и они определяют ситуацию на рынке, так что основные показатели и тенденции вполне ясны.

В 2015 году на всей территории России было угнано 36323 автомобиля. Это меньше, чем в 2014 году,

Каналы сбыта автомобильных охранных устройств, %



когда было угнано 39253 машин. В то же время, российский авторынок сократился по итогам 2015 года на 35,7%, до 1,6 млн новых автомобилей, то есть на 890 тыс. ед. Объём рынка подержанных автомобилей составил 4 миллиона 897 тысяч ед., что на 19,7% меньше, чем в прошлом году.

В I полугодии 2016 года количество угонов увеличилось на 30% по сравнению с этим же периодом 2015 года. Наиболее популярные у угонщиков марки, в порядке убывания популярности: Lada 2106, Lada 2107, Lada Samara, Toyota Corolla, Lada 2109, Ford Focus, Lada Priora, Mazda-3, Toyota Camry, Kia Rio, Hyundai Solaris, Lada Granta, Lada 2110, Toyota Land Cruiser 200, Renault Logan, Lada Priora (хэтчбэк), Toyota RAV4, Lada 2105, Lada 2112, Lada 2104, Toyota Land Cruiser, Daewoo Nexia, Mazda 6, Mitsubishi Lancer, Renault Duster, Lada Samara (седан), Nissan Teana, Renault Sandero, Lada 4x4, Range Rovere Voque.

В списке, как видно, есть и вполне респектабельные модели, что показывает, что, несмотря на предпочтение автомобилям бюджетного сегмента, сигнализация дорогих машин не является препятствием для угонщиков.

Несмотря на то, что в России угоняют по-прежнему в большинстве отечественные автомобили, но уже не так охотно, как раньше — сокращение на 15%, а вот иномарок любого происхождения угоняли меньше на 5% в 2015-м,

Несмотря на масштабное падение рынка новых машин, объём рынка охраных систем остался примерно таким же, как и в 2014 году

чем годом ранее. В сравнении с объёмом продаж очевидно значительное увеличение удельного числа угонов на всей территории России. Невозможность купить новый автомобиль подталкивает автовладельцев бережнее относится к подержанным машинам и это должно положительно сказывается на рынке охранных систем.

По итогам пяти месяцев 2016 года в России было продано 548,1 тыс. автомобилей, что на 14,7% меньше, чем в аналогичный период 2015 года. С учётом падения чуть ли не в половину, в конце 2015 года, такой показатель можно считать вполне положительным. Десять брендов даже были «в плюсе» в рассматриваемый период, например, выросли продажи Ford (+60%), УАЗ (+8,5%), ГАЗ (+7,7%), Toyota Group и некоторых других. Остальные продолжили негативные тенденции 2015 года. То есть ускорения рынка охранных систем в связи с ростом продаж машин ждать не стоит, потому что его нет.

В то же время, подержанных автомобилей с января по май было продано больше 2 млн ед., на 10% больше, чем в аналогичный период 2015 года. То есть, несмотря на то, что падение рынка новых машин масштабное, но объём рынка охраных систем остался примерно таким же, как и в 2014 году. И в этом случае, перефразируя известное выражение: «No news is good news» — нет изменений на рынке — хорошая новость. Потому что сейчас если изменения на каком-либо рынке есть, то они всегда негативные, и это плохая новость.

Системы, бренды, сбыт

На российском рынке присутствует более двух десятков хорошо известных компаний, предлагающих сотни автомобильных охранных систем. На протяжении нескольких лет доминирующими на рассматриваемом рынке считались бренды Pandora, StarLine, Scher-Khan, Sheriff, Magnum, с совокупной долей более 70%.

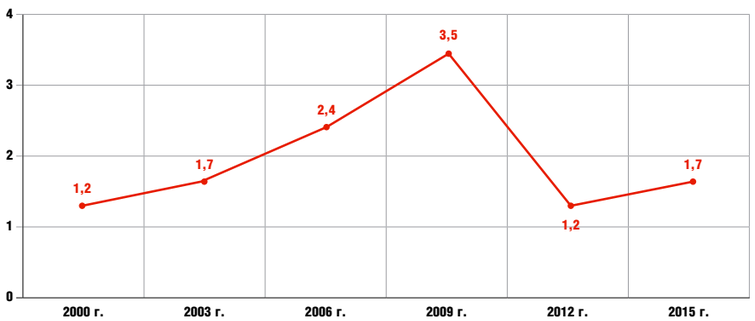
Нет причин предполагать, что в 2015 году что-то изменилось в лидирующей группе. Напротив, рынок покидают мелкие компании (практически их не осталось), новых участников рынка нет, возможно, что доля основных брендов даже увеличилась. В частности, ряд участников рынка считает, что эта «пятёрка» занимает уже больше 80% рынка.

Устойчивые позиции на рынке занимают PIT (бренд Шериф), Stopol LLC (бренды Centurion, RedScorpio, Phantom, Terminator), Magic Systems (бренды Сталкер, Байкал).

На рынке доминируют бюджетные машины, поэтому наиболее востребованы недорогие сигнализации StarLine, затем системы «Пандора» Калужского завода опытного приборостроения. Из зарубежных брендов более востребованы системы «Alligator» (Saturn High Tech, США) и «Sheriff» (Progressive Innovative Technology, Украина).

Соотношение типов противоугонных систем осталось в целом такое же, как и прежде, так как устаревший, бюджетный автопарк РФ

Динамика рынка автомобильных охранных систем, млн ед.



за последние 3–4 года не изменился: порядка 70% — автосигнализации с обратной связью, односторонние сигнализации занимают 13% рынка, иммобилайзеры 12%, GSM-сигнализации около 5%. До кризиса сегмент GSM-сигнализаций рос быстрыми темпами, но во время кризиса этот рост почти прекратился. В целом структура рынка сохраняется неизменной, так как причин её изменения нет.

В 2015 году электронными противоугонными системами были оснащены порядка 75% автопарка, этот показатель пока не растёт, так как рынок охранных устройств не успел восстановиться от двукратного падения в кризис 2009–2011 гг., а структура автопарка не меняется.

Для рынка автомобильных систем охраны всегда актуальна проблема контрафакта. Участники рынка дают разные оценки доли контрафакта, а усреднённый показатель — 20% всех популярных автосигнализаций, устанавливаемых на автомобили, — фактически подделки. С учётом ситуации на авторынке, доля контрафакта, скорее всего, увеличилась. Растущая стоимость автокомпонентов только способствует этому.

В основном охранные системы устанавливаются в салоне или автосервисе, но основной метод сбыта именно автосалоны. Даже если сигнализация покупается в магазине, автовладелец устанавливает её в какой-либо сервисной структуре. Хотя есть сведения и о том, что наблюдается тенденция к предпочтению самостоятельной установки сигнализации.

Перспективы

С учётом ситуации на авторынке, скорее всего в этом году и в следующем, да и в среднесрочной перспективе (хорошо, если не в отдалённой), продажи новых электронных охранных систем расти не будут, либо их рост будет незначителен. Некоторые участники рынка говорят даже о возможном падении продаж сигнализаций уже в этом году. Но специфика рынка такова, что охранять автомобили всё равно нужно и поэтому, скорее всего, падение продаже если и будет, то незначительным, и такое состояние рынка сохраниться надолго.

Очень медленно, но всё-таки меняет структуру российского рынка технический прогресс. Автовладельцы всё больше выбирают охранные системы с автозапуском. Сохраняется тенденция отказа от управления с помощью брелков и предпочтение управления с помощью мобильного телефона, всё больше используются опции старт-стоп, доступ без ключа и ряд других.

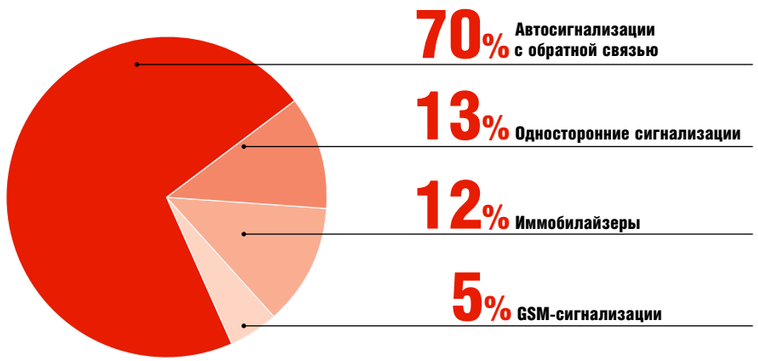
К основным направлениям развития автомобильных охранных систем относятся — уменьшение потребления электричества охранным оборудованием и минимизация размеров оборудования. Продолжается постепенный переход на 2-CAN-архитектуру охранных устройств, усложняется шифрование электронных охранных устройств — производители заменяют 128-битный ключ шифрования на 256-битный. Всё это делается для того, чтобы максимально усложнить деятельность угонщиков, которые тоже идут в ногу со временем.

Криминогенная ситуация — двигатель рынка автомобильных охранных систем. Застой на рынке новых машин, рост цен на запчасти, стимулирует развитие всех сегментов рынка подержанных машин. Соответственно, повышается спрос на дешёвые запчасти и это способствует росту угонов для разборки автомобилей на запчасти. Не говоря уже о том, что ухудшение экономической ситуации толкает множество людей на криминальный путь. Значит, количество угонов будет расти, и спрос на охранные устройства — тоже.

Кстати, некоторые участники рынка считают, что в России при любом развитии ситуации, даже при резком росте продаж автомобилей, больше не будет значительного роста рынка автосигнализаций, поскольку рынок насыщен. В лучшем случае будет просто умеренный рост и повыситься спрос на более современные и продвинутые системы. ai

Некоторые участники рынка считают, что даже при резком росте продаж автомобилей в России — больше не будет значительного роста рынка автосигнализаций, поскольку рынок насыщен

Виды автомобильных охранных устройств на российском рынке, %



ВСЕ ДЛЯ ПОКРАСКИ И РЕМОНТА АВТО

H7-group – это широчайший выбор продукции от ведущих мировых брендов, проверенное годами качество товаров, огромный ассортимент оборудования и расходных материалов для кузовных работ.

Мы предлагаем комплексный набор продукции, куда входят автоэмали, лаки, грунты, шпатлевки, оборудование для подбора и приготовления автоэмалей, инфракрасные сушки, материалы для авторемонта, профессиональные краскопульты, оборудование для автосервиса, компрессорное оборудование, окрасочно-сушильные камеры, материалы для кузовного ремонта, материалы для граффити, услуги по компьютерному подбору автоэмалей и многое другое.

Мы работаем со 124 представителями от Санкт-Петербурга до Камчатки, учитывая интересы и возможности каждого из них.

Гибкая система скидок позволяет индивидуально подойти к каждому покупателю.

www.autoemali.com

Центральный офис
компании «Русский Мастер»:
398007, Россия, г. Липецк,
ул. Ковалева, 134а

тел. (4742) 23-89-89;
email: info@autoemali.com

Мы всегда рады сотрудничеству!

Российский рынок охранных систем

«Именно на основе телематики будут развиваться многочисленные сервисы, как в бытовых, так и промышленных отраслях»

Темур Аминджанов
президент НПО СтарЛайн

Сегодня, на фоне уже всем очевидного падения автомобильного рынка России и объемов продаж автомобильных сигнализаций, мы наблюдаем стремительный рост в относительно новом научно-прикладном направлении — телематике. Именно на основе телематики будут развиваться многочисленные сервисы, как в бытовых, так и промышленных отраслях.

Главное преимущество такого подхода заключается в постоянном снижении стоимости и повышении доступности пользовательских интерфейсов (примером которых является смартфон, планшет, умные часы и интернет-вещи, а в будущем и умный автомобиль — smart-car) с одновременным развитием широкого спектра сервисов, построенных на платформе мощных вычислительных центров, и конвергенции технологий глобального масштаба таких, как мировая сеть интернет, навигационные спутниковые системы, электронные карты, поисковые сервисы и т.д.

Для реализации перспективных концепций 21 века — сверхбыстрых циклов создания новых радиоэлектронных продуктов мы ударными темпами возводим новый научно-производственный комплекс, насыщенный перспективными технологиями производства полного цикла. Опираясь на наш имеющийся и планируемый научно-технический потенциал, мы уже сегодня предложили двум автопроизводителям создать умный автомобиль (вплоть до концепции беспилотного автомобиля) на основе умных и надежных разработок, которые создаются и будут создаваться в нашей компании.

Также мы планируем создать перспективные научно-исследовательские лаборатории для исследований и разработок в области энергоэкономичных источников света, беспилотных летательных аппаратов, промышленной робототехники и разноплановых проектов на основе телематики. Вот такие планы нашей компании в области радиоэлектроники.

«Мы расширяем своё присутствие в Европе, Азии, Латинской Америке»

Валерий Рябов
директор компании
Пандора Трейд

Рынок автосигнализаций в России самый большой в мире. У нас оснащаются дополнительным электронным оборудованием большинство автомобилей. Из-за падения продаж машин и рынок допоборудования просел вдвое за последние 2 года. Но выросла цена страховок, больше стало криминала и рынок охранно-сервисных и телеметрических систем далее не уменьшается.

Рецепт повышения конкурентоспособности один — делом совершенствовать продукцию и сервис. Значимость конкуренции пустыми словами уменьшилась, что для нашей компании благо. Увеличение рыночной доли Pandora/PanDECT происходит во все года, а в кризисное время быстрее, за счёт естественного сокращения менее технически продвинутой условно конкурентной продукции.

