№9(147) 2016

# Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

SINTEC N1

ПО КОНТРАКТНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ | ПО ПОСТАВКАМ НА АВТОЗАВОДЫ | ПО ОБЪЁМУ ВЫПУСКА АНТИФРИЗОВ В РОССИИ

www.oos.ru

# ПАРТНЕРЫ ПО КАЧЕСТВУ.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ.

Партнеры по качеству – программа, устанавливающая высокие стандарты в области сервисного обслуживания автомобилей BMW. Компания BMW Group Russia предлагает Вам оригинальные запасные части и аксессуары на специальных условиях, а также техническую консультационную поддержку в решении особо сложных ситуаций, возникающих при ремонте и обслуживании автомобилей BMW.

## ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ BMW.

Точность и функциональность до мельчайших деталей: оригинальные запасные части BMW соответствуют тем же стандартам качества, что и автомобили BMW, буквально во всем — от конструктивных чертежей до контроля качества. Точная и высококачественная конструкция аккумуляторов и каждой кузовной запасной части BMW гарантирует безупречную совместную работу всех компонентов автомобиля BMW, что обеспечит максимальные характеристики эксплуатации, безопасности и срока службы.

**Заказ запасных частей и аксессуаров.**
Вы можете передать заказы по телефону, факсу, электронной почте или лично обратиться к официальному дилеру BMW, участвующему в программе и получить необходимые Вам запасные части прямо со склада дилера.

**Выгодные условия покупки запасных частей и аксессуаров.**
- Привлекательные цены.
- Индивидуальные условия приобретения.
- Специальные предложения.
- Гибкие способы оплаты.

Официальные дилеры BMW всегда готовы предложить Вам техническую поддержку при решении особо сложных ситуаций, возникающих при ремонте автомобилей BMW.

**Техническая поддержка.**
Официальные дилеры BMW всегда готовы придти к Вам на помощь:
- Практические рекомендации по монтажу и отладке, техническая поддержка
- Помощь при сложном ремонте

**Поддержка on-line.**
- Индивидуальный доступ в онлайн-каталог запасных частей ETK.
- Рекомендации по проведению ремонта, регулярная информация о новых характеристиках и об изменениях ассортимента.
- Онлайн-информация о предложениях и проводимых акциях.
- Инструкции по монтажу аксессуаров дооснащения (EBA).

## ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ.

Присоединяйтесь к программе «Партнеры по качеству»: Вас ждет работа в дружной команде профессионалов высокого класса и налаженное сотрудничество в вопросах поставки оригинальных запасных частей BMW. Официальные дилеры BMW станут для вас надежными помощниками в решении всех вопросов, связанных с ремонтом и сервисным обслуживанием автомобилей BMW в Вашей мастерской – от заказа и поставки запасных частей до личных консультаций и специализированной технической поддержки.

Условия действия программы «Партнеры по качеству» уточняйте на www.bmw.ru или у официальных дилеров BMW.
Перепечатка, в том числе фрагментов, возможна только с письменного разрешения ООО «БМВ Русланд Трейдинг».

# УСПЕХ В ДЕТАЛЯХ.

## ПРОГРАММА «ПАРТНЕРЫ ПО КАЧЕСТВУ». СОТРУДНИЧЕСТВО С НЕЗАВИСИМЫМИ СЕРВИСНЫМИ СТАНЦИЯМИ.

Оригинальные запасные части и сервис BMW

www.bmw.ru

С удовольствием за рулем

Высокое качество автомобилей BMW возможно поддерживать только при условии использования оригинальных запасных частей от производителя. BMW в России представляет программу «Партнеры по качеству», устанавливающую новые стандарты в области сервисного обслуживания. Официальные дилеры BMW приглашают к сотрудничеству независимые автомастерские, предлагая содействие в решении вопросов приобретения оригинальных запасных частей и аксессуаров на специальных условиях, а также для оказания технической и консультационной поддержки при ремонте и обслуживании автомобилей BMW. Программа «Партнеры по качеству» предоставляет участникам множество преимуществ, основным из которых являются выгодные условия партнерства, позволяющие вывести бизнес на новый уровень. Для получения дополнительной информации по программе обратитесь к официальному дилеру BMW или посетите страницу, посвященную программе, на www.bmw.ru и заполните контактную форму.

**Горячая линия BMW: 8 800 550 88 00**

Реклама

VITEX®
SYNTHETIC MOTOR OIL
5W50
Racing
VITEX
RACING
Vitex Racing 5W50
синтетическое моторное масло
для гоночных двигателей
GERMAN POWER ADDITIVES
www.vitex.mobi

# Московский международный автосалон 2016

С 24 августа по 4 сентября 2016 года проводился XVIII Московский международный автомобильный салон (ММАС-2016). Несмотря на то, что многие автопроизводители не приняли участие в главном автомобильном событии года, но нашлось место и для футуристических концептов, и для уникальных рекордов.

**19** автомобилей — самая большая в истории экспозиция ОАО «АвтоВАЗ»

## Ravon R4

### Ravon R4

Компания Ravon, известная в России как производитель популярных в своё время моделей Daewoo, представила автомобиль Ravon R4. Впрочем, это не совсем премьера, так как фактически это автомобиль Chevrolet Cobalt, с которым узбекистанская компания решила вернуться на российский авторынок. Предположительно, новый «старый» автомобиль появится в автосалонах уже в ноябре 2016 года. В компании утверждают, что машина будет пользоваться спросом благодаря приемлемому сочетанию цены и качества.

## Lada XCode Concept

### Lada XCode Concept

АвтоВАЗ представил Lada XCode Concept — автомобиль, который показывает, в каком направлении будет развиваться концерн дальше. Он оснащён турбированным двигателем, полноприводной трансмиссией. Одна из ключевых особенностей концепта — телематическая платформа Lada Connect, которая позволяет управлять автомобилем с помощью смартфона. Топ-менеджмент компании утверждает, что автомобиль будет производиться серийно через пять лет или даже раньше и положит начало новому поколению моделей АвтоВАЗа.

# Московский междунар одный автосалон 2016

## Besturn X80

### Besturn X80

Китайская компания FAW предпринимает очередную попытку покорения России. Этому должен помочь компактный кроссовер Besturn X80. Для эксплуатации в России переднеприводный Besturn X80 будет оснащён 2,0-литровым мотором мощностью 142 л.с. и либо автоматической 5-ступенчатой трансмиссией AisinSeiki F21 второго поколения, либо 6-ступенчатой механической коробкой передач. В 2014 г. автомобиль уже должен был поступить в продажу в России, но экономические условия не позволили тому свершиться, а теперь FAW полон решимости довершить начатую экспансию.

**33** автомобиля представил Mercedes-Benz

## Mercedes-Benz GLC Coupe

### Mercedes-Benz GLC Coupe

Компания Mercedes-Benz впервые представила россиянам купе-кроссовер GLC Coupe. Это была ключевая премьера компании на ММАС-2016. Автомобиль создан на базе кроссовера Mercedes-Benz GLC, но отличается кузовом с более покатой крышей в стиле GLE Coupe. На серийных машинах будет устанавливаться спортивная подвеска, спортивное рулевое управление и постоянный полный привод 4MATIC с 9-ступенчатой автоматической коробкой передач 9G-TRONIC. Mercedes-Benz GLC Coupe позиционируется как прямой конкурент BMW X4 на российском авторынке..

# Московский международный автосалон 2016

**6** различных версий кроссовера Creta представил Hyundai

## Hyundai Creta

### Hyundai Creta

Hyundai показал новый кроссовер Creta. За счёт этого автомобиля компания планирует увеличить долю на российском авторынке с 10% до 11%. Автомобиль поступит в продажу в России почти сразу после ММАС-2016 в модификации с бензиновым двигателем объемом 1,6 л мощностью 123 л.с., 6-ступенчатой механикой и передним приводом или полноприводной версией с 2,0-литровым 150-сильным мотором. Кстати, производство Creta осуществляется на заводе Hyundai под Санкт-Петербургом.

LUXE

Meets/approved: VW TL 774 D/F | MAN 324 Typ SNF
MTU MTL 5048 | Ford WSS-M 97B44-D | MB-Approval 325.3

Meets/approved: VW TL 774-C | Opel GM QL 130100
MB-Approval 325.0/325.2 | BMW GS 9400 | MAN 324 NF

Meets/approved: VW TL 774 G | MAN 324 Typ Si-OAT
MB-Approval 325.5 | Cummins CES 14603

АНТИФРИЗЫ LUXE – **ОДОБРЕНО**!

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

# КОРОТКО

## Международные новости

**25 тыс.**
закупщиков от автопроизводителей и автопоставщиков посетят IZB

### Где водятся закупщики?

18 октября на родине Volkswagen в Вольфсбурге стартует IZB, или Международная выставка поставщиков — мероприятие, специально организованное для встреч топ-менеджеров и закупщиков данного концерна с поставщиками. Мероприятие уникально тем, что оно ориентировано только на первичный рынок Германии, привлекая закупщиков и из других немецких автоконцернов. Ежегодные закупки VW превышают 120 млрд евро.

**на 2%**
повышает среднюю прибыль ориентация поставщика на инновации

### 7 лет роста заканчиваются

Roland Berger представил анализ показателей работы 600 крупнейших автопоставщиков за 2015 г. Отмечено, что рост глобальной компонентной отрасли, наблюдавшийся 7 лет, перешёл в стагнацию. Наиболее прибыльным был шинный сегмент (норма прибыли 10% при усреднённой по всем сегментам норме 7,5%). Отмечено также, что ориентированные на инновации компании получают на 2% больше прибыли, чем ориентированные на процесс.

**На 30% ниже будут операционные расходы у станков 4 поколения**

### Умная «Амели»

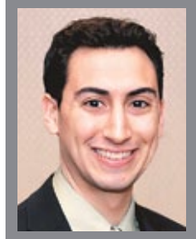
Альянс из 7 немецких компаний во главе с Bosch запустил проект AMELI 4.0 — разработку сенсорной системы для производственных механизмов поколения Индустрия 4.0. Ожидается, что комплекс «умных» датчиков, таких как MEMS (микроэлектромеханические системы) будет с опережением выявлять опасность поломки станка и позволит проводить техобслуживание не по графику, а по мере необходимости — что сократит операционные расходы на 30%. Цель проекта — улучшение рыночных позиций промышленности Германии.

**На 25,2% ежегодно будет расти сегмент ремануфактуринга в Азии**

### Потеснитесь — пришёл реман

Организаторы «Автомеханика Шанхай» объявили, что выставочная зона, предназначенная для стендов сегмента восстановительного ремонта (ремануфактуринга) будет серьёзно расширена в этом году. Таким образом, выставка отвечает на ожидаемый быстрый рост сегмента. Ремануфактуринг входит в госпрограмму развития промышленности КНР «Сделано в Китае». В стране действует система субсидий для пилотных проектов в данной сфере, в которую вошли 38 компаний.