Сейчас продвижение нашей российской продукции в России происходит просто, благодаря миллионам довольных автовладельцев. Мы расширяем своё присутствие в Европе, Азии, Латинской Америке. Там сложнее доказывать, что Россия может изобретать и производить лучшую электронику. Но мы стараемся, и вроде получается.

«Рынок автосигнализаций двигается в сторону профессиональных авторских установок и авторского охранного оборудования»

Александр Мещерский
генеральный директор
компании «Magic Systems»

Рынок автосигнализаций, как и автомобильный рынок в целом, сейчас переживает не лучшие времена. Рост курсов валют повлиял на стоимость новых и подержанных автомобилей, а также негативно сказался на покупательской способности.

Подорожали и запчасти, что повлекло за собой резко подскочившее число автоугонов. Если раньше автомобили угонялись в основном «под документы» организованными криминальными группами, то теперь, благодаря появлению на рынке массовых и недорогих «кодграбберов» (специальных приборов для вскрытия штатной сигнализации) и «заводилок» (специальных приборов для прописывания ключа в машину), угонами занимаются все больше молодых людей.

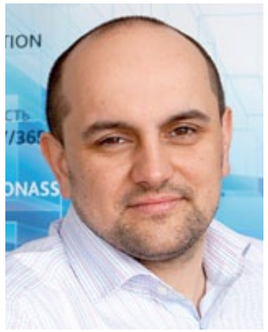
В связи с этим автовладельцы, а главное, страховые компании, начали задумываться о сохранности своих автомобилей и установке сигнализаций. Начал укрепляться сегмент вторичного рынка. Автовладельцы поняли, что не стоит доверять сигнализации, доставшейся от предыдущего хозяина: возможно, у него остался третий ключ и заранее прописанный в систему дополнительный брелок.

Также автовладельцы, покупающие новые машины в салоне, стали чаще устанавливать дополнительное оборудование не в салоне, а в сторонних установочных центрах. Из этого следует, что рынок автосигнализаций двигается в сторону профессиональных авторских установок и авторского охранного оборудования, которое мы производим. Сейчас в моде современные меточные GPS/GSM-сигнализации, а сигнализации с брелоком постепенно отходят на второй план. Так что в сегодняшней ситуации необходимо выпускать доступную по деньгам меточную систему, управляемую со смартфона и работающую с облачным интернет-сервисом мониторинга. Мы такой сервис CAR-ONLINE.RU разработали в 2004 году и были в этом первые. Сейчас использование таких сервисов стало нормой для всех производителей.

Для установки на современные машины система должна иметь встроенную CAN-шину и большое количество сервисных функций, таких как автозапуск, контроль топлива, поиск на парковке, антиэвакуатор и т.д. И, что самое главное, удобное и простое мобильное приложение. У нас есть система, удовлетворяющая всем этим пунктам — AGENT MS PRO.

Да, выпуская меточные системы, управляемые со смартфона, можно занять часть рынка, который освобождается от стандартных сигнализаций с брелоком.

«Автовладельцы все больше внимания уделяют безопасности транспортных средств»



Игорь Перехрестюк
руководитель отдела продаж
Автолокатор®
(ООО «Мегапейдж»)

Несмотря на общее падение рынка новых легковых автомобилей в 2015 году на 44% по сравнению с показателем 2014 года (исследование проводилось агентством «Автостат» в городах с населением свыше 350 тыс. чел.), продажи спутниковых противоугонных комплексов «Автолокатор» не снизились.

Говорить о том, что продажи сигнализаций и «спутников» будут падать вслед за сокращением объ-

емов продаж автомобилей, не стоит. Автовладельцы все больше внимания уделяют безопасности транспортных средств, выбирая решения, соответствующие своим возможностям и потребностям, — от автономных маяк-закладок, помогающих обнаружить ТС в случае угона, до комплексных спутниковых противоугонных систем с круглосуточным контролем оперативно-диспетчерского центра.

Понимая высокую степень конкуренции на рынке автомобильной безопасности, мы постоянно работаем над тем, чтобы предлагать клиентам новые, технически усовершенствованные решения с дополнительными сервисами.

«В кризис часть игроков уйдет с рынка, останутся только сильнейшие»

Маргарита Нутрихина
руководитель отдела маркетинга ООО «ФЛИМ», противоугонные системы Гарант

Сегодня автомобильный рынок России переживает непростые времена. Последние 2 года продажи новых автомобилей падают рекордными темпами. Это напрямую влияет и на рынок автомобильных аксессуаров.

В кризисных условиях самое главное — это сохранять честь компании и принять для себя тот факт, что сейчас трудное время, которое рано или поздно закончится. И очень важно то, как разные компании поведут себя в кризис.

Кто-то привык к хорошей жизни: былых объёмов уже нет, а красиво жить привыкли. Идут по пути снижения издержек и, чаще всего, сильно страдает качество продукции. Такой подход обеспечивает сохранение на некоторый период былого дохода, но приведет к неизбежному краху в ближайшем будущем.

Наша компания идет по пути сохранения качества продукции на высочайшем уровне. Вместе с этим, мы не забываем и о развитии новых видов продукции, и об освоении новых рынков. Да, сегодня придется нести убытки, но эта стратегия направлена на успешное будущее. В кризис часть игроков уйдет с рынка, останутся только сильнейшие. Мы уверены, что выбранная стратегия позволит нам быть среди лучших и после завершения кризиса не только вернуть былую доходность, но и преумножить её.

«Необходимо идти навстречу клиенту: дать простую в управлении, надежную и недорогую систему охраны»

Павел Стронгин
генеральный директор Научно-производственной компании «Полярный волк»

Существующее экономическое состояние российской экономики привело к спаду спроса на новые автомобили. Особенно это заметно на статистике продаж в автосалонах. Соответственно и потребность в противоугонных устройствах на этом сегменте снижается. Также реже к смене противоугонных устройств стали прибегать покупатели на вторичном авторынке.

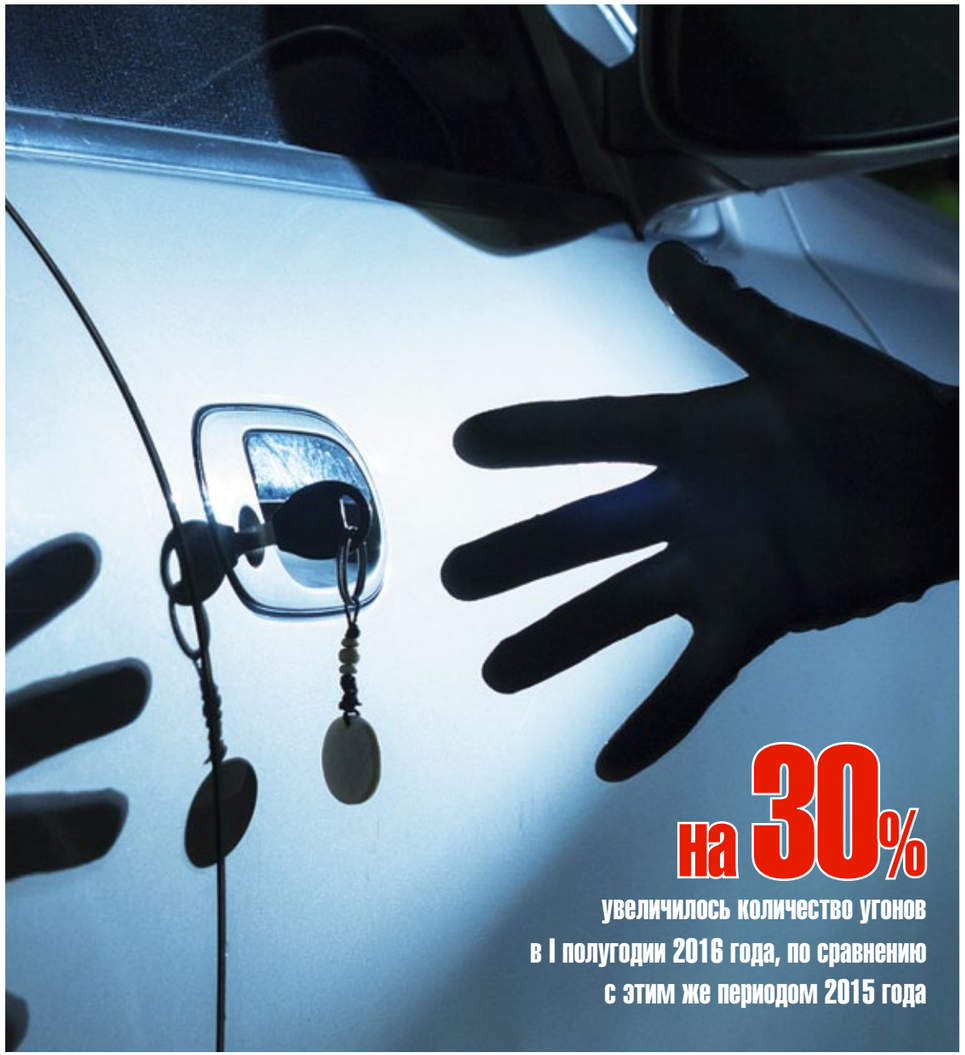
Конечно, текущие события привели к тому, что потребитель будет стремиться сэкономить при покупке автомобиля, бывает, что отказываются от установки противоугонного комплекса в пользу КАСКО или выбора ненадежной системы охраны.

Для сохранения конкурентноспособности компании — необходимо идти навстречу клиенту: дать простую в управлении, надежную и недорогую систему охраны.

Я считаю и в кризис можно увеличить свое присутствие на автомобильном рынке, разрабатывая системы в соответствии с требованиями рынка.

Гонка за грабителями с грабберами

Текст: Игорь Бек



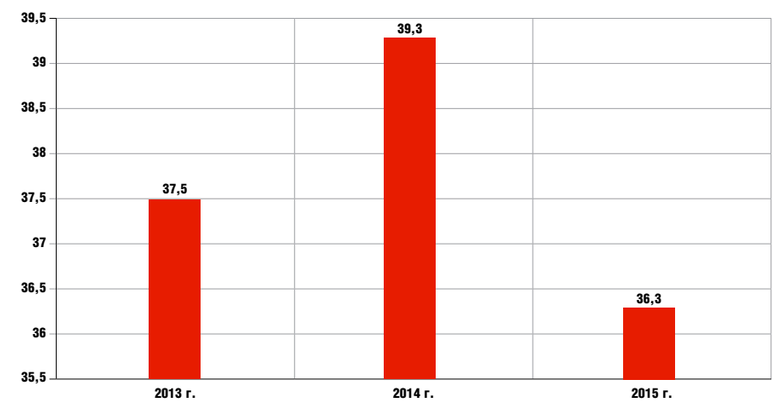
Новые технологии активно применяются в угонах автомобилей. Правоохранительные органы тоже стремятся использовать новые технологии для борьбы с угонщиками. Сыщик догоняет преступника, который всегда немного впереди — этот сюжет обречён на постоянное повторение.

Высокотехнологичная эра схватки за автомобиль в России началась в конце 90-х гг., когда были созданы спутниковые навигационные системы и современные средства связи, которые полиции (тогда милиции) удалось поставить на службу закону, как минимум в Москве — по инициативе бизнес-сообщества.

Тогда в столице было создано пять крупных спутниковых компаний и их руководство обратилось в ГУВД Москвы с предложением помощи в вопросах угонов автомашин. Компании обеспечили техническую поддержку оперативной деятельности правоохранителей.

Между московскими предпринимателями и милицией было подписано соответствующее соглашение и проведена организационная работа: Москву разделили на зоны ответственности специально созданных подразделений ГИБДД, которые осуществляли поиск угнанных автомобилей. Эффективность таких действий была доказана эмпирически, хотя и несколько парадоксальным способом: в 2007 году договор был расторгнут и количество угонов в столице резко выросло.

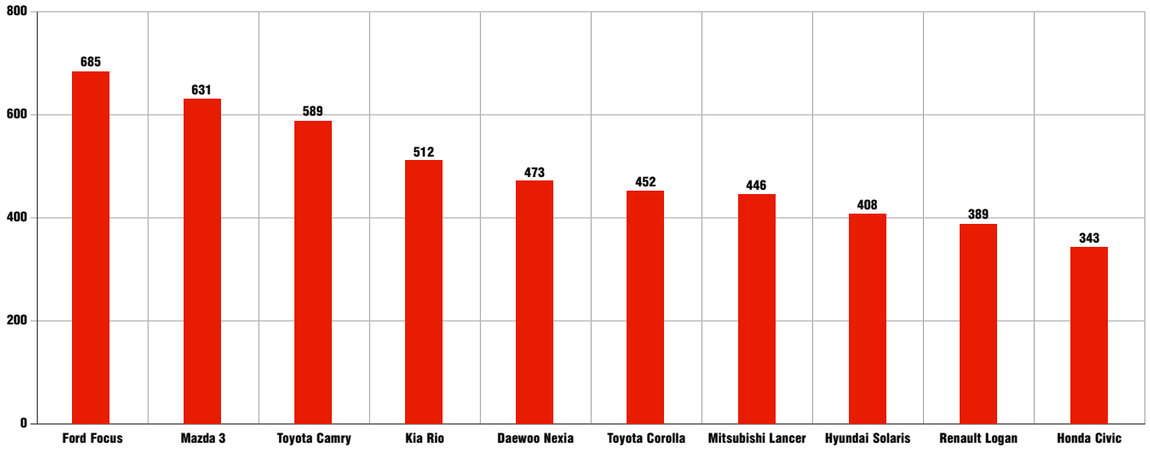
Количество угонов легковых автомобилей в РФ, тыс. ед.