**цитата**



**Росс Козарски**
старший аналитик Lux Research

«Учитывая продемонстрированное превосходство показателей в сравнении с аналогами нефтяного происхождения, от смазочных материалов до косметики, у компаний есть возможность пользоваться бионическими вариантами. Любые специальные химикалии, биополимеры и другие инновационные материалы — это многообещающие области технологического развития, но умный менеджмент критически важен — поэтому мы в отчёте сосредоточились на том, чтобы выявить готовые варианты, в которых инновации дают понятные показатели прибыльности».

## Российские новости

**к 2020 году потребители в сегменте Lada будут ожидать наличия ADAS**

### Автономные «Лады» и «ГАЗели» — уже скоро?

АвтоВАЗ разрабатывает систему автоматического вождения с ограничением скорости, которая поможет водителям Lada в городских пробках, утверждают источники «РИА Новости». Автоконцерн находится пока на раннем этапе обсуждения параметров проекта. Между тем, «Группа ГАЗ» намерена представить автомобили с системой ADAS Vision уже к 2018 г.

**На 10% вырастет штат «Автотор» до конца года**

### Вернуть рабочих

Калининградское предприятие начало расширение штата и повышение зарплат — и то и другое до конца года вырастет примерно на 10%, по информации «Ведомостей». Массовые увольнения на «Автоторе» в 2015 г. были вызваны уходом GM с российского рынка. Сейчас повышена локализация производства, запущена сборка новых моделей Hyundai и KIA, поэтому компании снова потребовались рабочие. Зарплаты индексируют и другие автопроизводители с учётом инфляции, пишет издание.

**6 российских поставщиков будут поставлять компоненты для Ford в Румынии**

### Профордили окно в Европу

6 новых поставщиков из России будут поставлять штампованные и пластиковые детали, стекло, уплотнители и элементы интерьера для сборки модели EcoSport в Румынии. Уже 23 российские компании получили сертификат соответствия качества Q1 от Ford Motor. Сейчас на европейских конвейерах Ford уже используются литые диски, кронштейны и свечи зажигания, сделанные в России.

**700 тысяч комплектов рефлекторов производит линия в индустриальном парке ДААЗ**

### Фары для Lada обрусели

Предприятие «Автосвет» освоило производство рефлекторов для Lada Vesta и Xray. Таким образом, полный цикл производства фар для этих моделей теперь сосредоточен в России. Мощность линии достаточна, чтобы полностью обеспечить конвейеры АвтоВАЗ, и до 2020 г. компания планирует обеспечить отечественной светотехникой для всех нынешних и перспективных моделей Lada.

**300 автомобилей smart получит в этом году каршеринг YouDrive**

### Smart-ом надо делиться

Сервис каршеринга в двух столицах России переживает период роста на сотни процентов в год. К примеру, у старт-апа YouDrive парк вырос на два порядка после того, как дилер Mercedes Benz «Панавто» в ноябре 2015 г. стал совладельцем этого каршеринг-оператора. К концу года в Москве и Санкт-Петербурге у YouDrive будет более 400 а/м.

**цитата**

**Харальд Грюбель**
исполнительный вице-президент АвтоВАЗ по инжинирингу

«Есть глобальная тенденция и в Европе, и везде активно заниматься беспилотным вождением, и сейчас мы прорабатываем, как данная функция может в будущем применяться в продуктах Lada. Мы сейчас обсуждаем это с нашими партнерами, также с участниками правительственной программы. Но сейчас это очень ранний этап. Для нас, конечно, самое главное — как предложить эти технологии потребителям за разумные деньги. Однако, такие системы сложно будет использовать за пределами больших городов, учитывая состояние автодорог»

ВЕДОМОСТИ
конференции

Калужская область

SK Royal Hotel Калуга

АвтоЭволюция 2016
14 ОКТЯБРЯ

VII международный форум
по развитию автомобилестроения и производства автокомпонентов в России

«АвтоЭволюция» — серия мероприятий, на которых производители автомобилей и компонентов ежегодно встречаются с представителями правительственных структур, аналитиками и журналистами, делятся опытом, находят новые контакты и идеи для развития бизнеса.

Проводится при поддержке правительства Калужской области.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

– Государственная стратегия по развитию автопрома. Задачи, перспективы и возможности.
– Преодоление кризиса: кто остался в игре?
– Экспортный вызов правительства. Есть ли шансы достигнуть поставленных целей?
– Господдержка и социальная составляющая: механизм взаимодействия.

Руководитель проекта
Евгения Николаева
(evgenia.nikolaeva@vedomosti.ru)

Реклама и спонсорство
Марина Исаева
(m.isaeva@vedomosti.ru)

Участие в форуме
Екатерина Колегова
(e.kolegova@vedomosti.ru)

www.vedomosti.ru/events
+7 495 956-25-36;
+7 495 232-32-00

Стоимость участия — 25 500 руб. (без учета НДС).

16+
Реклама

**60 % посетителей Automechanika Frankfurt были с других континентов**

# Франкфурт как азиатский базар

Главная выставка вторичного авторынка поставила новый рекорд — 136 тыс. посетителей из 170 стран и 4820 участников из 76 стран. Главной темой 2016 года организаторы объявили «Сервис и транспорт будущего» (Tomorrow's Service & Mobility). Многие участники, впрочем, предпочли сфокусироваться на других задачах.

**Раттам Капур,**
**президент АСМА**
«В свете заданной нами темы этого года «Победа через качество и инновации» мы показываем самые передовые технологии и инновационные продукты. Мы сделали упор на рост потребительской ценности цепи поставок через преимущество, которое позволило бы нам стать предпочтительными поставщиками. Нет смысла повторяться, выставка этого года внесёт больший вклад в формирование возможностей для развития бизнеса, для упрочнения цепи дистрибьюции».

**Детлеф Браун,** член совета директоров Messe Frankfurt GmbH
«С такой впечатляющей статистикой Automechanika продолжает укреплять позицию главной мировой платформы автомобильного вторичного рынка. Вдобавок к бесчисленным потрясающим «умным» автомобилям, уже присоединённым к информационной сети, могу сказать, что проблемы обмена данных были самой горячей темой обсуждений на ярмарке».

**Винни Мехта,** генеральный директор ACMA
«Годами автокомпонентная отрасль Индии развивала производственную мощь, что позволило ей предложить конкурентоспособные продукты и удовлетворить жесточайшие требования качества. Индийские автокомпоненты экспортируются более чем в 160 стран и росли ежегодно на 15% в последние 6 лет».

**Уве Томас,** президент подразделения вторичного автомобильного рынка Bosch
«Вторичный рынок и мастерские вступают в новую эру: для автомастерских подключенный транспорт — это волна будущего. Как следствие, тема организации сетей, цифровизации и дополненной реальности в этом году были особенно востребованы на нашем стенде».

**Тиемо Сехон,** управляющий директор Sehon Innovative Lackieranlagen
«Как производители окрасочного оборудования, мы сейчас сосредоточились на общей эффективности и энергопотреблении наших продуктов. На Automechanika мы смогли встретиться с текущими клиентами и наладить новые контакты, особенно из Южной Кореи».

**Томас Аукамм,** исполнительный директор Центральной ассоциации инженеров кузовной и автомобильной отрасли ZKF
«В сфере кузовных и окрасочных работ самая большая аудитория собралась на форуме Schadentalk, и было очевидно, насколько изменили отрасль закулисные игры между страховыми компаниями, экспертами по оценке и мастерскими».

**Али Хан,** старший вице-председатель Ассоциации производителей автокомпонентов и аксессуаров Пакистана Paapam
«Ассоциация хотела расширить экспорт из Пакистана, с планами довести высокотехнологичный экспорт до $5 млрд. за следующие 5 лет. Мы уверены, что получим заказы в Европе и других странах».

# MIMS.Automechanika вопреки кризису

**20-я юбилейная выставка MIMS.Automechanika Moscow 2016**

С 22 по 25 сентября в ЦВК «Экспоцентр» проходила 20-я международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS.Automechanika Moscow 2016.

Несмотря на сложную ситуацию в отрасли, 1022 компаний-участников из 40 стран приняли участие в выставке. Национальные павильоны разместили компании из Италии, Франции, Китая, Кореи, Сингапура, Тайваня и Японии. Россию на мероприятии представляли компании из 79 регионов.

Центральным событием MIMS.Automechanika стал 7-й Московский Международный Форум Автомобилестроения (IMAF), участники которого обсуждали тему: «Российский автопром: настал ли переломный момент?». Уровень обсуждения был более чем представительным, среди выступающих — заместитель Министра промышленности и торговли РФ Александр Морозов, президент АвтоВАЗа Николя Мор, гендиректор Renault Россия Андрей Панков и другие. Кроме того, в рамках IMAF-2016 состоялась специальная сессия прямых переговоров автопроизводителей и оптовых закупщиков с поставщиками. Тысячи компаний, десятки стран, 30 737 посетителей… Экономический кризис на MIMS.Automechanika Moscow 2016 был незаметен.

# ИНТЕРАВТО старт в будущее

**12-я международная выставка Интеравто 2016**

С 25 по 28 августа в МВЦ «Крокус Экспо» проводилась международная выставка «Интеравто» при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства транспорта РФ, Правительства Московской области, НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАР) и Национальной Ассоциации Производителей Автомобильных Компонентов (НАПАК). В работе выставки принимали участие более 400 компаний из 36 регионов России и 9 стран — Белоруссии, Германии, Италии, Киргизии, Китая, Латвии, Польши, Тайваня, Финляндии. «Интеравто» в этом году посетили больше гостей из Китая, чем из какой-либо другой страны, — это и было особенностью выставки, которая показывает, в каком направлении будет двигаться автокомпонентная отрасль в перспективе.

На выставке было участников меньше, чем обычно, но ключевые участники отрасли выставлялись, также как и компании, впервые открывающие для себя российский рынок. И если выставка была меньше по количеству участников, то точно не по качеству. «Интеравто» остаётся крупнейшей площадкой как для старта дебютантов, так и для продвижения топ-игроков авторынка.

# ММАС мал, но по-прежнему удал

**Московский международный автомобильный салон отметил совершеннолетие**

В мероприятиях 18-го Московского автосалона, проходившего в «Крокус-Экспо» с 25 августа по 3 сентября, действительно, меньше участников, чем в прошлые годы, среди них: АвтоВАЗ, First Automobile Works (FAW), Dongfeng Motor (DFM), Hyundai, Geely, LARTE Design, Iran Khodro (IKCO), Mercedes-Benz, Mercedes SMART и официальный дилер «Вольво Карс» компания «Обухов».

Кое в чём ММАС-2016 превосходил предыдущие автосалоны. АвтоВАЗ представил на ММАС самую большую экспозицию в истории: 19 автомобилей, из которых 6 — концепты. Посетители и участники автосалона могли увидеть концепт XCode, концепты модели Vesta Cross и Xray Cross, прототипы спортивных модификаций Vesta, Xray и другие новинки.

Mercedes-Benz представил 33 авто, в том числе впервые на российском рынке GLC купе, спортивные модели Mercedes-AMG: кабриолет S 63, автомобили AMG Sport E 43, GLC 43, кабриолет C 43 и родстер SLC 43.

Отдельно стоит отметить большое представительство китайских автомобильных брендов. В частности, новые модели представили концерны Dongfeng (A9 на платформе PSA Peugeot Citroen), Changan (CS35, который будет выпускаться в РФ), FAW (FAW Besturn X80 и FAW D60). Новые машины представил и автоконцерн Geely (Geely Emgrand GT).

Московский международный автомобильный салон, видимо, показывает, что нас ждёт в ближайшем будущем, которое не такое уж и мрачное. Как минимум, у нас будут новые прогрессивные модели АвтоВАЗа, много Мерседесов и современные китайские автомобили.

Далее в номере:

Лучшие предложения от участников MIMS.Automechanika, Интеравто, ММАС

# Toyo&Nitto Атмосфера японских инноваций

На ММАС 2016 были представлены новинки двух популярных японских шинных брендов — Toyo и Nitto — для ближайшего зимнего и следующего летнего сезонов. Знакомые шины традиционно становятся лучше год от года, а кроме того, мы увидели совершенно новые модели.

Зайдя после «Интеравто» в залы «Московского международного автосалона», вы сразу почувствуете другую атмосферу: больше простора, софитов, глянца. Контраст объясняется различием между аудиториями — автосалон посещают потенциальные потребители.

Производители автокомпонентов присутствуют и здесь. Продажи шин, например, сильно зависят от восприятия бренда именно конечными потребителями. Уже сейчас в головах автовладельцев происходит психологическая подготовка; на выставке они проникаются достижениями прогресса в шинной отрасли, привыкают к ценам и примеряются к разным вариантам.

Вот почему японские шины NITTO и TOYO мы нашли именно на ММАС, где оба бренда представляли лучшие новинки ближайшего зимнего и следующего летнего сезона. Особый интерес у нас вызвали те модели, которые ещё год назад продавались только в Японии.

Речь идёт об Observe Garit GIZ, представленной на сине-белом стенде Toyo Tires. Модель GIZ (так специалисты коротко называют её) — одна из последних мировых инноваций Toyo Tires, разработанная в 2014 г. для японского рынка. С этого года решено продавать их и в России.

GIZ стала ответом на изменение климата. У русской зимы уже не тот характер, что прежде: покрытия из вязкого или укатанного снега, на которых был выгоден крупный рисунок протектора и шипы, уступили место скользким обледеневшим дорогам. В зимней линейке нешипованных зимних шин Toyo она стала дополнением к модели Observe GSi-5, предназначенной как раз для снежных дорог.

Observe Garit GIZ обеспечивает лучшее торможение и прохождение поворотов на обледеневших дорогах, при этом она максимально адаптивна к быстро меняющимся условиям зимних дорог. Наконец, её резиновая смесь сделана из более безопасных экологичных материалов, чем шины прошлых лет.

Улучшение характеристик стало возможным благодаря добавлению в полимер инновационных компонентов. Абсорбирующие углеродные микропоры NEO лучше впитывают воду, чем традиционный углеродный порошок. Адгезию улучшает наногель, а сцепление со льдом — дроблёная скорлупа грецких орехов (технология Toyo Microbit). В Россию Observe Garit GIZ будут поставляться в 21 типоразмере.

Летние шины Proxes ST III, вторая премьера Toyo Tires, предназначены для городских автомобилей класса SUV. По сравнению с шиной прошлого поколения Proxes ST II у неё улучшены характеристики управляемости и торможения на мокром покрытии. Внесены также улучшения, ориентированные на агрессивную манеру езды, свойственную целевой аудитории Proxes ST. Блоки протектора имеют скошенную форму и меньше деформируются при торможении, что улучшает контакт протектора с дорожным полотном. Многоволновые ламели ограничивают смещение блока во время торможения и разгона, улучшая передачу тормозных и тяговых усилий, снижая риск неравномерного износа.

В рекламных материалах Proxes ST III используются три образа, скомбинированные в рисунке протектора: молния, наконечник стрелы и крылья истребителя Stealth. Потребители премиум-аудитории ориентированы на стиль, поэтому применение этих ярких символов способствует улучшению восприятия и лёгкой запоминаемости продукта.

На красно-белом стенде NITTO мы увидели две новинки следующего летнего сезона.

Сверхвысокоскоростная шина NT555 G2 разработана для мощных спорткаров, поэтому её главными характеристиками стали управляемость и надежные тормозные характеристики как на сухом, так и на мокром покрытии.

Прочная конструкция каркаса даёт оптимальную жесткость для быстрой реакции на рулевое управление и устойчивости на высокой скорости. Высокотехнологичный состав резиновой смеси позволяет добиться низкого сопротивления качению и улучшить сцепление на мокром покрытии, а агрессивный направленный рисунок протектора с двойным центральным ребром и крупными блоками дает эффективный отвод воды из пятна контакта с дорогой, превосходную управляемость и курсовую устойчивость на мокрой и сухой дороге.

Последняя новинка нашего обзора NITTO NT421Q закрывает нишу премиум-внедорожников и кроссоверов, владельцы которых ориентированы на комфортное и тихое движение при высоком уровне безопасности.

Функциональный стильный асимметричный рисунок протектора с крупными жесткими блоками и ламелями даёт превосходную управляемость и курсовую устойчивость в поворотах на высокой скорости.

А применение специальной технологии шумоподавляющих канавок обеспечивает низкий уровень шума.

Бренд NITTO в России официально присутствует с 2015 г., поэтому мы решили посвятить несколько строк его истории. Компания Nitto Tire была основана в Японии почти 70 лет назад, в 1949 году. В Штатах шины NITTO знают с 1995 года, и сегодня в этих двух странах марка входит в число наиболее уважаемых. Философия бренда стоит на 3 опорах: безопасность, инновации и удовлетворённость клиентов. Все новейшие технологии инженеры компании направляют в первую очередь на дизайн, управляемость, сцепление и долговечность.

В России бренд NITTO ориентируется на социально активную и относительно молодую аудиторию, для которой важны такие ценности, как престиж и стиль. 27 августа на ММАС 2016 мы наблюдали, как бренд работает над её привлечением.

В тот день на стенде NITTO проходила автограф-сессия хоккеистов «Спартака» (японская компания является партнёром клуба). Нападающий красно-белых Константин Глазачев и вратарь Никита Беспалов в течение двух часов давали автографы, фотографировались и общались с посетителями. Первые двести счастливых посетителей получили в подарок шайбы с эксклюзивным дизайном от NITTO, а всего шанс получить автограф и фото с одним из игроков использовали более 300 человек.

Выбор в качестве площадки «Московского международного автосалона» не случаен, объяснили нам представители компании. Несмотря на спад продаж автомобилей в России, ММАС остаётся лучшей в России площадкой для прямой работы с большим числом конечных потребителей.

Через стенды обоих японских брендов прошли тысячи посетителей. Многие задавали вопросы технического характера, пользовались возможностью получить автограф у игроков ХК «Спартак». Мероприятие обеспечит торговым партнёрам TOYO и NITTO хорошие продажи высокодоходных премиальных моделей шин в ближайшие два сезона. ai

**www.toyotire.ru**
**www.nittotire.ru**

# SINTEC презентовал обновленный дизайн продукции на выставке «Интеравто 2016»

Одним из участников выставки «Интеравто» стала компания «Обнинскоргсинтез» — лидер рынка по производству охлаждающих жидкостей, автомобильных масел и автохимии в России. В этом году «Обнинскоргсинтез» и «Интеравто» отметили 10-летний юбилей своего сотрудничества, которое началось в 2006 году.

В 1999 г. группа единомышленников открыла предприятие по производству автомобильных масел в Обнинске, в первом наукограде России. Выбранная сфера деятельности была уникальной и непрофильной для Калужского региона. Тем сложнее и интереснее стала поставленная задача — пришлось создавать все с нуля. Спустя 17 лет собственное производство «Обнинскоргсинтез» оснащено самым современным на сегодняшний день оборудованием. На базе предприятия располагается независимая лаборатория, это позволяет специалистам постоянно работать над совершенствованием рецептур и технологий, внедрять в производство инновационные разработки.

Уже больше пяти лет компания активно сотрудничает с крупными нефтяными концернами — зарубежные партнёры размещают заказы на производство продукции под своими торговыми марками на обнинском предприятии.

Крупные мировые производители идут по пути контрактного производства и выпускают свою продукцию на российских заводах — это позволяет существенно сократить затраты на логистику и производство.

Благодаря сотрудничеству с зарубежными партнерами, накоплен ценный опыт и продукция, которая выпускается под брендом SINTEC — это и антифризы, и смазочные материалы, и тормозные жидкости, и автохимия, — не уступает по качеству импортным аналогам.

«Обнинскоргсинтез» является крупнейшей блендинговой компанией в России. Производственный комплекс раскинулся на 10 га площадей, а годовой объём выпускаемой продукции превышает 300 тыс. тонн. У предприятия масштабная дистрибьюторская сеть, которая охватывает все регионы России, страны СНГ и Восточную Европу.

## Зарубежная экспансия

Компания «Обнинскоргсинтез» активно развивает сотрудничество с зарубежными партнерами. На фоне ослабления российского рубля открылись новые рынки сбыта и продукция под брендом SINTEC сейчас конкурентоспособна как никогда. В мае состоялась главная ближневосточная выставка «Автомеханика Дубай», собравшая около 30 тыс. посетителей из 60 стран. Участие в выставке стало для «Обнинскоргсинтез» важным стратегическим шагом, направленным на поиск новых партнеров на Ближнем Востоке. Спрос на смазочные материалы и антифризы из России здесь уверенно растет с каждым годом. По итогам выставки были заключены торговые соглашения с клиентами из Ирака, Ирана, Палестины и Сирии. Также ведутся переговоры по Египту, Алжиру и Вьетнаму. В Европе компания сотрудничает с Болгарией, Грецией, Италией, Ирландией и Чехией.

Кредитом доверия для зарубежных партнеров служит тот факт, что продукция SINTEC имеет допуски-одобрения зарубежных и российских автопроизводителей: Volkswagen, Mercedes-Benz, Peugeot, General Motors, Renault-Nissan-АвтоВАЗ и других.

До конца года бренд SINTEC будет представлен на международных «Автомеханика Дели» в Индии и «Автомеханика Шанхай» в Китае.

В этом году участие компании «Обнинскоргсинтез» на выставке «Интеравто» прошло ярко: компания создала один из самых нестандартных стендов.

Конструкция стенда SINTEC включала переговорные комнаты и уютное кафе, где можно было не только перекусить, но даже заказать коктейль бармену. Среди царящей на выставке суеты это решение позволило создать спокойную атмосферу, способствующую и переговорам, и расслабленному неформальному общению. На протяжении всего мероприятия здесь был настоящий аншлаг.

Дополнительным преимуществом «Интеравто» стало совпадение по срокам с «Московским международным автосалоном», что было удобно для участников, которые смогли совместить сразу два мероприятия.