Пришлось вернуться к взаимодействию. С 2011 года был подписан ряд соответствующих соглашений и появилась СУМН — система управления мобильными нарядами правоохранительных органов, полицейские экипажи получили доступ к ГЛОНАСС, создан диспетчерский Центр безопасности спутниковой компании, в которую в течение секунд поступает информация об угнанном автомобиле.

Криминальный мир ответил на спутниковую оборону использованием код-грабберов и джаммеров. Код-грабберы сканируют сигнал автосигнализации, считывают код замка автомобиля, а джаммеры используются для создания радиопомех. Против джаммеров был создан «антиджаммер»: прежде чем автомобиль потеряет связь со спутником «антиджаммер» перехватывает радиоволну, направленную на отключение системы, и посы-

Топ-10 угоняемых иномарок в России в 2015 году, ед.



лает сигнал тревоги. Против код-грабберов эффективной защиты пока нет.

Код-грабберы свободно продаются в России и подавляющее большинство угонов — до 75% — совершается именно с помощью код-грабберов. Остальные угоны осуществляются с помощью грубого механического воздействия. Продвинутая модель код-граббера стоит до 150 тыс. рублей, и, понятно, достаточно быстро окупается.

Но угонщики и сами разрабатывают устройства для угона автомобилей. Так, в мае 2013 года в Воронеже была разоблачена преступная группировка, специализирующаяся на создании код-грабберов, которые поставлялись преступникам в Москву, Воронежскую и Курскую области. При этом разработчики размещали рекламу в интернете, по просьбе покупателей высылали прайс-лист, в котором указывалась стоимость код-граббера от 50 до 250 тыс. руб. Прибыль предприятия составляла более 2 млн рублей в месяц. Несмотря на очевидный успех правоохранительных органов, ликвидация одной банды проблему высокотехнологичных угонов не решила, погоня сыщика за злоумышленником продолжилась.

Отечественные автомобили не так популярны у угонщиков, количество угонов в этом сегменте сократилось на 15%

В январе 2015 года в соцсетях Новосибирска возникла паника — угонщики блокируют автосигнализации у магазинов Новосибирска, один из жителей города даже якобы документально зафиксировал автомобиль мошенников. Через полгода появились массовые жалобы на вскрытия машин код-грабберами в Улан-Удэ. В этом случае тоже, якобы, видели две чёрные иномарки, в которых на протяжении всего времени сидели злоумышленники и сканировали охранные системы. Затем угонщики появились в Якутске, где в начале 2016 года были зафиксированы три эпизода вскрытия автомобилей код-граббером.

Последний эпизод массового сканирования автосигнализаций был зафиксирован в Южно-Сахалинске: в июне этого года жители города не могли ни открыть свои машины — ни закрыть из-за вышедшей из строя сигнализации, предположительно, из-за действия мощного сканера.

Следует заметить, что все эти факты — свидетельства неудач угонщиков, когда их действия стали очевидными. А удавшиеся угоны отражаются в полицейской статистике.

В I полугодии 2016 года количество угонов по некоторым данным, увеличилось на 30% по сравнению с этим же периодом 2015 года. Отечественные автомобили не так популярны у угонщиков, количество угонов в этом сегменте сократилось на 15%.

Тем временем, автомиру, по всей видимости, вскоре предстоит столкнуться с новым видом угонов, эффективная зашита от которого пока не придумана. Около года назад Чарли Миллер, сотрудник компании Twitter, и Крис Валасек, директор компании IOActive (разработка решений в области защиты информации), с помощью ноутбука и мобильного телефона остановили автомобиль добровольного участника эксперимента журналиста Wired Энди Гринберга Jeep Cherokee, который двигался на расстоянии 16 км от них со скоростью 110 км/час.

По предварительным подсчётам, около полумиллиона автомобилей в мире могут быть поставлены под контроль злоумышленниками с помощью ноутбука и мобильного телефона. Это плохая новость. Хорошая новость — в погоне за новыми методами угонов будут совершенствоваться системы защиты от угонов и двигаться вперёд технический прогресс. ai

BRISK®

Чешская компания BRISK Табор, а.о. идет в Россию

Один из мировых лидеров производителей свечей зажигания, Чешская компания BRISK Табор, а.о., решила переместить часть своего производства в Россию.

www.brisk.ru

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в России и в мире вообще, хозяин фирмы **BRISK Табор,** а.о. господин Моймир Чапка принял решение идти навстречу условиям требования локализации производства в РФ и желаниям покупателей продукции компании — получать свечи зажигания **BRISK** в намного более гибком графике, чем до сих пор.

Компания **BRISK Табор,** а.о. является поставщиком своей продукции для таких гигантов как **VW Group, Volvo, Husqvarna, AVTO VAZ, UMZ, ZMZ** и других производителей автомобилей и садовой техники. За все время существования фирма **BRISK** выпустила более 1,5 миллиарда свечей зажигания для покупателей во всем мире. Поставки в более чем 150 стран мира говорят о том, что популярность нашего бренда действительно растет. Качество и приемлемая цена один из основных факторов такой популярности.

В последние несколько лет фирма **BRISK** занимает одно из лидирующих мест и в выпуске датчиков для автомобилей, объемы выпускаемой продукции стремительно растут каждый год. В настоящий момент существует проект локализации производства датчиков в России, так как многие фирмы в Российской Федерации интересуются поставками датчиков для автомобильных конвейеров.

В мае и июне текущего года фирма **BRISK** запускает производства по выпуску свечей зажигания в городе Тольятти по требованию фирм **АвтоВАЗ, Renault-Nissan, PCMA Калуга** и других фирм. В тоже время компания начнет выпускать продукцию и под заказы клиентов для вторичного рынка. Уверены, что все клиенты компании оценят такой шаг.

Фирма **BRISK Табор**, а.о. создает не только новые рабочие места для граждан Российской Федерации на производстве в Тольятти, но и для всех фирм в России, которые будут выпускать компоненты для продукции компании **BRISK**. Саратов, Челябинск, Сарапул — это города, где в настоящий момент готовятся к запуску производства комплектующих частей для свечей зажигания с технологической поддержкой компании **BRISK** и поддержкой Чешских специалистов .

Для дальнейшего развития присутствия продукции **BRISK** в Российской Федерации такой поступок является одним из самых ключевых и стратегических в 2016 году. Нам есть чем гордиться.

Pandora DX-50

Современная бюджетная цифровая автосигнализация с возможностью автозапуска двигателя. Этот продукт сочетает в себе и очень высокий функционал, и доступную цену.

Преимущества системы, которые нельзя не оценить:

- встроенные интерфейсы CAN и LIN, прекрасно работающие на самых нагруженных шинах автомобилей даже премиум-класса;
- встроенная бесплатная возможность обхода иммобилайзеров большинства автомобилей российского авторынка (без использования штатного ключа);
- сверхмалый габарит базового блока (повышенная простота установки и размещения);
- гибкие настройки через программу AlarmStudio позволяют реализовывать множество замыслов специалистов и владельцев;
- дальность радиоканала превышает конкурентов в разы.

Pandora DX-50 — это современный продукт, очень надежный за счет высокой интеграции, с отличными техническими характеристиками, широким функционалом и сравнительно недорогой. Словом: «То, что нужно, — прямо в точку!»

Garant iP-GR

электромеханический блокиратор КПП

Garant iP-GR — электромеханический замок нового поколения, устанавливается под центральной консолью автомобиля и блокирует механизм переключения передач. Крепится с помощью срывных болтов на заводские крепежные точки кузова автомобиля. Вместо стандартного замкового механизма и ключа, для включения и отключения защиты в Гарант IP используются электронная микросхема и брелок-метка.Достаточно лишь понести брелок-метку к месту скрытой установки антенны. Максимальное расстояние срабатывания брелок-метки — 5 см. Это обеспечивает невозможность считывания крипто-кода злоумышленником.

Спутниковый иммобилайзер Super Agent 2

Super Agent 2 — это спутниковый иммобилайзер последнего поколения, продолжающий серию «умных» телематических устройств линейки PGSM Спутник.

Super Agent 2 адаптирован для инсталляции на любой современный автомобиль, также с системой доступа keyless-go.

Второе поколение спутникового иммобилайзера Super Agent 2 является 100%-стойким ко всем методам электронного вскрытия. Диалоговый код шифрования системы гарантирует 100% защиту системы от код-грабберов.

Новое поколение спутникового иммобилайзера отличается обновленным радиоканалом 2,4 ГГц (трансивер Nordic nRF51822). Благодаря этому метка спутникового иммобилайзера работает стабильно вне зависимости от места инсталляции системы и наличия мощных помех.

Обновленная плата спутникового иммобилайзера Super Agent 2 позволяет управлять и дверными «штырями», а также «подпоркой».

Улучшена безопасность работы программного обеспечения, процесса активации кодонаборного переключателя. Кодонаборный переключатель системы не активен до тех пор, пока заводской «С»-код не будет сменен на персональный.

2016
инновации
технологии
производство

- аккумуляторные батареи
- зарядные устройства
- нагрузочные вилки
- клеммы
- стартовые провода
- крепеж для АкБ
- ареометры

Торгово-сервисная компания «Maxinter» представляет аккумуляторные батареи **Super President BEFB***, **Maxinter OFB AGM**** и **Maxinter GEM*****. Аккумуляторные батареи произведены на современных заводах, с применением передовых технологий и обладают преимущественными характеристиками относительно классических батарей.

* BEFB - Best Enchanced Flooded Battery
** OFB AGM - Over Flooded Battery with Absorbent Glass Mat separator technology
*** GEM - German technology of Electolyte Mixing

Компания «Maxinter» - постоянный участник международных выставок «Автомеханика» и «Интеравто».
Мы предлагаем ознакомиться с полным ассортиментом предлагаемой продукции **с 22 по 25 августа 2016 года** на международной выставке **«МОТОР ШОУ - АВТОМЕХАНИКА МОСКВА-2016»**, **павильон №2, зал №1, стенд А107.**

MAXINTER®
всегда в движении

675016, Амурская область
г. Благовещенск,
ул. Б. Хмельницкого, 77

тел. +7(4162) 330-777
e-mail: plusodinblg@mail.ru
www.maxinter28.ru

Склад:
Калужская область,
г. Обнинск (90 км. от МКАД)

MIMS

Лазерное ору жие победителя

Работать быстрее и эффективнее — вот мечта любого специалиста, а уж тем более руководителя компании. Новое поколение абразивных полиролей, представленное компанией CHAMÄLEON GmbH помогает воплотить эту мечту в реальность: облегчить труд мастера, значительно сократить не только временные, но и материальные расходы на полировку кузова. Чудеса? Нет — всего лишь современные технологии.

Приятно наблюдать, как в России год от года растет культура ухода за автомобилем. Еще лет 20 назад обладатель даже относительно новой машины был, в первую очередь, озабочен вопросами антикоррозийной обработки днища и установки подкрылок. Сегодня времена принципиально иные: автомобили с советским прошлым перешли в разряд раритетов, а современные иномарки требуют скорее косметического ухода, чем принципиальной доработки. На каждой автомойке, в каждом автосервисе теперь предлагают привести в порядок кузов и салон автомобиля. Значительно вырос рынок полиролей: автовладельцы стали понимать, что на сверкающем, ухоженном автомобиле не только приятно ездить — его и проще продать, окупив при этом все вложения в косметические «процедуры» за счет более высокой цены.

Среди автосервисов, которые предлагают различные виды полировок, конкуренция необычайно высока, хотя способов привлечь клиента не так уж и много. Как показывают маркетинговые исследования, ключевое значение для потребителя при выборе компании для полировки по-прежнему имеет стоимость и качество работы. Задача руководителя предприятия — сделать услугу максимально доступной (соответственно, снизить себестоимость) и бескомпромиссной по качеству. Многие боссы уверены, что они и так делают все возможное: скажем, покупают расходные материалы по очень выгодной цене. Однако, современные реалии требуют не только внимательного отбора поставщиков, но и непрерывного мониторинга рынка. Это только кажется, что, скажем, в области абразивных полировок уже невозможно предложить что-то новое: потенциал всегда есть! Примером тому может служить недавняя премьера новой линейки профессиональных полиролей LASER производства компании CHAMÄLEON GmbH. Официальным дистрибьютором LASER на российском рынке является компания «Русавтолак».

Первый практический опыт применения новых полиролей удивил даже специалистов с огромным опытом работы: они и представить себе не могли, насколько быстрой, эффективной и простой в применении может быть абразивная обработка с использованием современных инновационных составов. Что же такого замечательного в новой линейке полиролей? Разумеется, весь секрет скрыт в особой формуле, разработанной немецкими специалистами. Как известно, основной «действующий элемент» полиролей — это абразивные частицы, которые острыми гранями воздействуют на поверхность лака кузова. В процессе полировки неизбежно происходит приработка этих граней: они постепенно скругляются, в результате чего снижается эффективность обработки и приходится наносить новую порцию состава на полировальный круг. Как раз над этой проблемой и работали в CHAMÄLEON GmbH. Чтобы полироль работал более эффективно долгое время, в его состав включили абразивные минералы с нетипичными для автомобильной сферы структурой и морфологией. Их особенность в том, что даже мелкие фрагменты, которые образуются при разрушении более крупных зерен (а это неизбежный процесс при полировке) остаются «работоспособны», то есть тоже имеют острые грани. Представьте себе кусок кремния: на какие бы части вы его не дробили, они в любом случае всегда окажутся с острыми краями. Примерно так же ведут себя и минералы, использованные в полиролях LASER.

Сохранение эффективности состава в течение длительного времени (гораздо более продолжительного периода по сравнению с большинством современных полиролей) придает новому продукту важные конкурентные преимущества. Прежде всего, это малый расход полироли: на обработку одной и той же площади кузова будет уходить до 30% расходного материала, а, значит, себестоимость услуги окажется ниже. Соответственно, при желании автосервис может назначить и более низкую розничную цену — либо просто получать большую маржу без особых вложений. При этом работа по полировке займет почти на треть меньше времени. Такая экономия обусловлена не только «долгоиграющей» формулой состава. Полироли LASER относятся к категории одношаговых — то есть при абразивной полировке с их использованием не требуется использования нескольких составов с уменьшением размера зерен. Полироль универсальный: на этапе грубой обработки производитель полироли рекомендует использовать жесткие и очень жесткие полировальные круги, после нее достаточно сменить круг на мягкий и использовать тот же состав. Он так же успешно справляется с устранением мелких дефектов лака, при этом практически не оставляет после себя «голограмм» на поверхности. Конечно, результат обработки сильно зависит от типа лака и уровня профессионализма специалиста, который занимается полировкой. В линейке продуктов LASER, кроме основного (универсального) полироля PERFECT CUT есть и еще два состава: для финишной полировки PERFECT FINISH и для защиты обновленной поверхности PERFECT SHINE. Последний создает водонепроницаемый слой, который не только обладает хорошими гидрофобными свойствами, но и обеспечивает глубокий блеск — «вау-эффект» при передаче автомобиля клиенту будет обеспечен.

Новыми полиролями активно заинтересовались в частности владельцы автомоек: их клиенты не любят долго ждать, и хотят забрать готовый автомобиль как можно быстрее. В таких случаях полироли LASER оказываются просто незаменимы. Рассказывая выше об основных преимуществах новых составов, мы не упомянули о важных мелочах, которые делают работу специалиста по полировке проще, в определенной степени страхуя его от возможных ошибок. К примеру, некоторые полироли требуют особой аккуратности: при слишком интенсивной работе (а мы помним о том, что клиент не любит долго ждать) деталь легко перегреть. Пожалуй, это самая серьезная проблема для автосервиса или мойки — вернуть детали первоначальный вид можно будет только путем перекраски. При работе с LASER не происходит столь значительного выделения тепла — соответственно, риск перегрева минимален. Кроме того, не придется переживать по поводу попадания полироля на соседние детали из пластика и резины: он легко отмывается, не требуя обработки агрессивными составами. И нет необходимости добавлять воду: состав абсолютно исключает появление пыли во время применения. Если для автомобилей стала уже нарицательной характеристика «сел и поехал», ее адаптированный вариант можно использовать и для нового полироля: «взял и обработал».. Именно так — просто и без лишних усилий.

За такими технологиями, обеспечивающими быстрый и качественный результат, несомненно, будущее. Оцените, насколько проще за последние годы стало найти нужную информацию в интернете — скажем, тот же адрес ближайшего автосервиса. Компании вкладывают огромные деньги в совершенствование пользовательского интерфейса: ритм жизни постоянно растет, и результат нужен всем здесь и сейчас. Чтобы создать что-то принципиально новое в области автокосметики, автохимии и других подобных средств, требуются не менее колоссальные затраты: годы поисков, сотни экспериментов. Именно поэтому выпуск действительно инновационных продуктов под силу только лидерам рынка. Полироли LASER уже совершили небольшую революцию в области абразивной полировку кузовов, задав новые стандарты. Возможно, еще через несколько лет, сегодняшние рекорды по времени обработки и ее качеству станут вполне привычными — значит, будет повод вновь потрясти рынок, предложив очередное инновационное решение.

Эксклюзивный дистрибьютор полиролей LASER
ООО «Русавтолак»
Тел.: +7 (495) 679-85-20
info@rusautolack.ru
www.rusautolack.ru

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

www.rovers.mobi

КамАЗ кабины, двигатель и планы на 2020 год

Текст: Василий Пражек

Осенью 2015 года была подтверждена договорённость КамАЗа и Daimler о создании в Набережных Челнах совместного предприятия по производству каркасов кабин для автомобилей КамАЗ и Мерседес.

КамАЗ по итогам первого квартала, по собственным данным, «перевыполнил бизнес-план первого квартала 2016 года на 110%», с общим объёмом реализации около 5 тыс.грузовиков. Рост продаж грузовиков «КамАЗ» в январе-марте 2016 года составил 13%. При этом, по итогам первого квартала 2016 года чистый убыток ПАО «КамАЗ» по РСБУ вырос в 4,8 раза к АППГ составил 2,2 млрд руб., выручка КамАЗа за январь-март сократилась на 23,4% и составила 17,1 млрд руб. Валовая прибыль компании упала почти в 10 раз, до 85 млн руб., убыток от продаж — вырос почти в два раза и составил 2 млрд рублей.

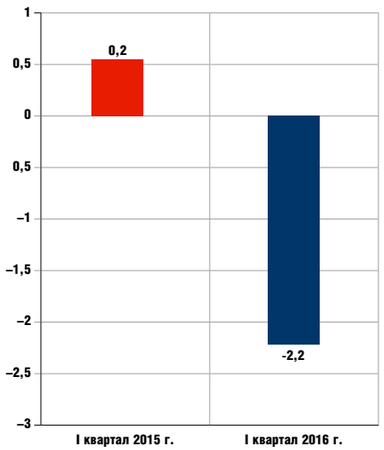
По итогам мая 2016 года КамАЗ увеличил объём продаж на 51,2% к аналогичному периоду 2015 года, до 1,35 тысяч грузовых автомобилей и при этом увеличив свою долю на рынке с 33% до 42%. Впрочем, рост доли на рынке определяется худшими чем у КамАЗа показателями производства и продаж у других отечественных производителей грузовиков.

В мае 2016 года весь российский рынок грузовиков подрос по отношению к маю 2015 года на 18,4%, хотя показатели продаж с января по май 2016 года к АППГ всё равно сократились.

В планах КамАЗа 2015 года говорилось о том, что к 2018 году на площадке КамАЗа в рамках должен быть построен новый корпус для производства новых кабин. Предполагалось, что часть кабин будут устанавливаться на автомобили Mercedes-Benz (выпускаются на мощностях предприятия «Даймлер Камаз рус»), и общий масштаб производства позволит снизить их стоимость до такой степени, что станет возможным оборудовать ими и КамАЗы.

В марте 2016 года стало известно, что ПАО КамАЗ и Daimler заключили договор о строительстве завода по производству кабин. Генеральный директор КамАЗа Сергей Когогин заявил по этому поводу: «КамАЗ реализует стратегию Госкорпорации Ростех по привлечению «умного» капитала, позволяющего приобрести требуемые компетенции и получить доступ к новым рынкам и обеспечить дополнительное финансирование».

Убыток КамАЗ в I кв. 2016 г., млрд руб.



Проект производства кабин Daimler осуществляется в рамках давно анонсированного перехода от

SCANIA
125 ЛЕТ
ЭТО НАЛИЧИЕ 95% ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ на центральном складе В РОССИИ.
Эффективное управление поставкой запасных частей сохраняет ваше время.
#scania125
SCANIA 125 YEARS

По итогам мая 2016 года КамАЗ увеличил объём продаж на 51,2% к аналогичному периоду 2015 года, до 1,35 тысяч грузовых автомобилей и при этом увеличив свою долю на рынке с 33% до 42%.

старой кабины к новой. Проект разделён на два этапа, первый из которых завершён в декабре 2013 года, с созданием сварочного цеха производительностью 10 каркасов в одну смену. Второй этап подразумевает более глубокую локализацию и рост объёмов производства.

Согласно планам, в течение 2016 года будет выпущено 3200 машин с кабинами Daimler. Мощность предприятия должна составить 57 тыс. каркасов кабин. Начало серийного производства намечено на 2019 год. Но недавно появилась информация о том, что запуск производства может быть перенесён на 2020 год. Недавно руководитель завода С. Когогин заметил: «Запас по финансовой прочности очень низкий в сегодняшних экономических условиях», — именно с этим и связан возможный перенос даты запуска производства на 2020 год.

По итогам 2016 года 10% автомобилей КамАЗ должны быть оборудованы кабинами Daimler, а к 2025 году доля таких машин должна увеличиваться до 90% от общего количества машин. В 2015 году кабины Daimler уже ставились на КамАЗы, на магистральные тягачи, а в этом году такие кабины будут устанавливаться на самосвалы и шасси для спецтехники. Инвестиции в создание завода каркасов кабин Daimler в Татарстане составят 30 млрд рублей: 50% инвестирует КамАЗ и 50% — Daimler. Кстати, осваивая производство кабин Daimler, КамАЗ будет продолжать компоновать и собственные кабины. А в будущем производство камазовских кабин может быть перенесено из России.

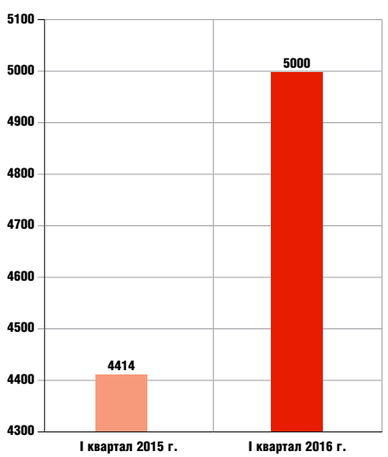
Организация производства кабин не единственный автокомпонентный проект КамАЗа. В частности, считается приоритетным проект производства нового 12-литрового двигателя Liebherr. Запустить двигатель в серию планируется в 2019 году. Планируемый объём инвестиций в предприятие порядка 10 млрд рублей.

Об одном проекте, в котором КамАЗ, возможно, будет участвовать, следует сказать особо: это проект совместных закупок автокомпонентов компаниями КамАЗ и АвтоВАЗ. Возможность этого обсуждается на разных уровнях на протяжении нескольких лет. По данным КамАЗа, к настоящему времени уже определены группы материалов, по которым можно добиться оптимальной для автопроизводителей закупочной цены, но сроки и параметры закупок пока не ясны. Речь идёт прежде всего о закупках металлопроката. Скорее всего, трудности возникнут не на этапе планирования параметров закупок, а на этапе определения параметров финансирования, как будет распределяться вклад компаний в общее дело.

24 июня 2016 года проходило общее собрание акционеров КамАЗа на котором говорилось о планах продаж компании. По всей видимости, 2020 год имеет особую важность для КамАЗа, так как автокомпонентные проекты намечены на 2020 год и перспективные планы производства нацелены тоже на 2020 год. К этому времени КамАЗ намерен увеличить продажи более чем в два раза до 60–70 тыс. ед., а выручку довести до 230–270 млрд руб. В то же время, на собрании говорилось о том, что этот план может быть откорректирован по понятным причинам.

Напомним, что продажи КамАЗа в 2015 году составили около 29 тыс. автомобилей, а в 2016 год объём продаж должен составить 32 тыс. ед. из них 25 тыс. планируется реализовать на российском рынке, 7 тыс. автомобилей — отправить на экспорт. Всего этого добиться этого будет совсем непросто. ai

Сравнительный объем продаж КамАЗ, ед.



цитата

Сергей Когогин
генеральный директор КамАЗа

«КамАЗ реализует стратегию Госкорпорации Ростех по привлечению «умного» капитала, позволяющего приобрести требуемые компетенции и получить доступ к новым рынкам и обеспечить дополнительное финансирование».

Компания «КЛАСС»: сделано в России

С 2013 года в ООО «КЛАСС» стартовал уникальный для России проект по производству специализированных маскировочных малярных лент, применяемых при покраске автомобилей. С 2016 года ассортимент пополнен двусторонними монтажными лентами для крепления деталей интерьера и экстерьера автомобилей.

Компания «КЛАСС» (Россия, г. Санкт-Петербург) производит всевозможные рулонные материалы. Компания была основана в 2002 году, и главной задачей на тот момент было предложить российскому рынку недорогие и качественные клейкие ленты, которые в то время импортировались в Россию из-за рубежа. Изначально ставилась задача создать компанию, которая будет предлагать продукцию, произведенную собственными силами, а не заниматься перепродажей продукции зарубежных производителей.

В 2016 году ООО «КЛАСС» — это производственная компания, где работает более 100 высококвалифицированных сотрудников, обладающих необходимыми технологическими и организационными знаниями.

За 14 лет был получен большой опыт в переработке различных типов сырья — упаковочных, маскировочных, монтажных, антикражных, специализированных лент для строительства и ремонта, лент с логотипом, пищевой фольги.

Расходные материалы для авторемонта

Малярные ленты, применяемые при покраске автомобилей, характеризуется такими основными свойствами как: термостойкость, отсутствие следов клея при демаскировке, адгезия к стали. Для применения на отдельных производственных участках требуются ленты с дополнительными свойствами такими как: повышенная плотность бумаги, стойкость к воздействию влаги, ультрафиолетовых лучей и т.д.

Монтажные ленты характеризуются такими основными свойствами как надежность крепления различных материалов, стойкость к внешним воздействиям, стойкостью к низким/высоким температурам, влажности, ультрафиолетовым лучам и пр.

Участки применения лент разнообразны и требования к материалам могут быть абсолютно разными. Нет смысла переплачивать за те свойства материалов, которые не используются, так же как недопустимо использовать материалы дешевые и не предназначенные для решения поставленных задач.

Компания видит свою задачу в том, чтобы предоставить максимальный выбор из материалов, которые могут оптимально подходить под требования конкретного сегмента. Прежде всего, конечно, речь идет об оптимальном соотношении цена/качество. Практика показывает, что нет таких понятий как «хорошая» или «плохая» лента (за исключением, конечно, заведомо некачественной продукции или продукции непредназначенной для данного вида работ). Есть различные требования к техническим характеристикам лент в различных сегментах рынка.