На выставке «Интеравто» в тесной связке работали отделы продаж и маркетинга компании: за презентацией новых продуктов и стратегии следовали переговоры о поставках. Индивидуальные консультации можно было получить по всем вопросам, будь то ассортимент, ценообразование или продвижение.

В уникальных возможностях для личного общения заключается главная ценность любой выставки, особенно если речь идёт о крупной компании с широкой дистрибьюторской сетью. «Интеравто» стала отличной площадкой для переговоров с партнерами и позволила компенсировать нехватку личной коммуникации. Специалисты «Обнинскоргсинтез» приводят следующий случай: на выставке состоялась незапланированная встреча двух дистрибьюторов, работающих на одной территории, у которых были разногласия по вопросам ценообразования. Переговоры на стенде разрешили все затруднения. Бизнесмены — люди очень занятые, и организация подобной встречи за пределами выставки была бы непростой задачей.

Отметим также, что именно на «Интеравто 2016» «Обнинскоргсинтез» впервые представил российским потребителям обновлённый дизайн бренда Sintec. Скоро вся собственная продукция компании будет выпускаться под единым брендом. Торговая марка Sintec — лидер российского рынка охлаждающих жидкостей, и её успех планируется перенести на весь ассортимент продукции, включая автомасла, автокосметику, аксессуары и фильтры. Процесс перестройки уже начался: над ним плотно работают отделы маркетинга и рекламы.

В ходе мероприятия специалисты компании смогли оценить конкурентов, сравнить продукты и маркетинговые стратегии. Это помогло объективно оценить свои силы, уточнить маркетинговую политику. Но самое главное — «Обнинскоргсинтез» ещё раз заявил о своём лидерстве и представил убедительные доказательства. По словам представителей компании, выставка «Интеравто» позволила убедиться в наличии большого и лояльного пула клиентов. Действующие партнёры рекомендуют «Обнинскоргсинтез» своим коллегам, поэтому с каждым годом количество желающих сотрудничать с обнинским производителем только растёт.

www.oos.ru

### Справка

- Производство занимает территорию в 10 га
- Совокупная производственная мощность — 310 тыс. тонн в год
- Ассортимент продукции превышает 1000 наименований
- На предприятии внедрены системы менеджмента качества ISO 9001-2008, ISO/TS 16949-2009, ISO 14001-2004, OHSAS 18001.
- Собственная аккредитованная исследовательская лаборатория.
- Крупнейшая дистрибьюторская сеть: представительства во всех регионах России, СНГ и странах ближнего зарубежья.

# СибЕК: дать повод для оптимизма

На «Интеравто» «СибЕК» представил новинки оборудования для ремонта колёс. Что важнее — появлением на выставке омский завод доказал свою ориентацию на долгосрочную поддержку потребителей и дилеров.

Стенд «СибЕК» выглядел традиционно, как и в прошлые годы. Вся экспозиция была поделена на 3 части: шиповальные станки, вулканизаторы (с изменяемой геометрией нагреваемой поверхности) и стенды для правки дисков. Станки для правки дисков «Фаворит», «Фаворит С» и «Фаворит П» нам и сервисменам давно знакомы. Интереснее было увидеть новинку прошлого года, станок типа «2 в 1» «Премьер Альфа», позволяющий прокатывать литые и стальные диски.

Ага, вот и долгожданные премьеры! Первая — бюджетный стенд для правки дисков. Несмотря на цену ниже 100 тыс. руб., новый дисконправ носит аристократическое имя «Премьер-Грант». Предназначен он для прокатки штампованных «тяжелых» дисков диаметром 13–17 дюймов и толщиной металла 3 мм. «К модели «Грант» проявили интерес небогатые шиномонтажные мастерские, каких в России большинство», — объясняет Юрий Ракович, начальник отдела продаж ПКФ «СибЕК».

Вторая новинка этого года, пистолет для установки ремонтных шипов ПШ-12, стала логичным дополнением к хорошо нам известному пистолету для первичной ошиповки ПШ-8. История создания ПШ-12 связана с небольшим казусом: год назад работники отдела продаж «СибЕК» обнаружили, что ПШ-8 часто стали брать для ремонта шипованных шин (для применения со специальной головкой). Было это связано с тем, что специализированные импортные пистолеты резко подскочили в цене. И вот наконец на «Интеравто 2016» появился добротный и недорогой отечественный аппарат для установки ремонтных шипов ПШ-12.

## Два пути для экономии

Для удешевления в чём-то приходится идти на компромисс. «Экономить на материалах и комплектующих нельзя», — убеждён Юрий Ракович.

Создавая «Премьер-Грант», конструкторы «СибЕК» взяли за базу хорошо зарекомендовавшую себя модель «Премьер-Мини». Редуктор, ролики, стол и крепёж сохранили без изменений, а удешевления добились за счёт отказа от функции одновременного выполнения 2 операций, что сделало прокатку дисков несколько более долгой. «Но мы учли потребности того сегмента потребителей, которым нужен недорогой станок — это шиномонтажи с небольшим потоком посетителей, для них время не столь критично», — объясняет Юрий.

«Пройдя по стендам конкурентов на «Интеравто», я с удовлетворением обнаружил, что по качеству в своём сегменте мы вышли на первое место», — говорит начальник отдела продаж «СибЕК». Принципиально станки всех производителей схожи, а соревнование идёт на уровне послепродажного сервиса, комплектующих, материалов и технологий, применяемых при изготовлении станков.

Юрий с некоторым сожалением рассказывает о серьёзном изменении конкурентной среды за истекший год. Раньше «СибЕК» в основном соревновался с турецкими производителями, предлагавшими широчайший диапазон цен и интересные технические решения, от механических до полностью автоматических станков. Политико-экономическая ситуация вынудила их, как и конкурентов из других стран, уйти с рынка.

Их место заняли неизвестные ранее производители из стран СНГ. Эти компании, как правило, делают только механическую основу, а начинку ввозят из КНР, стараясь создать ценовое преимущество, используя более дешёвые материалы и избавляясь от дорогостоящих узлов, облегчающих труд механика. По сути, это регресс на 20–30 лет назад, «СибЕК» отказался от этого пути. Тот же «Премьер-Грант» от других бюджетных стендов выгодно отличается радиальным подводом прижимных роликов, сокращающим время подготовки к прокатке диска.

## Привычка к сибирскому

«В прошлом году конкурентов было много и наш стенд испытывал приливы и отливы посетителей, — вспоминает Юрий. — В этом году, у потенциальных покупателей фактически не было выбора, и они шли к нам непрерывным потоком, пообщаться задерживались на более долгий срок. Заметно, что люди стали более внимательно изучать отечественное оборудование. Многие одобрительно отзываются и о самих станках, и о поддержке — солидном пакете предоставляемых документов, гарантийных обязательствах».

Большой поток посетителей дал возможность донести преимущества нового оборудования до широкого круга специалистов. По требованиям безопасности, провести полноценные демонстрации и мастер-классы оборудования для ремонта колёс на выставке невозможно (они требуют применения открытого огня), рассказывает собеседник, но технические специалисты присутствовали на стенде «СибЕК». Можно было не только провести переговоры, но и принять участие в бриф-семинарах у станков по теме техобслуживания, выяснить проблемные моменты.

«Люди постепенно осознают, как важны ремонтопригодность, возможность быстро получить ту или иную деталь взамен сломавшейся», — продолжает начальник отдела продаж «СибЕК». Тут у омичей несомненное преимущество: многие детали — крепёж, РТИ — типовые, присутствуют в сбыте в большинстве регионов России. Сложные узлы, такие как гидроцилиндры, можно доставить авиапочтой за 2–3 дня. «Это важная часть в исполнении нашего слогана «Сегодня вы купили у нас оборудование, завтра оно приносит вам прибыль»», — считает Юрий.

Поскольку «СибЕК» — хорошо известная всем участникам марка, главный результат выставки заключается не в представленных новинках (разговоры о них начались несколько месяцев назад; писали и мы о них), в семинарах или переговорах. «Самым важным было показать: мы в порядке, продолжаем в полном формате производить и поддерживать купленное ранее у нас оборудование, — говорит Юрий Ракович. — Когда в разгар экономических трудностей в стране вы видите на главной автомобильной выставке производителя из Сибири, это внушает уверенность и оптимизм. Многие говорили, как приятно видеть редких производителей среди десятков стендов перепродавцов».

Сделали омичи и другой вывод: «СибЕК» всерьёз задумался над развитием экспортного направления, на котором компания сосредоточится в ближайшие годы: Дальний и Ближний Восток, Европа. Толчком в данном направлении стало изменение баланса валют и появление заметного интереса со стороны иностранных посетителей «Интеравто». Опыт показывает, что соревнование на внешнем рынке благотворно влияет на качество, технический уровень и сервис. Так что у нас есть основания думать, что этот шаг поспособствует дальнейшему улучшению омских станков.

### О компании

Компания «СибЕК» (г. Омск) работает уже более 20 лет. Более 90% менеджеров по продажам оборудования для ремонта колёс знакомы с брендом «СибЕК». По ассортименту и цене продукция «СибЕК» рассчитана на разного потребителя: от гаражных кооперативов до крупных шиноремонтных мастерских. Весь цикл производства, от разработки новых видов и типов оборудования до испытаний, компания выполняет самостоятельно. В продукции применяются 4 изобретения и 80 патентов сотрудников компании. Вся продукция имеет сертификаты соответствия в России и странах СНГ по новой форме.

**г. Омск, ул. 20-я Северная, д. 107**
**Тел./факс +7 (3812) 97-22-70**
**sales@sibek.ru**
**www.sibek.ru**

# Первые по качеству сце пления в России

В своё время Тюменский моторный завод обеспечивал сцеплениями все легковые автомобили, производимые в СССР. В 21 веке у его наследника компании «ТрансМаш» есть интересные разработки, качество и хорошие цены.

«Вы точно сами производите?!» — этот вопрос снова и снова слышали от посетителей сотрудники тюменского предприятия, работавшие на стенде на выставке MIMS.Automechanika Moscow. Приходилось убеждать гостей взять в руки один из представленных дисков сцепления. Тогда продукция завода начинала говорить сама за себя: у людей загорался интерес в глазах, и они, наконец, начинали интересоваться ценами и техническими параметрами представленных дисков сцепления.

Сложно поверить, но мы говорим об одном из основных поставщиков автоконвейеров ещё со времён СССР — ООО «ТрансМаш», созданном на базе Тюменского моторного завода.

Именно здесь в 1964 г. впервые в СССР было освоено производство передового на тот момент автомобильного сцепления диафрагменного типа по лицензии английской фирмы Automotive Products Ltd. Было создано отдельное узкоспециализированное производство. Затем завод освоил производство сцеплений к автомобилям ВАЗ, ГАЗ «Волга» и «Иж», и предприятие окончательно выбрало узкую специализацию.