Чтобы добиться этого, постоянно совершенствуются технологии производства, модернизируется оборудование, ведутся переговоры с действующими и потенциальными поставщиками материалов и комплектующих, а также оптимизируется логистическая составляющая — что позволяет ООО «КЛАСС» выпускать продукцию только высокого качества по конкурентным ценам.

Качество продукции

Для производства лент используется сырье и материалы только тех поставщиков, чье качество прошло тестирование в нашей лаборатории и отличается стабильностью заявленных характеристик. Технический отдел осуществляет контроль качества материалов и готовой продукции. Все товарные запасы хранятся на складе класса «В+». Качество материалов можно предварительно оценить как на основании цифровых технических характеристик, так и на результатах собственного тестирования образцов, которые предоставляются.

Контрактное производство

Производство качественной продукции под собственной торговой маркой — это лучший способ защитить свой товар от прямой конкуренции, удержать существующих и привлечь новых клиентов. Ранее такая возможность была только у компаний, располагающих значительными материальными средствами, логистической и юридической службами, большими складскими помещениями, так как работа в данном формате была возможна исключительно с зарубежными производителями, из-за большого объёма закупок. Сегодня в России, такая возможность есть и у небольших, средних или компаний, которые только начинают работу в формате продвижения собственной торговой марки. В данном сегменте существуют разнообразные требования и к упаковке продукции. Для решения этой задачи компания располагает современной автоматической линией, которая позволяет осуществлять групповую и индивидуальную упаковку продукции, стикеровку и прочее, налажена работа с типографиями и производителями гофрокоробов и т.п.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ООО «КЛАСС»	ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК
Стоимость	сопоставима	
Условия оплаты	предоплата / отсрочка	предоплата
Срок поставки готовой продукции, дней	7–21	60–90
Валюта платежа	рубли	евро/доллар
Срок согласования деталей заказа, дней	1–2	7 и более
Минимальная партия, коробок	150	5000
Оборачиваемость склада покупателя	высокая	низкая
Затраты на хранение покупателем	низкие	высокие
Логистические риски покупателя	низкие	высокие
Курсовые риски (сроки оплаты/поставки)	низкие	высокие
Оперативное внесение изменений в ассортимент	есть	нет

Почему бизнесмены выбирают «КЛАСС»

Кратко это можно выразить так — ассортимент, стабильное качество, срок изготовления, конкурентные цены, конфиденциальность. Несколько цифр приведены в сравнительной таблице.

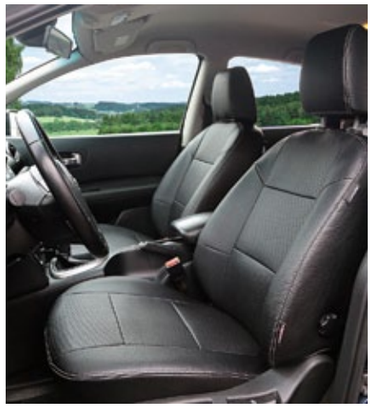
Будущим партнерам

ООО «КЛАСС» сотрудничает со средними и крупными торговыми и производственными организациями. Для производителей — предлагаются складской ассортимент, стабильность качества и надежность поставок. Организациям, поставляющим на российском рынке товары под собственными торговыми марками, предоставляется возможность контрактного производства. Всех, кто заинтересован в продукции и возможностях производства — ООО «КЛАСС» приглашает к сотрудничеству.

Работая с компанией «КЛАСС» — вы экономите время, деньги и покупаете товары Российского производителя!

Производственная компания
ООО «КЛАСС»
тел. (812)323-89-30
www.jumboroll.ru

Внимание на полку!
Или как «держаться в седле»



Когда покупатель хочет продления жизни салону своего автомобиля, он выбирает качественные модельные чехлы и предъявляет к ним высокие требования. Но за ошибки производителя расплачивается магазин, поэтому выбирая дешёвую закупочную цену, следует трезво оценивать качество чехла и уровень удовлетворённости им конечного потребителя.

Самое главное для покупателя при выборе модельного чехла — это всегда материал, его качество и износостойкость. На рынке сегодня есть очень много мелких пошивочных цехов, которые организовали производство чехлов из дешёвого винила «на скорую руку» и предлагают низкую цену. Вместе с дешевизной покупатель получит стойкий химический запах в автомобиле и трещины на чехлах в первые же заморозки. В итоге, приобретя чехол, который прослужит худобедно 1 год, потребитель едва ли снова обратится в ту же точку.

Чтобы ваш покупатель был доволен и вернулся к вам в магазин за новым товаром, а не писал гневные отзывы в интернете, дайте ему качество. Экокожа — материал, который оптимален для качественной перетяжки салона автомобиля. Импортная экокожа в чехлах Azard Group устойчива к морозу, истиранию и многим другим внешним воздействиям.

Даже достойный материал при незначительном расхождении в расчётах или недостаточно продуманной конструкции не продержится на сиденье долго и расползётся. Таким образом, чехол может достаточно добротно выглядеть на первый взгляд, но абсолютно не соответствовать должному уровню качества при эксплуатации. В чехлах Azard Group, благодаря наличию широкого парка современного оборудования максимально подробно оцифрованы размеры сидений, сконструированы модели чехлов и досконально автоматизированы процессы производства.

Продуманный и выверенный процесс позволяет добиться идеальной посадки чехлов Azard Group на сиденье автомобиля. Чехлы садятся словно «вторая кожа», которая защищает родную обивку сидений от износа и повреждений. По внешнему виду и технологическим характеристикам модельные чехлы AZARD Group даже для профессионального глаза соответствуют дорогому кожаному салону автомобиля в люксовой комплектации. В то время как более бюджетные бренды авточехлов предлагают свою продукцию без спинок для сидений заднего ряда кресел или с карманами на спинках передних кресел из технической ткани.

Дополнительным индикатором качества чехлов от AZARD Group для покупателя служит двойная прострочка, благодаря которой видно, есть ли огрехи в изделии. При обработке внутренние швы дополнительно обработаны оверлоком и учтена разная степень натяжения материала в зависимости от особенности посадки водителя и пассажиров.

Необходимая планка качества — это полное соответствие конструкции чехлов функционалу салона автомобиля. Например, беспрепятственная работа подогрева сидений, свободное раскладывание спинок кресел и доступность всех кнопок и рычагов регулировки. По понятным причинам чехлы не должны препятствовать срабатыванию подушек безопасности или мешать установке детского кресла с системой ISOfix, закрывая скобу силового каркаса автомобиля. В дешёвых чехлах потребитель столкнётся как минимум с их доработкой под все отверстия салона, как максимум — с серьёзным препятствием для системы безопасности. В чехлах Azard Group используется специальная мононить, которая позволяет подушкам безопасности срабатывать беспрепятственно. А чтобы покупателю не пришлось дорабатывать и «подрезать» чехол самостоятельно, в наших модельных чехлах имеются обработанные предустановленные отверстия под каждый элемент сиденья.

Простой установке модельных чехлов Azard Group помогают удлинённые язычки спинок и сидений, а чтобы чехлы идеально сели, они проходят триплирование 5 миллиметровым слоем поролона и спандбонда. С помощью этих технологий чехол лучше облегает сиденья и скрывает погрешности установки.

Модельные чехлы — особая категория автоаксессуаров, само название которой требует высокой планки качества и выверенной технологии, хотя зачастую от этого остаётся только название. Никто не отменял ответственность производителя за свою продукцию, но перед потребителем ответ за свой выбор держит торговая точка.

www.azard.ru

Камский инновационный территориально-производственный кластер (ИННОКАМ) является основной точкой экономического роста в Республике Татарстан. Отраслевая специализация кластера — нефтегазопереработка и нефтехимия, автомобилестроение. Участниками кластера осуществляется более 100 совместных проектов. На территории кластера производиться порядка 45% синтетических каучуков, каждый четвертый грузовик и каждая вторая грузовая шина.

Конкурентные преимущества Камского кластера определяют выгодное экономико-географическое положение, выстроенные кооперационные связи и высокая степень локализации его участников (все крупнейшие предприятия расположены в радиусе 30 км). Высокую инвестиционную привлекательность Кластера подтверждает тот факт, что здесь разместили бизнес такие известные мировые компании, как «Даймлер», «Форд», «Роквул», «Камминз», «Цанрад Фабрик», «Кейс Нью Холланд», «Эр Ликид», «Шнайдер Электрик», «Митсубиши Фузо Трак энд Холланд» и множество других.

Число участников кластера ИННОКАМ более 250 предприятий, среди которых такие как КАМАЗ, Нижнекамскнефтехим, ТАИФ-НК, ТАНЕКО, нефтехимический комплекс Татнефти, Особоя экономическая зона «Алабуга», Аммоний. ИННОКАМ объединяет такие компетенции, как литье различных видов металлов, механическая и термическая обработка изделий, переработка пластмасс и каучуков и многое другое в цепочке от добычи полезных ископаемых до выхода готового автомобиля.

Инвестиционные проекты Кластера характеризуются высоким уровнем создания добавленной стоимости. Реализация которых позволит к 2020 г. создать более 30 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, увеличить объем выпускаемой продукции промышленности и добавленной стоимости, создаваемой в камском кластере, в 3 раза.

ИННОКАМ®
КАМСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КЛАСТЕР

Россия, г. Казань, ул. Н. Ершова, д. 29А
Тел./факс: +7 (843) 2725307, 2381800, 2383796
innokam@mail.ru
in@innokam.ru
www.innokam.ru

Международная выставка MIMS Automechanika Moscow 2016, павильон №2, стенд Р-159, 22-25 августа 2016 г.

«Автомеханика.Дубай 2016» самая большая бизнес-платформа Ближнего Востока и Африки

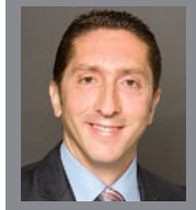
Если посмотреть срез по статистике последних нескольких лет, можно наглядно убедиться в бизнес-эволюции выставки, увеличении количества участников и посетителей, а также расширении выставочных площадей. И на первый взгляд такой прогресс покажется удивительным. А вот на второй уже нет, так как постоянные участники и автоэксперты знают, что «Автомеханика. Дубай» уже давно самая крупная бизнес-площадка региона, которая не только не думает сбавлять обороты развития, но и каждый год ставит все новые и новые рекорды.

Четырнадцатая «Автомеханика. Дубай» состоялась 8–10 мая в выставочном комплексе «Dubai World Trade Centre». В ней приняли участие 2017 экспонентов из 58 стран мира, а посетили самую крупную выставку Ближнего Востока и Африки в области автомобильной промышленности 30 018 байеров из 119 стран мира.

Для удобства автоэкспертов все выставочные площади были поделены на шесть тематических секторов: «Автокомпоненты и Запасные Части», «Электроника и Системы», «Ремонт и Восстановление», «Шины и Аккумуляторы», «Аксессуары и Тюнинг», а также «СТО и Средства ухода» за автомобилем.

В рамках двух самых представительных секторов («Автокомпоненты и Запасные Части», «Электроника и Системы») участие приняли 1408 экспонентов, что на шесть процентов больше по сравнению с предыдущим годом. Среди 118 участников сектора «Ремонт и Восстановление» были такие всемирно-известные бренды как Caltex, Delo и Techron. А в секторе «Аксессуары и Тюнинг» фурор произвел Nissan GTR, выполненный с

Мнение



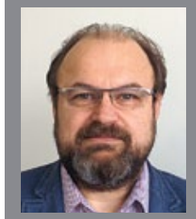
Махмут Гази Биликозен
директор выставок Automechanika.Dubai и Automechanika.Jeddah

«Автомеханика. Дубай» 2016 перевернула еще одну страницу своей славной истории. В 2016 году 2017 экспонентов из 58 стран мира представили свою продукцию для 30 019 байеров и бизнесменов из 119 стран. На протяжении многих лет наша выставка была и остается связующим звеном для региональных рынков и надежной бизнес-платформой для мировой автомобильной промышленности. Вместе с выставкой «росли» и развивались участники, национальные павильоны. И я хотел бы отметить, что это одно из наших основных достижений, когда общий успех перерастает в долгосрочные деловые отношения. Мы рады быть частью этого успеха, и хотим поблагодарить всех, кто нам в этом помогает.

Наши русские клиенты и партнеры прекрасно ориентируются на своем национальном рынке. И, учитывая масштабы и насыщенность русского рынка автокомпонентов, работать на нем непросто. А выбирая «Автомеханику.Дубай» в качестве своей экспортной площадки, российские компании с легкостью могут, как увеличить объемы своих продаж, так и найти огромное количество уникальных и инновационных продуктов для импорта. Поэтому я рекомендую российским компаниям сделать первый шаг к успеху, который мы будем прокладывать с ними вместе.

«Автомеханика. Дубай» в настоящее время — крупнейшая выставка вторичного рынка автокомпонентов на всем Ближнем Востоке. Когда я говорю Ближний Восток я имею в виду также географические регионы северной Африки и Индийского субконтинента. Делая первый шаг, приезжая на выставку в качестве посетителей или участников, многие из 30 000 профессионалов и двух миллионов посетителей возвращаются на нее вновь и вновь. Для нас очень важно знать бизнес-предпочтения наших русских участников и посетителей, знать их намерения и направления по развитию бизнеса. Русская продукция имеет хорошее качество и конкурентоспособную цену. Это делает её привлекательной и востребованной для нашего региона. И наша основная цель, на мой взгляд, использовать этот практически бесконечный бизнес-потенциал для развития двусторонних торговых отношений, взаимного расширения присутствия бизнеса и наращивания объема торговли».

Мнение



Сергей Рудометкин
директор по развитию компании Обнинскоргсинтез

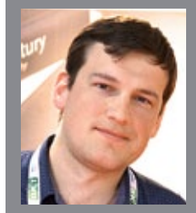
«На наш взгляд, «Автомеханика. Дубай» — это лучшая выставка в ближневосточном регионе. Имеет престижное расположение, поскольку Дубаи — признанная столица бизнеса. Необходимая площадка для повышения узнаваемости бренда. Это большой регион с высоким средним уровнем дохода населения. Перспективы бизнеса по смазочным материалам очень хорошие.
Большое количество посетителей, в основном с Ближнего Востока. Много конструктивных переговоров. Хороший сервис, качественно сделанные павильоны. Удобное расположение гостиниц. Минус только один — очень дорогой интернет».

использованием «жидкого золота», под капотом которого двигатель 3,8 литра V6 твин турбо, общей мощностью 545 лошадиных сил, со специальной ценой для продажи на «Автомеханике. Дубай» в 750 000 долларов США. По сравнению с 2015 годом на 21 процент увеличилось количество экспонентов сектора «Шины и Аккумуляторы». Так глава Al Dobowi group и один из крупнейших производителей шин на территории ОАЭ Сурендер Кандхари анонсировал открытие крупнейшего на территории ОАЭ завода по производству аккумуляторов: «Наш новый завод в дубайском технопарке откроется в сентябре этого года, и будет иметь возможность производить 1,2 миллиона автомобильных аккумуляторов каждый год, — сказал мистер Кандхари. — Мы сотрудничаем с Exide, одним из крупнейших в мире производителем и дистрибьютором автомобильных аккумуляторов. Теперь продукция Exide будет с гордостью производиться в ОАЭ и распространяться по всему Ближнему Востоку и Африке».

Российские производители также представили широкий ассортимент качественной и конкурентно способной продукции. Среди которой можно выделить такие традиционно сильные стороны отечественного автопрома, как антифризы и масла, представленные компаниями «Vitex» и «Обнинскоргсинтез», автозапчасти для коммерческого транспорта от НПО «Ростар», а также автобагажники от «Bagazhnik.ru».

Повышенным вниманием со стороны представителей мирового бизнеса пользовались национальные павильоны. Каждый год выставочные площади «Автомеханики» пополняются новыми странами, и, соответственно, новыми торговыми ассоциациями и бизнес-сообществами. Причем, абсолютное большинство из них обладает определенными таргетированными и регионально-ориентированными планами по освоению новых рынков и стран соответственно. Например, ассоциация бразильских производителей «Sindipecas», в состав которой входят порядка 500 компаний с широким спектром автокомпонентов и запчастей, была представлена 23 членами, которые под эгидой ассоциации реализуют свои цели как по освоению ближневосточных и африканских рынков, так и других перспективных площадок. Одним из таких, по мнению представительницы ассо-

Мнение



Алексей Тарасов
Начальник отдела маркетинга и рекламы ООО «РЕДТРАК» группы компаний «РОСТАР»

«Потенциал выставки весьма высок. В этом году было представлено 1500 экспонентов из 58 стран. Данная выставка является центральной площадкой для встреч и переговоров на рынке автокомпонентов Ближнего Востока, Индии и Африки. Учитывая развивающийся характер этих регионов, выставка получилась «живая» и продуктивная.

Регион очень активно развивается, строится — постоянно увеличивается парк грузового автомобильного транспорта. Как следствие растет потребность в автомобильных запчастях. Так что компания РОСТАР считает данный регион интересным и перспективным, что подтверждают контакты, сделанные на выставке Automechanika.Dubai 2016.
Под брендом ROSTAR были представлены детали подвески и автокомпоненты для грузовых автомобилей. Российскую продукцию в регионе знают и воспринимают положительно. Особенно положительно воспринимают автокомпоненты из первых рук, то есть от производителя. На фоне многочисленных перепродавцов и торговых организаций этот фактор играет существенную роль. Крупногабаритные детали подвески, такие как реактивные штанги, рулевые тяги и пр. на выставке были представлены очень слабо, что также сыграло в пользу продукции компании РОСТАР.
Высокая заинтересованность к российскому производителю была проявлена со стороны как посетителей выставки так и участников не случайно. Достойное качество продукции ROSTAR, подтверждено сертификатами и оценено миллионами водителей тяжелой грузовой техники. Кроме того, непосредственно в ОАЭ были успешно проведены эксплуатационные испытания автокомпонентов РОСТАР».

циации Элейн Колнаго является рынок автокомпонентов России. Партнеры по странам БРИКС уверены, что взаимовыгодное сотрудничество, подкрепляемое нарастающим бизнес-сближением двух стран по целому ряду отраслевых секторов, может принести в будущем для двух стран как экономическую пользу, так и заместить санкционные аналоги качественными бразильскими продуктами.

«Автомеханика. Дубай» организована ближневосточным подразделением компании Messe Frankfurt — ведущим мировым брендом в области организации и проведении выставок. В рамках текущей «Автомеханики» были представлены 25 национальных павильонов, 38 международных торговых ассоциаций приняли непосредственное участие на 15 павильонах, общей площадью 70 000 кв. метров. Ежегодный минимальный рост количества экспонентов и участников в восемь процентов наглядно демонстрирует возрастающую роль и влияние «Автомеханики.Дубай», не только как региональной бизнес-платформы Ближнего Востока и Африки, но и как самостоятельного международного бренда.

«Automechanika Dubai 2016 вновь поднимает бизнес-планку, обеспечивая реальные возможности для бизнеса, в то же время, «проливая свет» на последние достижения в области автомобильных услуг послепродажного обслуживания и инновационных технологий», — сказал Ахмед Пауэлс, генеральный директор ближневосточного подразделения компании Messe Frankfurt.

Следующая и 15-ая по счету «Автомеханика. Дубай» состоится 7–9 мая 2017 в выставочном комплексе «Dubai World Trade Centre». Сразу после завершения выставки этого года многие экспоненты начинают вести подготовительную работу для участия в 2017 году, так как выставочные площади на подобное международное бизнес-событие расходятся в самые кратчайшие сроки.

Мнение

Андрей Барынкин
генеральный директор ГК «Витекс»

«Выставка «Автомеханика. Дубай» имеет ряд принципиальных отличий от других подобных выставок. Во-первых, она более профессиональная, здесь нет праздно шатающихся людей, большинство посетителей — профессионалы и специалисты, которые преследуют определенные бизнес-цели. Во-вторых, она находится на пересечении торговых путей: таким образом, соединяя Азию с Европой и Ближний Восток с Африкой.
В настоящее время мы наблюдаем за тем, как меняется политическая обстановка в мире. Меняется рынок, поставщики и условия работы. Соответственно, любые изменения открывают нам новые бизнес-возможности. Например, курс доллара вырос, поэтому у нас появились определенные преференции перед другими производителями. Подобные изменения необходимо учитывать при планировании своей деятельности. Сейчас, на мой взгляд, очень благоприятная обстановка для выхода на рынок Ближнего Востока, да и в целом, для поиска новых партнеров и клиентов.
Мы, в целом, участием в выставке остались довольны. Всё новое всегда привлекает. Уровень мероприятия высокий».

Al Dobowi: от семейного бизнеса до элиты мирового автопрома

Текст: Александр Грачев

У каждой семьи, как, впрочем, и компании — своя история. Вот и у Al Dobowi она тоже есть и уже вписана золотыми буквами в историю мирового автобизнеса. Они начинали как маленькая семейная фирма в Индии, а теперь группа компаний Al Dobowi– ведущий игрок на ближневосточном рынке шин и аккумуляторов, крупный мировой поставщик и юбиляр. В этом году компания отмечает 45-летие со дня основания. Историей успеха и секретами ведения бизнеса поделился с нашим изданием глава Al Dobowi group Сурендер Сингх Кандхари.

40 лет успеха — это больше, чем просто бизнес, расскажите про основные вехи в истории компании «Al Dobowi»?

Всё начиналось с маленького семейного бизнеса на локальном рынке Индии. Сейчас «Al Dobowi» — мильтиуровневая группа компаний со штатом сотрудников 2000 человек, которая предлагает решения «под ключ» в области шинного бизнеса. Все это началось с того, что в 1976 году я прилетел в Дубай с целью расширения бизнеса.

Сейчас наша компания — лидер на рынке ОАЭ, а также занимает лидирующие позиции как дистрибьютор на рынках всего Ближнего Востока. Мы имеем широкие дилерские сети на территории Азии, Африки, Северной Америки и Европы. На эти торговые площадки кроме стандартного ассортимента мы выводим свои эксклюзивные продукты, наши бренды «Infinity» и «Eternity». Также мы подошли к оптимальному балансу по производству шин и аккумуляторов.

Расскажите о своих планах на будущее?

Al Dobowi стремится инвестировать в человеческие ресурсы, денежные средства и время. Сейчас мы более устойчивы ко внешним воздействиям, постоянно развивая наши основные бизнес-направления в соответствии с потребностями наших многоуважаемых клиентов.

Какое ваше основное бизнес-правило?

В основе успеха Al Dobowi четыре основополагающих ценности: превосходство в инновациях, гарантированное качество, приверженность к партнерским отношениям и правильный взгляд на бизнес.

Философия Al Dobowi — в достаточной степени носит семейно ориентированный характер. Мы верим, что семейные ценности — основа того, что мы делаем. И относимся к нашим клиентам, руководителям и сотрудникам, как к членам собственной семьи — с уважением и достоинством.

Какие новинки Al Dobowi представляет на мировом рынке автокомпонентов сегодня?

Девиз Al Dobowi — «Движение к будущему», для нас это актуально в равной степени, как по направлению шин, так и по сегменту аккумуляторов. Мы имеем впечатляющий список партнеров и клиентов

Завод по производству шин «Eternity» в эмирате Рас-эль-Хайма

в сегменте шин, так понимание важности партнерских отношений позволяет нам развиваться как в вертикальном, так и в горизонтальном направлениях.

На сегодняшний день Al Dobowi — единственный шинный провайдер полного цикла на территории ОАЭ и Саудовской Аравии, который владеет полным спектром бизнес-решений в этой области. Это означает, что наша компания в равной степени может обеспечить шинами как огромный автопарк коммерческого транспорта, так и отдельного дальнобойщика, предлагая исчерпывающий ассортимент, от продуктов класса премиум до «секонд хэнда».

Eternity Technologies — подразделение по производству аккумуляторов нашей группы компаний, которое находится на территории ОАЭ, располагает самым современным оборудованием и технологиями, а также максимальной оптимизацией всех этапов производства. Это позволяет не только удовлетворять возрастающие потребности мирового спроса на данный продукт с повышенной надежностью, но и определять облик его будущего.

Назовите конкурентные преимущества ваших шин «Eternity» и «Infinity»?

Основным отличием этих наших продуктов от конкурентов является самодостаточность марок, гарантированное качество и всесторонняя поддержка дистрибьюторов, которые работают с ними. Al Dobowi предпочитает строить долгосрочные бизнес-отношения с одним дистрибьютором для каждой страны.

Эксклюзивность этих двух брендов обеспечивают успех в их реализации. Концепция при их создании: не «стандартный» бренд, созданный крупной компанией и обновляемый с течением времени, а самодостаточная марка, которая несет в себе идентичность и аутентичность на перенасыщенном рынке. Политика компании в их отношении, это не позиционирование как бюджетных брендов, в рамках изменяющего сценария рынка, а позиционирование как продуктов премиум сегмента, которые не идут на компромисс с качеством.

Какую поддержку вы оказываете своим дистрибьюторам?

Мы предоставляем нашим дистрибьюторам территориальное деление дилерства, корпоративную поддержку брендов и программы по гарантийному обслуживанию.

Какое количество стран входит в вашу дистрибьюторскую сеть, и какой регион показывает наилучшие результаты?

Мы поставляем нашу продукцию в 60 стран мира. Самым комфортным рынком для нас является Европа.

Как мы знаем, русский рынок автокомпонентов огромен, каким вы видите своего дистрибьютора в этом регионе?

Мы заинтересованы в нескольких партнерах из разных регионов, они должны обладать финансовой стабильностью, разветвленной дистрибьюторской сетью на местах и складскими помещениями для хранения нашей продукции.

Авторынок: динамика цен

Текст: Елена Кочемас

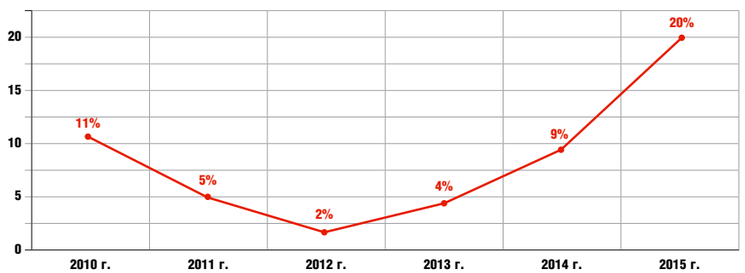
В 2015 году Минэкономразвития приостановило действие соглашений с несколькими иностранными производителями автокомпонентов, которые не смогли выполнить условия локализации. Это способствовало росту цен на машины. Впрочем, это не единственный и не главный фактор, который ведёт к удорожанию автомобилей.

Кризис, вошедший в активную фазу в 2014 году, привёл к заметному росту цен на автомобили, как и на многие другие товары. Причиной послужили многие факторы, из которых можно выделить рост курса иностранной валюты, он и послужил основным катализатором резкой смены динамики цен на машины. Быстрее всего цены на автомобили росли в конце 2014 г. ближе к началу 2015 г., во время резкой девальвации рубля.