В стадии перехода к рыночной экономике производство сцеплений выделилось в ООО «ТрансМаш», а в 1993 г. произошло событие, в корне изменившее его судьбу. Специалисты со стажем помнят, как в том году на КамАЗе произошёл большой пожар, и тюменцы тогда пришли на помощь автозаводу, в сжатые сроки освоив нажимные и ведомые диски к челнинским грузовикам. После успешных испытаний автопроизводитель рекомендовал эти диски для установки на новые машины и поставок в сеть технического обслуживания: так началось тесное сотрудничество и новая история тюменского предприятия.

Добавим ещё, что впоследствии здесь впервые в России было выпущено диафрагменное сцепление для грузовиков КамАЗ в однодисковом и двухдисковом вариантах.

С 2014 года «ТрансМаш» начал интенсивный проект импортозамещения, и на сегодняшний день номенклатура предприятия составляет более 80 наименований. В этом году на MIMS «Трансмаш» показывал новые серийные разработки.

В первую очередь это диски диаметром 430 мм — аналоги изделий SAHS 3482 083 118, 3482 083 032 и 1878 000 206. Им соответствуют тюменские диски ТМ 430.090.083.118 (ТМ 19-1601090 по спецификациям КамАЗ), ТМ 430.090.083.032 и ТМ430.130.000 206.

На основе базовых изделий создан ряд модификаций. Для автомобилей МАЗ, ПАЗ и ЗИЛ с двигателем Д245 и КамАЗ с КПП ZF16S151 предназначены диски нажимные ТМ 182-1601090 и ТМ 184-1601090, модификации диска ТМ430.090.083.118. Диски ведомые ТМ430.130.000 205 и ТМ430.130.000 206 с элипсонавитой фрикционной накладкой из стекловолокна, предназначен для грузовиков КамАЗ.

Продукция предприятия прошла испытания в научно-техническом центре ПАО «КАМАЗ» и рекомендована им для комплектации автомобилей КамАЗ на конвейере. До недавнего времени «Трансмаш» осуществлял поставки на Ярославский моторный завод (ЯМЗ).

Данными изделиями могут также комплектоваться автомобили иностранного производства Dongfeng, Iveco, MAN, Mercedes, Volvo NKW, Volvo Bus и другие.

Затем, освоены в серийном производстве ведомые диски сцепления для тракторов МТЗ 80 и МТЗ 82 — ТМ 70-1601130 и его модификация с элипсонавитой накладкой ТМ 70-1601130-01.

Наконец, уникальная разработка тюменского завода — диск нажимной диафрагменного типа ТМ 514-142.1601090. Это усовершенствованный заменитель рычажного диска 14-1601090 и 142-1601090. Если оригинальную корзину при установке необходимо регулировать, то новинка не требует регулировок. Кроме того, в 514-м диске меньше конструктивно ненадёжных деталей, а усилие прижима и передача крутящего момента сохраняется на весь период эксплуатации, независимо от степени износа. Новый продукт имеет увеличенный моторесурс и лучший показатель «цена-качество».

## Рублём и качеством

Профессиональные менеджеры, посетители MIMS, сразу замечали очевидную разницу в качестве тюменских дисков по сравнению с производимыми в КНР аналогами. «Наша продукция по цене и качеству заняла нишу между западным «фактом» и популярными в России изделиями из Китая», — поясняет нам сотрудница компании.

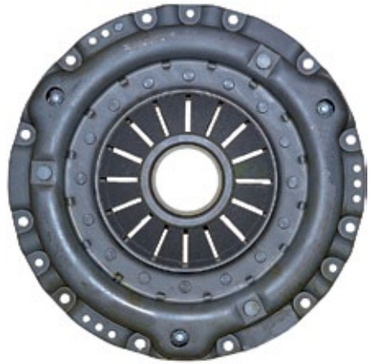
Она рассказывает, что тюменские автопарки, раньше бравшие оригинальную продукцию на «ГАЗель-Бизнес» и «Газель-Next», в последнее время активно переходят на изделия «ТрансМаш». Арифметика тривиальна: ресурс местного сцепления несколько меньше (по паспорту ресурс до капремонта для тип-14 300 тыс. км, для тип-17 даже 500 тыс. км), но разница в цене в 2–4 раза компенсирует меньший пробег, в целом заметно снижая стоимость владения автомобилем. Контроль качества проходит каждая партия: любое отклонение от требуемых параметров приводит к снятию всей партии.

С оптовыми закупщиками сложнее. Система подбора партнёров у крупных российских операторов запчастей консервативна, и они предпочитают работать с европейским и китайским импортом — это привычно, условия понятны, репутация заработана.

Мешает «ТрансМаш» и ситуация с российскими конкурентами. В самой Тюмени у предприятия есть прямой конкурент, производящий аналоги более низкого качества, по цене, сравнимой с дешёвым азиатским импортом. Есть конкуренты и из других регионов, также не отличающиеся хорошим качеством. Закупщикам сложно разобраться, и однажды натолкнувшись на низкое качество, они разочаровываются в российской продукции в целом.

Но сейчас «ТрансМаш» решительно настроен изменить ситуацию. Их участие в MIMS.Automechanika стало важным шагом и дало практический результат. «Мы планируем расширять дилерскую сеть», — рассказала нам сотрудница компании на стенде.

Собеседница считает, что партнёрам будут интересны условия партнёрства с «ТрансМаш»: нет жёсткого запрета на присутствие на витрине конкурентной продукции, а требования по объёмам выборки достаточно мягкие.



Уникальная разработка «Трансмаш» — диск ТМ 514-142.1601090

Есть прогресс в экспортном направлении. Спрос на продукцию завода высок в Казахстане и Беларуси; интерес демонстрируют закупщики и из других стран СНГ, где автомобили КамАЗ, Группы ГАЗ и МАЗ популярны.

Выставка также показала острую потребность в импортозамещении. «Убедившись в хорошем качестве, многие посетители просят разработать и другие изделия на замену подорожавшим европейским дискам, — рассказывает сотрудница «ТрансМаш». — Часть из них мы поставили в приоритетный план разработки». Она говорит, что точный план пока обсуждается, но известно, что в сотрудничестве с «ИжАвто» «ТрансМаш» сейчас разрабатывает сцепления к легковым автомобилям, производимым на конвейере в Ижевске. 55-летняя инженерная традиция не потеряна.

**Подробнее с продукцией ООО «ТрансМаш» вы можете ознакомиться на сайте компании Autosmt.ru**

# Vitex на Интеравто 2016

В этом году группа компаний Vitex стала участником 12 международной выставки автомобильной индустрии «Интеравто» и представила вниманию гостей новинки торговой марки Vitex.

Компания Vitex на протяжении многих лет является активным участником и организатором имиджевых мероприятий. На её счету большое количество отлично проведенных информационных семинаров и дилерских конференций. Также группа компаний Vitex является постоянным партнером гоночных мероприятий, таких как Чемпионат Porsche Sport Challenge Russia, соревнования Russian Hot Hatch Club Championship и многие другие. Продукция предприятия неоднократно выставлялась на международных выставках как в России, так и за границей.

На московской выставке компания Vitex представила на своем стенде собственную торговую марку с одноименным названием. Основой ассортимента являются высококачественные моторные масла с современным комплексом присадок из Германии German Power Additives и антифризы Ultra G, имеющие допуски известных автопроизводителей: Mercedes, MAN и Volkswagen.

В этом году партнерам компании был представлен расширенный ассортимент автомобильных масел. Появилась линейка Vitex Drive — полусинтетические моторные масла для двухтактных и четырехтактных двигателей. Данные продукты предназначены для владельцев мотоциклов, мотороллеров и снегоходов, которые заботятся о своей технике, но используют её на полную мощность. При производстве масел Vitex Drive используется современный комплекс немецких присадок, обеспечивающий максимальную защиту двигателя от износа и коррозии даже при работе в экстремальных условиях. Также ассортимент компании Vitex был расширен востребованными позициями трансмиссионных масел — Vitex Dexron II и Vitex Dexron III, гидравлическими маслами — Vitex HLP 32,46,68 и Vitex HVLP 32,46, а также совершенно новым полусинтетическим моторным маслом Vitex Balance GasOil 10W-40 — специально разработанным для двигателей, работающих на газовом топливе.

Новинки появились и в номенклатуре охлаждающих жидкостей. Vitex выпустила линейку антифризов европейского стандарта Vitex EURO ST, представленную двумя продуктами: традиционным антифризом Vitex G11 EURO ST и карбоксилатным Vitex G12 EURO ST. Оба продукта обеспечивают длительный пробег без замены жидкости и представлены в обновленных канистрах белого цвета с удобной и функциональной крышкой-лейкой. Антифризы Vitex EURO ST отвечают требованиям ведущих автопроизводителей и соответствуют международным стандартам качества.

Вниманию посетителей были представлены пластичные смазки, серийное производство которых планирует запустить компания. На данный момент разработаны: термостойкая противозадирная пластичная смазка с комплексным литиевым загустителем Vitex Complex SMG и специализированная антифрикционная противозадирная пластичная смазка Vitex Universal 1000. Обе смазки предназначены для смазывания узлов трения машин и механизмов, работающих в условиях тяжелых нагрузок и высоких контактных напряжений.

Посетить стенд компании приехали гости из Вологды, Краснодара, Курска, Рязани, Тюмени, Самары, Челябинска и других городов Российской Федерации, также увидели новинки продукции партнеры компании из Казахстана, Узбекистана, Азербайджана и Молдовы. Специалисты группы компаний Vitex рассказали о качественных характеристиках производимой продукции, презентовали новые товары и ответили на все интересующие вопросы.

Участие в международных выставках дает компании новые встречи и перспективы, возможность ознакомится с тенденциями рынка, показать свои достижения. Но для группы компаний Vitex основной задачей мероприятия является встреча со своими давними партнерами и друзьями. Продукция компании продается почти во всех регионах Российской Федерации и странах ближнего зарубежья. Партнеры из разных частей нашей страны редко встречаются друг с другом и делятся советами. Именно поэтому группа компаний Vitex стремится участвовать в мероприятиях, объединяющих людей не только для проведения деловых переговоров, но и для поддержания теплых дружеских отношений.

## О компании

Группа компаний Vitex – производитель автомобильных масел, антифризов, стеклоочищающей и тормозной жидкости, автошампуней и другой автохимии. Компания основана в 1992 году. Имеет широкую дилерскую сеть, которая охватывает более 70 регионов Российской Федерации и захватывает страны ближнего зарубежья: Грузию, Казахстан, Азербайджан, Армению, Молдову и др. Продукция представлена более чем в 6000 розничных торговых точках. Также группа компаний Vitex осуществляет поставки в страны Европы и Азии. Ассортимент насчитывает несколько сотен наименований продукции в фасовке различных объемов. Часть ассортимента производится в Германии и имеет допуски известных автопроизводителей: Mercedes, MAN и Volkswagen.

www.vitex.mobi

# Раскрыть потенциал по-японски
# Аудит и консалтинг дилерских центров

Внешний консалтинг оказывается полезен, если оказывается не только грамотно, но и «точно вовремя». Специалисты ACADEMY BUSINESS CAR рассказывают, как реализуются принципы оперативности и комплексности в решении проблем компаний-заказчиков.