Повышение цен в 2015 г. началось с самого января. В частности, BMW поднял цены до 6,5% на разные модели, причём цены до этого поднимались три раза за несколько месяцев. Автомобили Nissan к началу 2015 г. выросли в цене на 15%, автомобили KIA — на 11%. Mercedes-Benz в марте повысил цены на 2–9%, и это было в третий раз с начала года, модели Lada подорожали к этому времени на 15%. В то же время, из-за снижения спроса цены на популярные автомобили Ford в январе-феврале сокращались на 6–20%, Peugeot — на 81%, Daewoo на 56%. И, тем не менее, тренд рост стоимости автомобилей был очевиден.

Дорожали как новые автомобили (на 24,5% к АППГ), так и подержанные (на 28% к маю 2015 г. к АППГ). Летом были предпосылки к снижению цен на новые автомобили большинства марок, из-за роста курса рубля, но эта тенденция не закрепилась. В то же время, существенно снизились цены на подержанные машины: в июне по отношению к июлю цены упали на 8%, а за полгода на 23% к АППГ.

Динамика роста цен на а/м в РФ, % к пред. году



К середине октября автомобили АвтоВАЗа подорожали в среднем на 13% с начала 2015 г., линейка Granta, Kalina и Largus подорожала на 22%. Автомобили Kia выросли на 12%, автомобили Toyota на11%, автомобили Mercedes на 6%. Минимальный рост цен был у Mitsubishi, Hyundai и Nissan — на уровне 2–3%. Снижение цен за отчётный период продемонстрировали только три автопроизводителя — Ford, Renault и BMW. Автомобили этих брендов подешевели в среднем на 3–4%. В октябре-ноябре цены на подержанные машины упали на 18%.

К концу 2015 г. средневзвешенная цена а/м по сравнению с показателями 2014 г. увеличилась на 20% и составляла тогда 960 тыс. рублей (по другим данным 1,2 млн руб.). При этом больше всего выросла цена на Land Rover — на 61%, цены на Cadillac выросли на 48%, на машины Volvo — на 43%. Рост цен на автомобили Opel составил 38%, цены Peugeot подросли на 35%, стоимость Audi, Citroen и Toyota увеличилась на 30%, марки Lada и УАЗ подорожали на 15%.

В 2016 г. снижения стоимости автомобилей не ожидается. Продолжению роста стоимости способствует несколько факторов. С 2016 года размер утилизационного сбора для автопроизводителей в связи с падением рубля планируется увеличить примерно на 60%. И если базовая ставка для новых легковых машин составляла 20 тысяч рублей, то с учётом 60%-й индексации она вырастает до 32 тысяч рублей. Естественно, это повлияет на конечную цену автомобилей. Автопроизводители обращались в правительство с просьбой не повышать утилизационный сбор, но власти им навстречу не пошли.

Ключевым фактором роста цен остаётся девальвация рубля. Участники рынка не смогли компенсировать потерь от обрушения рубля ещё 2014 г., в том числе потому, что оно усугубилось падением покупательной способности россиян. То есть, увеличение цены соответственно курсу валют не привело к компенсации ущерба, потребители в современных условиях подорожавшие автомобили не покупают, точнее, покупают в минимальных количествах. При этом курс рубля не стабилизируется, и цены всё равно приходится повышать. Несут потери и те продавцы, которые пытаются нарастить долю на рынке за счёт продажи автомобилей без наценки, так и те, кто предпочитает увеличивать цены, чтобы получить хоть какую-то прибыль.

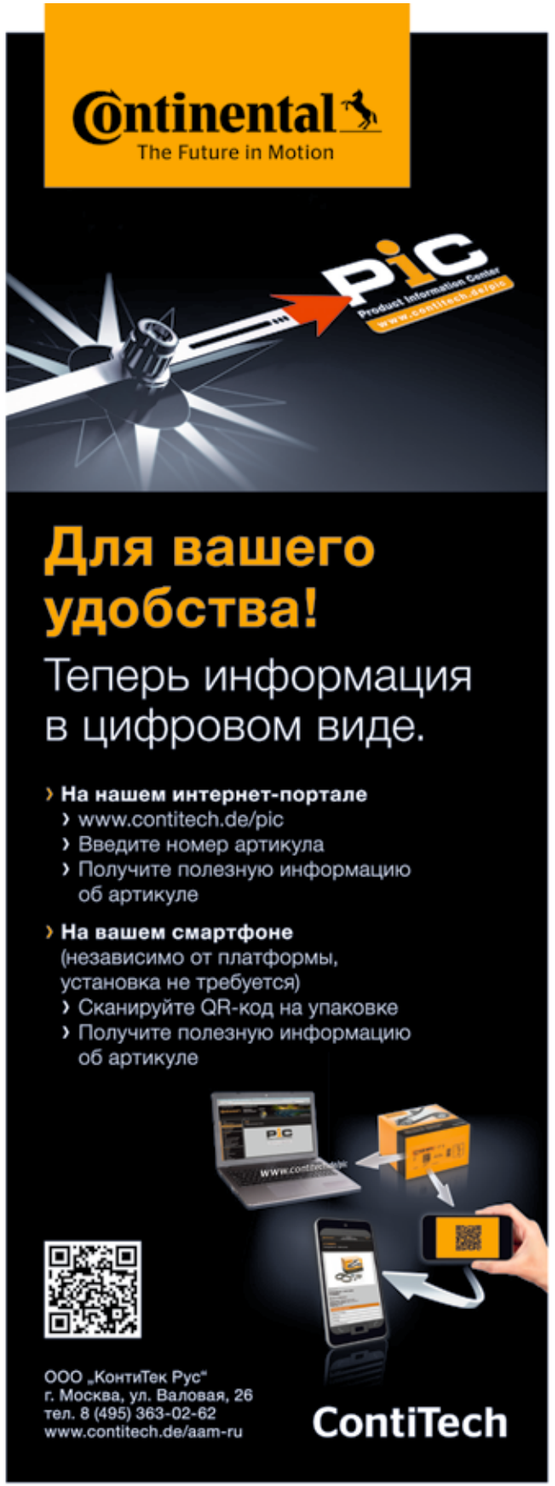
С 2016 г. в России начинают действовать экологические требования Евро-5 и это тоже внесёт свой вклад в рост цен на машины. Соответствие более жёстким экологическим нормам требует определённой доработки техники до нужных параметров и может увеличить стоимость машин до 7%.

Ещё один фактор — повышение внутренних цен на промышленные металлы в связи со снижением мировых цен на них. В начале февраля стало известно, что российские металлургические предприятия будут повышать цена на 3-6%, затем, возможно, и больше. Для компенсации подорожания металла российские автопроизводители будут вынуждены тоже увеличивать стоимость конечной продукции от 0,3% до 1%. То есть выпадающие доходы на внешнем рынке российские металлурги покрывают за счёт потребителей внутри страны.

Способствует росту цен на машины ситуация на рынке автокомпонентов. Так, в 2015 г. Минэкономразвития приостановило действие соглашений с несколькими иностранными производителями автокомпонентов из-за того, что они не выполнили условия контрактов. Предположительно, это может вызвать рост цен на комплектующие, что потянет за собой и рост цен на автомобили. Стоимость автокомпонентов, впрочем, будет расти и по другим причинам — рост тарифов на перевозки, девальвация, рост цен на металлы и, в конечном итоге, всё это приведёт к росту стоимости машин.

По самым взвешенным оценкам, стоимость автомобилей к концу 2016 г. увеличится на 20–25%. В этом году у продавцов больше не будет возможностей сдерживать цены, скидки станут совершенно невыгодны. Есть, впрочем, и противоположное мнение: в течение 2016 г. покупательная способность россиян продолжит падать, то есть они просто не смогут купить машины по завышенным ценам и дилерам придётся снижать цены.

Но большинство участников рынка склоняются к тому, что цены всё же придётся увеличивать. По всей видимости, продавцы будут просто ждать улучшения экономических показателей, никакие локальные меры ситуацию не исправят. Подсчитано, что критический порог потребления на автомобильном рынке — 1,35 млн автомобилей в год, если продажи будут меньше, то последствия для авторынка будут драматичными.



Текст: Василий Пражек

АвтоВАЗагрегат: ничего ещё не закончилось

2015-й год был для АвтоВАЗагрегат критическим. Основным событием, крайне негативно повлиявшим на предприятие, был конфликт с АвтоВАЗом. Позиция, занятая тольяттинским автогигантом, крайне негативно отразилась на поставщике в прошлом году. Но в этом году уже АвтоВАЗагрегат может оказать серьёзное влияние на АвтоВАЗ.

Серьёзные трудности начались у АвтоВАЗагрегата (АВА) после «бунта поставщиков» против АвтоВАЗа, состоявшегося в октябре 2014 года. АВА был в числе поставщиков, недовольных политикой нового менеджмента АвтоВАЗа.

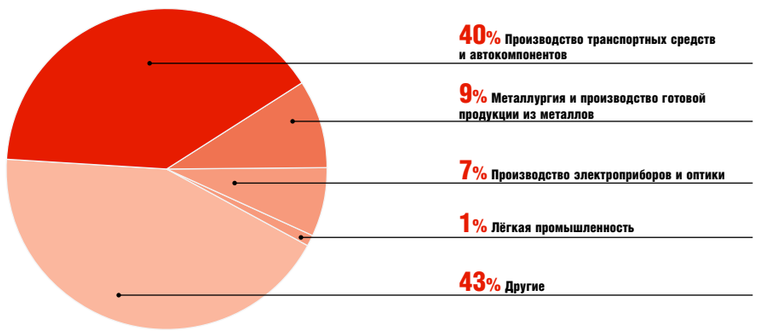
Автопроизводитель ужесточал требования к поставщикам, что было воспринято как попытка выдавить отечественные предприятия с рынка. Производители автокомпонентов обратились к властям. Полномочный представитель президента РФ в Приволжском федеральном округе Михаил Бабич проводил совещание с участием представителей АвтоВАЗа и его контрагентов.

Совещание, впрочем, не остановило АвтоВАЗ на пути к доминированию над поставщиками, а у АвтоВАЗагрегата начались неприятности, которые в июле 2015 года завершились остановкой предприятия. Выяснилось, что АВА — крупный должник.

Кредиторская задолженность к 2015 г. по основным производственным активам составляла 1,4 млрд руб. и десятки судебных исков о взыскании долгов — от ООО «НИП «Полипрен» (39,6 млн руб.), АО «Волжская металлургическая компания» (9,4 млн руб.), ООО «Марчегалия.ру» (25,2 млн руб.), требование банкротства АВА от компании «Майор» из Ульяновска и прочее.

Тем временем АвтоВАЗ исключил АвтоВАЗагрегат из списка поставщиков компонентов для автомобилей LADA Vesta и LADA XRAY, экс-президент компании Бо Андерсен обвинил АВА в невыполнении условий сделки по поставкам.

Структура предприятий Самарской области, %



Негодование и безрезультативность

Битва менеджеров сопровождалась протестами работников АВА. После остановки предприятия в июле, работники завода (около 2 000 чел.), были отправлены в вынужденные отпуска с сохранением 2/3 от среднего заработка. Часть заводчан уволились сразу, а более сотни вышли на митинг 12 июля с требованием выплаты зарплаты и отпускных. Вновь вынуждены были вмешаться власти, теперь уже городские. Состоялась встреча работников предприятия с первым заместителем мэра Тольятти с участием представителей департамента социальной поддержки населения, прокуратуры Комсомольского р-на и Государственной инспекции труда по Самарской обл. — но без руководителей АВА.

Власти решили оказать социальную помощь работникам, а прокуратура взялась за проверку действий руководства АвтоВАЗагрегата по коллективному обращению работников АВА. В августе по результатам проверки прокуратурой возбуждены дела об административном правонарушении по ч.1 ст. 5.27 КоАП РФ (нарушение трудового законодательства) в отношении руководителя предприятия и юридических лиц.

Прокуратура внесла в адрес руководителя предприятия представления об устранении нарушений трудового законодательства и предостережение о недопустимости нарушений трудового законодательства по невыплате зарплаты дольше двух месяцев. Но, по всей видимости, руководство к прокуратуре не прислушалось, потому что в сентябре состоялся очередной митинг работников АвтоВАЗа.

Оставшиеся без зарплаты рабочие пригрозили, что перекроют федераль-

IMAF
supported by automechanika
Московский международный форум автомобилестроения
23 августа 2016
ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия
International Moscow Automotive Forum
23 August 2016
IEC «Expocentre», Moscow, Russia
www.imaf-forum.ru
Организатор:
Organizer:
ITEMF EXPO
Соорганизатор:
Co-organizer:
AEB Association of European Businesses

Бо пояснял, что он пытается вывести сотрудничество с поставщиками на более высокий уровень и исключить посредников. А поставщики утверждали, что Андерссон заставляет их искусственно занижать цены и действует в ущерб отечественным предприятиям

ную трассу М-5, если не будут выполнены следующие требования: выплатить заработную плату; установить государственный контроль над предприятием в полном объёме; сохранить предприятие и, конечно, провести расследование и наказать виновных. Последнее оказалось выполнить легче всего. Поэтому Следственное управление СКР по Самарской обл. возбудило уголовное дело по статье «Полная невыплата заработной платы свыше двух месяцев из корыстной или иной личной заинтересованности» в отношении руководителей ОАО «АвтоВАЗагрегат».

В последующем характер тяжбы коллектива с руководством АВА существенно не менялся: пикет или забастовка, требование зарплаты, встреча с властями, обещание зарплаты, невыплата, пикет, и так далее, по новому кругу.