Зачем нужен аудит? Руководители и собственники бизнеса по-разному отвечают на этот вопрос. Одни неоправданно отрицают необходимость анализа, особенно если компания прибыльна. Впадая в другую крайность, управленцы могут хвататься за идею аудита, как за спасительную соломинку в условиях растущей конкуренции в автомобильном бизнесе. Есть бизнесмены, спокойно осознающие необходимость проведения кардинальных перемен в организации внутренних процессов, оптимизации расходов и формировании кадрового состава, но не имеющие собственных кадровых ресурсов для их реализации.

Всем трём группам помощь в форме аудита внутренних процессов будет полезной. Даже крупные сильные компании часто имеют огромный нереализованный потенциал для развития. Что же касается небольших предприятий, большинству из них внешний аудит поможет чрезвычайно повысить успешность после внедрения комплекса мер, реализованных по результатам исследования.

Проведение качественного аудита и консалтинга под силу только высокопрофессиональным специалистам, имеющим большой опыт практической деятельности, необходимые технологии и соответствующую подготовку. Методики, предлагаемые ACADEMY BUSINESS CAR в этой области, основаны на многолетней успешной деятельности Группы Компаний «БИЗНЕС КАР» по продаже, техническому обслуживанию и ремонту автомобилей.

## Комплексный подход

Уникальность консалтинговых методик ACADEMY BUSINESS CAR состоит в специализации на клиентах, работающих в области продажи и услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, и в комплексном подходе к решению вопросов развития компаний-заказчиков. Это значит, что Академия не только проводит непосредственно аудит и консалтинг по продуктивности подразделений — малярно-кузовного и слесарного цехов, отдела продажи новых автомобилей — и разрабатывает меры по повышению их эффективности. Она также выполняет обучение и аттестацию сотрудников дилерского предприятия всех категорий, формирование и подготовку кадрового резерва компании-заказчика, решает вопросы разработки и внедрения корпоративных HR&TD-систем.

Совместно с коллегами из департамента авторемонтных покрытий ГК «БИЗНЕС КАР» и Учебного центра «Nippon Paint», специалисты АБК оказывают помощь в реализации проектов переоснащения и повышения производительности производственных мощностей.

Подход, сочетающий систему аудита и консалтинга, уникальные программы обучения и оценки персонала и поставку высокотехнологичного оборудования, дает возможность ACADEMY BUSINESS CAR гибко реагировать на потребности клиентов. Получение информации напрямую от производителей по материалам, технологиям, оборудованию и подходам к решению технических проблем позволяет оперативно находить пути оптимизации производственных процессов. Поэтому на решение проблем в любой из перечисленных областей уходит минимум времени с момента формирования запроса.

### Как это работает?

«АКАДЕМИЯ БИЗНЕС КАР» предлагает клиентам трехступенчатое решение задачи комплексного аудита и консалтинга. Каждая компания-клиент может самостоятельно, исходя из собственных актуальных задач, определить для себя необходимую глубину исследования, взаимодействия и развития.

**Этап I. Предварительная диагностика**
Такая диагностика проводится дистанционно по результатам анализа поступивших от компании-партнёра данных о производственных мощностях, организационной структуре и кадровом составе предприятия.

**Этап II. Углублённая диагностика**
Осуществляется с обязательным выездом к заказчику для сбора необходимых данных непосредственно на исследуемом предприятии.

**Этап III. Комплексное взаимодействие**
Подразумевает всестороннее исследование предприятия Заказчика с детальным рассмотрением всех бизнес процессов, оценкой персонала и выработкой комплексных решений.

В конечном итоге, всё это положительно сказывается на удовлетворении потребностей партнеров «АКАДЕМИИ», получающих помощь «точно вовремя».

## Предварительная диагностика

На первой стадии этот этап включает в себя сбор данных для первичного анализа, включая себя сведения о достигнутых показателях в работе исследуемого предприятия, его производственных мощностях и оборудовании, а также кадровой политике и персонале.

## О компании

ГК «БИЗНЕС КАР» объединяет 19 торгово-технических центров Toyota и Lexus по всей России, а так же является эксклюзивным импортером авторемонтных покрытий NIPPON PAINT. В своей работе эксперты «АКАДЕМИИ БИЗНЕС КАР» используют уникальные японские методики организации и оптимизации бизнес-процессов, обучения и оценки персонала, а также значительный опыт реализованных консалтинговых проектов в России и других странах.

Затем производится расчет относительных показателей работы компании для их рассмотрения с точки зрения среднерыночных и рекомендуемых показателей, выявления возможных зон развития. Выполняется предварительная оценка квалификации персонала, анализ системы его мотивации и развития.

На основании анализа формируется детальный отчет о достигнутых компанией показателях эффективности, разрабатываются рекомендации по оптимизации, согласовывается план дальнейшего взаимодействия.

Таким образом, анализ полученных данных позволит компании-заказчику:

- выявить сильные и слабые стороны в своей работе;
- оценить эффективность использования производственных мощностей;
- осмыслить сбалансированность кадровой политики;
- наметить основные направления дальнейшего развития.

### Углублённая диагностика

Второй этап проводится непосредственно на исследуемом предприятии и начинается с ознакомления со структурой компании, её персоналом и функционалом сотрудников. Осуществляется ревизия производственных мощностей, контроль соблюдения технологий, мониторинг организации производственных процессов, проводятся замеры эффективности использования рабочего времени работниками. Детально изучается система развития и мотивации персонала, осуществляется экспертная оценка уровня его знаний и навыков.

По итогам исследования выдаются рекомендации по оптимизации работы в следующих ключевых областях: организация бизнес- и производственных процессов; технология выполнения работ; использование оборудования и материалов; работа с персоналом.

Также разрабатываются и утверждаются планы проведения базового обучения сотрудников и согласовывается программа дальнейшего взаимодействия.

Полевая диагностика, проведенная непосредственно на исследуемом предприятии, позволит компании-заказчику:

- устранить нарушения в технологиях продаж и выполнения работ;
- повысить эффективность использования производственных мощностей;
- сократить издержки производства и повысить рентабельность;
- определить основные направления развития персонала

### Комплексное взаимодействие

В его программу входит более глубокое, чем на предыдущих этапах, изучение бизнес-процессов компании-заказчика, их взаимосвязи. В рамках исследования здесь проводится мониторинг ежедневной деятельности всех сотрудников — фронт-офиса, инженерно-технического персонала, производственных работников.

Для всесторонней оценки уровня их квалификации возможна разработка и реализация процедур аттестации и оценки.

По итогам III этапа формулируются предложения по оптимизации корпоративной системы управления и совершенствованию бизнес-процессов, согласовываются сроки реализации плана внедрения изменений. Утверждается план углубленного обучения персонала.

Реализация программы комплексного взаимодействия позволит:

- обеспечить стабильный рост показателей деятельности компании;
- гарантировать высокую конкурентоспособность на рынке в долгосрочной перспективе;
- сформировать кадровый резерв для дальнейшего развития.

**В рамках данной статьи мы не можем в полной мере рассказать обо всех возможностях и услугах «АКАДЕМИИ БИЗНЕС КАР и УЦ «Nippon Paint», поэтому предлагаем подробнее ознакомиться с программами аудита и обучения персонала на сайтах компании — www.academy-bc.ru www.PaintBC.ru**

АСК «НИЖЕГОРОДСКОЕ КОЛЬЦО»

# Новые рекорды Nring

**Последний месяц ушедшего лета был весьма щедрым на рекорды — в трех классах лучшие результаты не выдержали напора и уступили натиску амбициозных пилотов. Причем некоторые рекорды обновлялись по несколько раз в день, переходя от одного спортсмена к другому.**

## Дрэгстеры

**Дрэговая прямая, длина — 402,3 м**

Первым пал рекорд на дрэговой прямой. 7 августа на втором этапе Чемпионата России по дрег-рейсингу RDRC рекорд NRing на дистанции 402,3 метра установил Дмитрий Саморуков на автомобиле Promod Dodge Viper DT (2016), класс RWD.

**Его время 6, 708 секунды**

## Кузовные автомобили

**Полная конфигурация, длина кольца — 3 222 м**

27 августа 2016 года на 7 этапе серии Yokohama Open Cup MaxPowerCars в зачетной попытке лучшее время круга показал Сафронов Станислав на автомобиле Nissan GT-R.

**Его время — 1 минута 31,266 секунды**

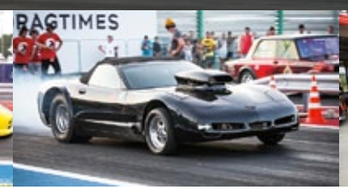
## Картинг

**Конфигурация для картинга, длина кольца — 1379 м**

28 августа 2016 г. во время четвертого этапа «Нижегородского Кубка по Картингу» Курочкин Александр на карте класса KZ2 улучшил результат прохождения картинговой конфигурации.

**Его время 46.890 секунды (средняя скорость 105.8 км/ч)**

фото: Д. Сорбин



# PRO рекорд трассы Nring

www.nring.ru

**Сразу два этапа Чемпионата RDRC прошли в августе на АСК «Нижегородское кольцо» и привезли с собой поистине мощные и уникальные авто. Одно их присутствие предвещало масштабные рекорды, речь шла даже о рекорде России.**

Соревнования по дрэг-рейсингу такого высокого ранга, как Чемпионат России, проходят в Нижнем Новгороде впервые, и к этому моменту дрэг-стрип (прямая для дрэг-рейсинга) преобразился: увеличилась протяженность зоны торможения, дополнился новыми элементами безопасности, заполучил проклеенную и покрытую резиной стартовую зону, заиграл новыми цветами.

На дрэг-стрип трассы «Нижегородское кольцо» вышло сорок машин самых различных марок: от ВАЗ 2108 до Lamborghini Huracan и четыре про-мода (от англ. Pro Modified) — автомобили, сконструированные и собранные специально для дрэг-рейсинга. Про-моды намного быстрее и мощнее прочих дрэг-стеров, и заезды этих суперкаров стали кульминацией этапов. Внешне про-моды напоминают известные модели популярных марок, однако внутри кардинально отличаются от своих дорожных прототипов. Мощность двигателей на подобных дрэгстерах обычно начинается от 2000 л. с. Такие автомобили могут преодолевать дистанцию в 402 метра за 6 секунд, а тормозить им приходится при помощи раскрываемого парашюта. Герой Чемпионата — пилот Дмитрий Саморуков. В финальном заезда он на автомобиле Promod Dodge Viper DT соперничал со спортсменом из Голландии Дэвидом Вагнером (Chevrolet Camaro), участником Европейского чемпионата. Время реакции на старте пилоты продемонстрировали совершенно одинаковое, но победу одержал Дмитрий, опередив на финише Дэвида Вегтера на 0.152 секунды. Для дрэг-стрипа трассы «Нижегородское кольцо» его время в финале 6,708 секунды, стало новым рекордом.

**Тигран Сеферян,**
**председатель комитета дрэг-рейсинга Российской автомобильной федерации (РАФ):**

«Мы приняли правильное решение, проведя два этапа Чемпионата России по дрэг-рейсингу в Нижнем Новгороде. Мы создали идеальные условия для зрителей и пилотов, поставив этапы с разницей в неделю — участникам не пришлось возвращаться домой, ведь многие из них живут в Сибири и на Дальнем Востоке. Они смогли остаться в Нижнем Новгороде и на месте успешно подготовить автомобили ко второму этапу.

Этапы Чемпионата России по дрэг-рейсингу на NRing получились интересными и неожиданными. В Нижний Новгород приехали новые участники, в том числе и несколько очень мощных автомобилей, которые приводили в восторг благодарных зрителей».

# Доверяй, но проверяй

Текст: Алексей Морозов

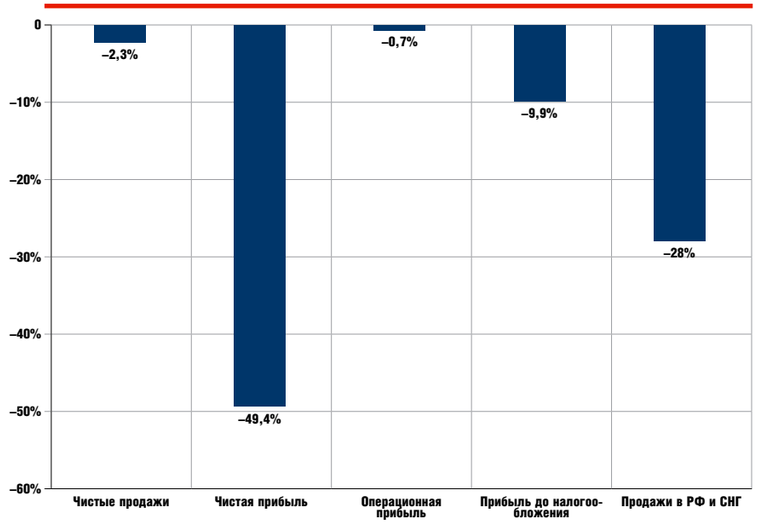
В начале года в финской прессе появилась информация о компании Nokian Tyres, которую поспешили сравнить с разоблачением Volkswagen. Большого скандала в шинном бизнесе не случилось, но руководителя компании всё же увольняют.

Журналисты газеты Kauppalehti представили эксклюзивную, по их мнению, информацию о том, что Nokian Tyres с 2005 года (когда во главе компании Ким Гран) предоставляла журналистам зимние и летние шины с улучшенными характеристиками, созданными для этих тестов из более качественных материалов, на специальных пресс-формах. В серию эти шины не шли, поэтому результаты тестов вводили в заблуждение читателей.

Газета проводила тест шин ежегодно. Но новые модели зимних шин поступают в продажу осенью, в начале снежного сезона. Результаты тестов должны быть готовы до этого. Поэтому новые шины, которые, гипотетически, должны будут попасть в магазины к зиме, тестируют в конце предыдущей зимы или весной. Эти шины предоставляют производители. Но в этот раз Kauppalehti купили шины в магазине и сравнили с показателями шин, которые тестировались в прежние годы и выявили несоответствие.

В газете утверждалось, что в компании Nokian Tyres знали о подлоге, то есть их действия были намеренными, обусловленными, возможно, финансовыми мотива-

**Сокращение финансовых показателей NokianTyres в п.п. 2016 г. к показателям п.п. 2015 г., %**




## Справка

**Nokian Tyres** производит и продает шины для легковых автомобилей и внедорожников, коммерческого и грузового транспорта, индустриальной техники. В концерн также входит сеть шинных центров Vianor. Штаб-квартира компании расположена в городе Нокиа. Завод в России был открыт в 2005 году. По итогам 2015 года мировые продажи Nokian Tyres снизились на 2,1%, до 1360,1 млн евро. Продажи Nokian Tyres в России в евро снизились по отношению к 2014 году на 34,8% и составили 237 млн евро. Консолидированные продажи в евро в СНГ, включая Россию, снизились на 34% и составили 255,1 млн евро.

ми. Неизвестно направлялись ли шины для тестов в другие СМИ, неизвестно насколько велика разница между шинами серийными и «журналистскими».

То, что производители шин могут для испытаний предлагать шины не те, что попадают потом в магазины, было известно и раньше. В аналогичной ситуации Continental, например, отказался признать подозрения журналистов. Michelin вообще не участвует в тестах такого рода. Отличие ситуации с Nokian Tyres в том, что компания признала факт подмены шин.

Президент и главный исполнительный директор Nokian Ари Лехторанта (по решению совета директоров покинет этот пост в конце 2016 года) заявил, что манипуляции с шинами были, в частности, были улучшены характеристики Nokian Hakkapeliita 8. В то же время Ари Лехторанта сказал, что никаких подмен не практикуется уже год (практически с момента отставки Кима Грана в 2014 году) и на испытания были представлены шины только серийные.

Кроме того, Лехторанта обратил внимание на то, что в Nokian Tyres строжайше запрещено передавать журналистам специально изготовленные для них шины и даже изготавливать их. Можно предположить, что теперь финской газете, придётся не получать шины от производителя, а всегда покупать их в магазине — для полной валидности результатов тестов, как они и хотели.

Кстати, позднее СМИ широко распространили реплику топ-менеджера Nokian о том, что при проведении шинных тестов «мошенничают все или почти все» и у Nokian «не самая худшая репутация в этом отношении».

Зачем, с точки зрения журналистов Kauppalehti нужно было подменять шины? Газета утверждает, что Nokian использовала хорошие результаты тестов в рекламных материалах для того, чтобы оправдать повышение отпускных цен на продукцию и это было сделано в интересах акционеров, так как прибыль росла. И якобы «в России и других странах первые места были крайне важным условием», от этого даже зависела судьба компании. В газете говорили, со ссылкой на специалистов, что ситуацию должны изучить власти и уже пошли слухи о возможном судебном разбирательстве. Но большого скандала не получилось.

Единственным «наказанием» для компании стало падение стоимости акций на 10% после публикаций о манипуляциях с шинами. Но, как известно, «после» не означает «вследствие». Спустя несколько месяцев о подложных тестах никто не вспоминает.

Неудача попытки «раскрутить» очередной «гейт» связана с тем, что Nokian не играет такой роли, как Volkswagen, это относительно небольшой производитель шин и рынок легко пережил бы даже уход компании с рынка шин.

Важно и то, что несмотря на признание вины руководством Nokian, эта вина совсем не очевидна, так как результаты тестов СМИ субъективны, и то, что они влияют на финансовое положение компании — предположение, а не факт. Также и сомнителен ущерб, который могли бы причинить результаты тестов потребителям. По крайней мере, доказать его невозможно.

Мнение о том, что не нужно преувеличивать значимость неофициальных тестов появилось в самом начале скандала, например, об этом говорили в авторитетной в Финляндии организации Test World (Millbrook Group Ltd.).

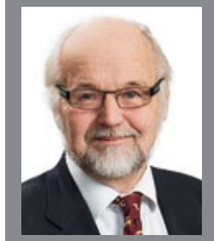
Кроме того, показатели тестов шин специальных и серийных, а также показатели шин разных брендов уровня Nokian отличаются несущественно. Конкурентные преимущества сейчас на рынке в большой степени обусловлены системой продвижения и дистрибуции, а в таких странах, как Россия вряд ли кто-то вообще когда-то слышал о шинных тестах газеты Kauppalehti.

И, наконец, в отличие от концерна VW, который вынужден, под страхом чудовищных финансовых потерь, вести затяжную оборону от разгневанных автовладельцев всего мира, в Nokian Tyres не стали отпираться, признались и рассказали о том, как они предотвратили повторение неприятной ситуации в будущем. Инцидент был исчерпан. И это пошло, безусловно, на пользу компании, так как Nokian сейчас не в лучшем состоянии.

По итогам первого полугодия чистая прибыль Nokian Tyres сократилась на 49,4%, до 101,2 млн евро, чистые продажи снизились на 2,2%, до 613,3 млн евро, операционная прибыль снизилась на 0,7%, до 128 млн евро. Компании точно не нужны никакие скандалы. ai

**Позднее СМИ широко распространили реплику топ-менеджера Nokian о том, что при проведении шинных тестов «мошенничают все или почти все» и у Nokian «не самая худшая репутация в этом отношении»**

**цитата**



**Петтери Валлден**
председатель совета директоров Nokian Tyres

«В концерне начата реализация сразу нескольких очень важных стратегических проектов. Наиболее значимыми из них являются проекты по развитию продаж на рынках Центральной Европы и Северной Америки. И наша задача сейчас — найти нового руководителя концерна».

# RESTART новая линейка препаратов для защиты от износа

Те автовладельцы, которые ценят достижения прогресса и не прочь сэкономить на ремонте своей машины, уже давно используют для защиты от износа различные «присадки» или, если быть точным, триботехнические составы.

Сегодня расскажем о новой линейке препаратов, которые автолюбители скорее всего по привычке так же будут называть «присадками».

Защитно-восстановительные составы «RESTART» — это новая линейка триботехнических составов, выпускаемых ООО «Рестарт», которое входит в группу компаний «Моторесурс». Продукция «Моторесурс» уже более 10 лет радует автомобилистов своими уникальными результатами. Не зря о ней снято более 20 телесюжетов для различных передач (смотрите на канале Motoresurs на Youtube ).

Защитно-восстановительные составы «RESTART» не являются присадками к маслу. Задача присадок улучшать свойства масел, а задача защитно-восстановительных составов (ЗВС) — это улучшение свойств трущихся поверхностей.

ЗВС попадая с маслом на трущиеся поверхности под воздействием температуры и давления превращается в очень прочное защитное покрытие из нанокерамики (органометаллокерамики). Покрытие по прочности не уступит высоколегированной стали, при этом оно нарастает более толстым слоем там, где выше нагрузка, то есть там, где деталь больше изнашивается. Благодаря этому геометрия изношенных деталей и рабочие параметры изношенных двигателей восстанавливаются, а у новых и мало изношенных двигателей параметры улучшаются. Эффект от однократного применения ЗВС «RESTART» для двигателя сохраняется до 50 тыс. км пробега автомобиля.

**Вся автохимия, производимая группой компаний «Моторесурс», получила золотую медаль на выставке «АВТОСИБ 2016» в номинации «Лучшая автохимия 2016 года для защиты от износа и продления ресурса агрегатов автомобилей»**

Но самое главное, если вы начинаете регулярно применять ЗВС «RESTART», то можете защитить двигатель от износа на любой, необходимый вам срок и избежать затрат на капитальный ремонт двигателя.

**Помните, что износ, как и болезнь, всегда проще предупредить, чем потом «лечить» последствия.**

Есть в линейке защитно-восстановительных составов «RESTART» препараты для АКПП и МКПП.