Впрочем, в начале февраля 2016 г. дело вышло на областной уровень, состоялась встреча губернатора Самарской области Н. Меркушкина с заместителем полномочного представителя Президента РФ в Приволжском федеральном округе по вопросу погашения долгов по заработной плате перед работниками АвтоВАЗагрегата. Как водиться, принято решение оказать работникам помощь, проработать вопрос о дополнительных социальных выплатах, организовать бесплатное питания детей в школах, оказать помощь в оплате услуг ЖКХ и так далее. Зарплату работникам не выплатили.

19 февраля — в правительстве Самарской области состоялось очередное совещание, на котором губернатор пообещал, что задолженность по зарплате «в ближайшее время» будет выплачена. А пока предложил работникам поработать на общественных работах за 9600 руб. в месяц.

Продолжение следует

Гораздо большего эффекта удалось добиться по делу о предполагаемом уклонении от налогов руководства АвтоВАЗагрегата. Прокуратура Комсомольского района г.Тольятти провела проверку деятельности ОАО «АвтоВАЗагрегат» в октябре 2015 года по подозрению сокрытия средств предприятия от налогов. В отношении генерального директора и его первого заместителя возбуждено два уголовных дела по ст. 199.2 УК РФ. Среди прочего, следователи подозревают, что руководитель предприятия предоставил в налоговую инспекцию ложную декларацию по налогу на добавленную стоимость и тем самым совершил «покушение на хищение денежных средств в размере 1 000 000 рублей».

18 февраля прокуратура Самарской обл. возбудила уголовное дело в отношении генерального директора ОАО «АвтоВАЗагрегат» Виктора Козлова. 24 февраля 2016 году он был задержан в московском аэропорту, после отпуска в Испании. Топ-менеджер был отправлен в самарский следственный изолятор. 26 февраля подозреваемого отпустили под подписку о невыезде. Козлов проходит обвиняемым по трём уголовным делам — об уклонении от уплаты налогов, невыплате зарплаты, мошенничестве с незаконным возмещением НДС.

Подозреваемый пойман, власти обещали поддержку бывшим сотрудникам, и на этом, казалось бы, всё закончится. Но дело приняло неожиданный оборот. Виктор Козлов публично заявил о том, что в 2015 году руководство АвтоВАЗа вывело со своего предприятия около 50 млрд рублей. Он выразил уверенность в том, что зарубежные поставщики каким-то образом «мотивировали» АвтоВАЗ и утверждал, что видел документы, которые свидетельствуют о хищении средств АвтоВАЗа. По словам Козлова, АвтоВАЗ, якобы, закупал автокомпоненты по завышенным ценам. Можно было бы воспринимать эти признания, как попытку обелить себя, вполне понятную для человека, находящегося под подозрением.

Но в это время стало известно, что президент АвтоВАЗа, Бо Андерссон, будет уволен. 7 марта Alliance Rostec Auto BV — СП альянса Renault-Nissan и «Ростеха», которому принадлежит 74,51% акций концерна АвтоВАЗ, сообщил о том, что Андерссон уйдёт в отставку. Есть два интересных момента. Заявление по поводу досрочного увольнения президента АвтоВАЗа гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов представил в газете The Wall Street Journal (на английском языке). В качестве причины увольнения он назвал убытки АвтоВАЗа по итогам 2015 года, кадровую политику Андерссона (массовое сокращение персонала) и — предпочтение иностранных поставщиков отечественным производителям автокомпонентов. Участникам рынка пояснения по поводу убытков и сокращения персонала показались сомнительными. Огромные убытки на автопроизводстве в 2014–2015 гг. не аномалия, а норма. Увольнения не привели к каким-либо массовым протестам или нарушению технологических процессов.

Поэтому гораздо больше внимания привлекла версия последствий конфликта с поставщиками. Проблемы в отношениях с производителями автокомпонентов у Андерссона начались в первый же год руководства АвтоВАЗом. Бо пояснял, что он пытается вывести сотрудничество с поставщиками на более высокий уровень и исключить посредников. А поставщики утверждали, что Андерссон заставляет их искусственно занижать цены и действует в ущерб отечественным предприятиям. АвтоВАЗагрегат был одной из первых жертв конфликта. Но с учётом новых обстоятельств, трудно предположить, что с ним будет дальше.

В Москве состоится 6-я национальная независимая премия «Автокомпонент года 2016»

Организаторы учли пожелания номинантов и внесли несколько важных изменений в концепцию премии, с целью сделать ее максимально объективной и прозрачной.

Прошлогодняя, пятая юбилейная премия была ознаменована полным изменением критериев оценки номинантов. Главным критерием прошлого года была инновационность продукции, выпускаемой номинантами. Организаторы решили развивать глубину и объективность оценки — результатом такого решения стал новый основной критерий — результат тестов продукции номинантов. Тестирование продукции проводится в испытательной лаборатории ФГУП «НАМИ». Методика тестирования состоит в соответствии ГОСТам продукции номинантов. По результатам тестов инженерная группа «НАМИ» проведет ранжирование номинантов в каждой категории, что и будет являться основным критерием оценки для жюри премии.

Вторым по значимости критерием оценки номинантов членами жюри будет являться термин — «технология». Под «технологией» организаторы предлагают считать комплекс научных и инженерных новшеств, примененных в составе и конструкции продукции, или в процессах производства, обеспечивающих отличительные рыночные качества конечной продукции.

Третьим и уже традиционным критерием оценки будет анализ востребованности бренда в 2015 году по статистике запросов пользователей в поисковой системе yandex.ru

Формат заседания жюри уже в третий раз пройдет в режиме online-конференции. Численность жюри расширится за счет участия в нем компетентных специалистов теоретиков и практиков ФГУП «НАМИ». Также, в состав жюри приглашаются признанные эксперты во всех представленных номинациях автокомпонентов: представители МАДИ, аналитического агентства «Автостат», клуб руководителей автобизнеса «AUTOBOSS», руководители и главные редакторы ведущих СМИ сферы автокомпонентов, представители общественных ассоциаций. Такой состав жюри обеспечивает возможность проведения профессиональной, объективной и независимой оценки позиций номинантов.

Третий год подряд партнером премии «Автокомпонент года» является авторитетное аналитическое агентство «АВТОСТАТ». Заседание жюри премии состоится 10 августа 2016. Официальные мероприятия премии и торжественная церемония награждения победителей проводятся во время работы выставок MIMS Automechanika — 2016 и «Интеравто — 2016» в виде самостоятельных мероприятий, назначенных на 22–24 августа в ЦВК «Экспоцентр» и 25 августа в МВЦ «Крокус-Экспо» 2016 года соответственно.

АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА

6-я национальная независимая премия
"Автокомпонент года - 2016"

ГЛАВНЫЕ ВЫБОРЫ АВТОЗАПЧАСТЕЙ В СТРАНЕ
ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА СПЕЦИАЛИСТОВ - ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Стать участниками могут:
- представители брендов автокомпонентов
- отечественные и зарубежные компании
Финальная дата регистрации
- 15 июля 2016 года

Преимущества участия:
- широкое освещение в профильных СМИ
- повышение узнаваемости и лояльности к бренду
- реальный экономический эффект

Определение победителя:
- объективное и открытое голосование на сайте премии
- заседание жюри премии, состоящее из компетентных специалистов.
Номинанты оцениваются по результатам испытаний продукции в ФГУП "НАМИ", технологиям производства, востребованности бренда у покупателей

Номинации премии «Автокомпонент года-2016»

Победитель Премии в каждой номинации определяется Жюри
10 августа 2016 года в формате online-трансляции
на сайте www.avtokomponentgoda.ru

Официальные мероприятия Премии и торжественная Церемония награждения Победителей состоятся во время работы московских выставок MIMS «Automechanika - 2016» 22-24 августа в ЦВК «Экспоцентр» и «Интеравто - 2016» 25 августа в МВЦ «Крокус-Экспо»

Организаторы: ИД «Здесь и Сейчас» Здесь и Сейчас; журнал «Автозапчасти и Цены» АВТО запчасти
On-line-партнер: Автомобильный портал CarExpo www.carexpo.ru
Генеральный спонсор: DYNA COAT
Аналитический партнер: АВТОСТАТ
Инфопартнеры: Движок; Управление автобизнесом; Автоинструкция; АВТО ПЛЮС; АВТОБИЗНЕС; Автобизнес; КУЗОВ

+7 (495) 710-03-07 E-mail: info@avtokomponentgoda.ru www.avtokomponentgoda.ru

АСК «НИЖЕГОРОДСКОЕ КОЛЬЦО»

Календарь спортивных мероприятий

летний сезон 2016 года

ИЮЛЬ

2 июля Всероссийская гоночная серия MaxPowerCars
3 июля Старт этапа Ретро-ралли Пекин-Париж
3 июля Чемпионат по шоссейно-кольцевым автогонкам NLS, 3 этап
6 июля АВТО трек-день
9–10 июля RDA: турбо-шоу GLOBAL
15–16 июля Чемпионат по мотогонкам XBikes
17 июля Автомобильный фестиваль «Русские горки»
20 июля АВТО трек-день
23–24 июля Мотоциклетная гоночная серия MaxPowerBikes
28–30 июля Международные соревнования по мотогонкам RSBK

АВГУСТ

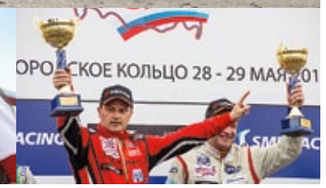
3 августа АВТО трек-день
6 августа Открытый Чемпионат по дрэг-рейсингу «Битва Моторов», 2 этап
7 августа Любительский Кубок NRing, 3 этап + Открытый Кубок по картингу, 3 этап
13–14 августа Чемпионат России по дрэг-рейсингу
17 августа МОТО трек-день
19–20 августа Всероссийские соревнования по дрифтингу «Российская Дрифт Серия» (RDS)
21 августа Чемпионат по шоссейно-кольцевым автогонкам NLS, 4 этап
24 августа АВТО трек-день
27 августа Всероссийская гоночная серия MaxPowerCars
28 августа Любительский Кубок NRing, 4 этап + Открытый Кубок по картингу, 4 этап
31 августа МОТО трек-день

СЕНТЯБРЬ

7 сентября АВТО трек-день
10 сентября Чемпионат Porsche Club Cup
14 сентября МОТО трек-день
24–25 сентября Чемпионат Russian Hot Hatch Club Championship (RHHCC)
21 сентября АВТО трек-день

нам 6 лет!

6 лет прекрасной работы
6 лет в отличной компании друзей
Спасибо всем, кто был и остается с нами!



Этап РСКГ — праздник автоспорта

Ежегодно в начале летнего сезона «Нижегородское кольцо» встречает самый престижный отечественный чемпионат — Российскую серию кольцевых гонок (РСКГ). NRing впервые принял этап Чемпионата и Кубка России по кольцевым гонкам в 2010 году и за минувшее время полюбился профессионалам за техничную конфигурацию, на которой все решает мастерство пилота.

Уикенд на Nring выдался очень жарким: автомобили пяти технических классов, более 50 пилотов, 10 гоночных заездов, более 120 гоночных кругов — зрители стали свидетелями самой горячей и зрелищной борьбы!

За два гоночных дня зрители увидели все, за что так любят автомобильный спорт. Были классические заезды с филигранно выверенными траекториями и азбучными сменами позиций, были виртуозные пируэты вылетающих с трассы дебютантов, рвущихся доказать мэтрам свою состоятельность и не всегда соизмеряющих свои возможности с ситуацией, были серьезные столкновения и много контактной борьбы на грани фола, были круги под сейфети-каром и дождевые гонки со сменой резины по ходу заезда.

Два дня на трассе кипели настоящие спортивные страсти, эмоции переполняли всех, брызги шампанского салютовали победителям, строили планы реванша на следующие этапы побежденные, ликовали зрители. Этап получился таким, каким его видели организаторы и о каком мечтают фанаты настоящего автомобильного спорта.

Олег Петриков,
руководитель Российской серии кольцевых гонок (СМП РСКГ)

«Мы рады вернуться на «Нижегородское кольцо». Эта трасса любима пилотами за коварное покрытие и интересную конфигурацию, и тем интереснее наблюдать, как изменится расстановка сил после второго этапа СМП РСКГ. Я уверен, что удовольствие от уикенда получили и участники, и все болельщики. Эти выходные стали настоящим праздником автоспорта».

ai Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

55 000
тираж

48
регионов России

100%
целевая аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

Оптовые поставщики

Розничные продавцы

Журнал для автоспециалистов «Автоинструкция» (+16)

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

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

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, 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: info@ai-media.ru

Тираж: **55 000 экз.**

Журнал распространяется в 48 регионах России.

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

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

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

Электронная версия журнала
www.avtoinstrukcia.ru/archive.htm

Available on Google play | Download on the App Store

www.ai-media.ru

Heavy Star

24V Лампы GE Heavy Duty Long Life для грузовых автомобилей.
Повышенная надежность. Увеличенный срок службы.
Меньше замен. Больше экономии.

Надежная работа в непростых условиях эксплуатации
и сокращение затрат на техобслуживание.

Дистрибьюторы:

Драйв Лайтинг	ТД БИЛАЙТ	Компания АЗКОМ	Компания РАЙДО	АвтоЭлектроДиал	АВТО-ЕВРО
+7 (495) 363-02-35	+7(495) 788-82-81,	+7(495) 958-90-95	+7(495) 995-82-64	+7 (495) 958-96-98,	+7 (495) 937-28-28
www.drivesvet.ru	981-37-19, 981-37-20	www.ast-ug.ru	(многоканальный)	710-31-56	www.autoeuro.ru
	www.bilight.biz		info@raido.biz	info@dialuch.ru	info@autoeuro.ru