Ваши затраты на приобретение препаратов «RESTART» окупятся в несколько раз на экономии топлива и продлении срока службы масла, не говоря уже об экономии на текущем и капитальном ремонте.

Цены на защитно-восстановительные составы «RESTART» в 2–3 раза ниже, чем на более известные трибосоставы, а результаты от применения гораздо лучше!

## Результаты применения

- Мощность и крутящий момент повышаются от 5 до 20%.
- Расход топлива снижается на 5–15%.
- Компрессия в цилиндрах повышается на 0,5–4 кг и выравнивается.
- В 1,5–3 раза увеличивается срок службы масла.
- Улучшается запуск двигателя в морозы.
- Повышается «живучесть» при потере масла.

**Это очень впечатляющие результаты, которые превышают результаты самых популярных сегодня триботехнических составов по некоторым показателям (например, по увеличению крутящего момента ДВС) примерно в 10 раз!**

**Подробности на сайте**
**www.motoresurs.ru**
**+7 (913) 717 7575**
**motoresurs54@mail.ru**

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ДИЛЕРОВ В РЕГИОНАХ**

реклама




# Компания «Три-В Плюс»

ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫХЛОПНЫХ СИСТЕМ И ДЕТАЛЕЙ

**ГЛУШИТЕЛИ**
Широкий выбор (в том числе из алюминия) по оптимальным ценам. Все глушители проходят специальную антикарозийную обработку. Качество глушителей производства «Три-В Плюс» соответствует требованиям, предъявляемым потребителями и государственными стандартами.

**ПРИЕМНАЯ ТРУБА**
Проходит жесткий контроль герметичности и высококачественную окраску. Это позволяет продлить срок эксплуатации трубы и облегчить её установку в автомобиль.

**РЕЗОНАТОРЫ**
При производстве резонаторов используются только качественные лакокрасочные материалы. Это позволяет значительно продлить срок службы резонатора.

**МЕХАНИКА**
Рычаги задних подвесок для автомобилей ВАЗ производятся из высокопрочных материалов, которые по достоинству оценили клиенты компании «Три-В Плюс» и их покупатели.

**Вся выпускаемая продукция реализуется по минимально возможной стоимости, то есть оптовые цены на выхлопные системы и запчасти к ним в компании «Три-В Плюс» ниже, чем среднерыночные на продукцию аналогичного качества. Компания может позволить себе удерживать рост цен, абсолютно не снижая при этом надёжности изделий, так как использует наиболее эффективные технологии и передовое высокоточное оборудование. Постпродажная гарантия 12 месяцев.**

Компания «Три-В Плюс»
открыта к сотрудничеству с оптовыми покупателями из любых регионов России

г. Тольятти, ул. Ларина д. 151, стр. 4,
тел.: (8482)69-54-24, 69-53-53,
mail@vvv-tlt.ru, www.vvv-tlt.ru

# Приёмы борьбы с кри зисом

Текст: Василий Пражек

Прогнозы развития авторынка в России остаются по-прежнему унылыми. Власти и автопроизводители продолжают искать формы выживания в условиях углубляющегося кризиса на авторынке.

Boston Consulting Group (BCG) ожидает достижения показателя продаж в 1,9 млн автомобилей только к 2020 году. В 2015 году этот показатель был 1,5 млн ед. Значит, полагают в BCG, что за 5 лет рынок увеличится только на 400 тыс. автомобилей. Это выглядит очень удручающе. Примерно такой же прогноз даёт компания Соллерс. PwC (Pricewater house Coopers) ждёт 2,2 млн продаж к 2020 году. И это было бы неплохо, хотя и очень далеко от показателей 2012 года, когда россияне купили 2,8 млн новых автомобилей.

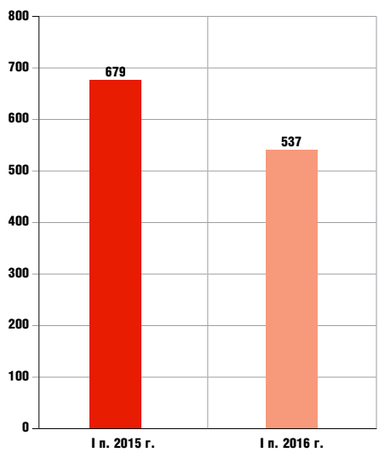
Причины такой ситуации на авторынке известны и повторять их лишний раз не обязательно. Речь уже идёт о последствиях, которые становятся всё более серьёзными. Ещё несколько лет назад мы говорили об избыточности производственных мощностей российских автозаводов — она составляет более 3 млн ед. в год. Теперь эта проблема стала очевидной для всех и её актуальность только растёт. Участники российского авторынка вынуждены задумываться о том, что делать дальше.

В BCG предполагают, что в обозримой перспективе закроются от 3 до 6 автозаводов — они просто не нужны. Это, прежде всего предприятия, для которых российский рынок не является стратегически значимым, и предприятия, которые пришли в РФ недавно и не успели слишком глубоко инкорпорироваться в производственную структуру страны.

Но если компании и останутся, они должны будут оптимизировать производственную структуру, менять планы, и существенно. Напомним, до кризиса предполагалось, что к 2020 году объём рынка достигнет порядка 4 млн автомобилей. Отталкиваясь от таких цифр, автопроизводители строили свои планы, разрабатывали модельный ряд, формировали кадровую политику и так далее. Что-то из этого, или всё сразу, теперь придётся сокращать.

Гендиректор и основной владелец компании «Соллерс» Вадим Швецов предложил сократить количество платформ, используемых в производстве автомобилей в России. Это произошло в конце мая на совещании по поводу разрабатываемой стратегии развития автопрома до 2025 года. Председательствовал на совещании замминистра промышленности Александр Морозов, среди участников были президент «АвтоВАЗа» Николя Мор, гендиректор «Фольксваген груп рус» Маркус Озегович, президент «Форд Соллерс холдинга» Марк Овенден, президент группы ГАЗ Вадим Сорокин, гендиректор «Рено Россия» Андрей Панков, гендиректор PSA Peugeot Citroen в России и СНГ Кристоф Бержеран.

**Производство легковых а/м в России, в I п. 2015 и 2016 гг., тыс ед.**




В обоснование своей идеи Швецов пояснил, что нет предпосылок для интенсивного роста продаж автомобилей в ближайшие несколько лет. В таких условиях целесообразно выживание некоторого количества крупных автопроизводителей, наиболее глубоко локализованных. Такие предприятия должны получать государственную поддержку. Сокращение количества платформ позволит крупным компаниям продавать сравнительно много даже в кризис.

Сейчас в России одновременно используется более 35 платформ, но локализованы в достаточной степени только несколько. Говоря проще, в России слишком много автопроизводителей и слишком много платформ, места всем не хватит, и в этом контексте предложение Швецова выглядит прагматичным, но имеет существенные недостатки.

Например, отказ от какой-либо платформы приведёт к потере рыночной позиции или нескольких позиций на рынке, а то и утрате целой ниши. Потому что на одной платформе строятся автомобили разных брендов и разного класса, например, на платформе Renault в России производится целых восемь моделей под брендами Renault, Nissan и Lada. Заменить утерянные позиции импортом, чтобы «придержать» до восстановления рынка, не получится — импорт падает из-за резко возросшей стоимости. К тому же в освоение платформ в России вложены такие средства, что нельзя просто так взять и отказаться от них.

Второй неясный момент — как именно сокращать количество платформ. Глава «Соллерс» не рассказал об этом. Для государства сокращение платформ вряд ли станет важной задачей, а сами автопроизводители ориентируются на потребителя и цепко держатся за те позиции, которые заняли. Без веских причин автопроизводитель не будет отказываться от платформы, вероятно, только экономические условия могут заставить пойти на такие резкие действия. Или естественное устаревание платформы, но в России, стране подержанных автомобилей, до этого ещё далеко.

Кроме того, решение проблемы путём сокращения платформ не учитывает интересы потребителей. Да, если продажи автомобилей падают по причинам макроэкономическим, то покупатель вынужден смотреть на цену, а не на платформу. Но, с другой стороны, потребители привыкли к разнообразию автомобилей, и это заставляет производителей конкурировать.


paoli PIT STOP DP 1 800 Silverline

Автогонки - Мир Настоящих Мужчин:
• Рев гоночных болидов
• Неукротимая энергия моторов
• Мощь переполненных трибун

Когда счёт идет на доли секунд, нам доверяют самое ценное
100% команд F1 100% команд GP2
100% команд INDYCAR 100% команд ENDURANCE
100% команд 24 часа Ле-Мана (24H LE MANS)
Используют Только гайковерты DINO PAOLI

DP 1800

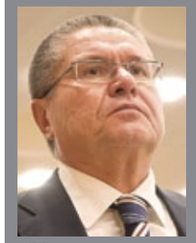
РЕКОМЕНДОВАННАЯ РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА
14 900 РУБЛЕЙ

WWW.SL33.RU 8-495-255-05-45

Сильверлайн - официальный представитель
DINO PAOLI в России

paoli PIT STOP Silverline
RED DEVIL WHEEL GUNS SUPER PORT

**цитата**



**Алексей Улюкаев**
Глава Минэкономразвития РФ

«Надо выходить на эти рынки. Сейчас делаем такой маневр в области грузовых автомобилей, выходим на азиатские рынки, но и в области легковых автомобилей мы тоже это будем делать, потому что соотношение цены и качества таковы, что это очень выгодно делать».

А к чему приводит диктат производителя, показывает история советского автопрома. Принцип «что сделали, то и покупай» привёл к тому, что советский автопром в массовом сегменте оказался полностью неконкурентоспособен по сравнению и с западным, и с восточным. И сейчас весь рынок, за очень редкими исключениями, занимают автомобили на зарубежных платформах.

Но, повторимся, вероятно, экономические условия могут заставить пойти производителей на сокращение количества платформ. Это как раз тот случай, когда ситуация на рынке станет настолько плохой, что будут закрываться заводы, уходить зарубежные производители — не в единичном, а в массовом порядке. Это настолько негативный сценарий, что не хотелось бы и думать о нём.

## Заграница нам поможет

Государство предлагает свои методы решения проблем российского авторынка. Основной среди них — экспорт. Есть ряд факторов, которые способствуют развитию экспорта, среди них основные — ослабление рубля, авторынки развивающихся стран с большим населением, где востребованы любые автомобили по приемлемым ценам.

Эти и другие факторы позволили главе Минэкономразвития РФ Алексею Улюкаеву заявить на встрече с германскими бизнесменами в Штутгарте: «Возможность для более агрессивного выхода на рынки существует. В том числе в области автомобилестроения. Сейчас огромный индийский рынок, Пакистан, Иран, Индонезия — это страны с сотнями миллионов населения, где автомобилизация очень низкая, а они ведь будут идти по стандартам потребления Европы и Америки».

В свою очередь, министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров заявил о том, что экспорт производимых в РФ автомобилей к 2020 г. должен составить 25% от общего объёма выпуска автомобилей в России. При этом власти готовы компенсировать до 100% расходов по доведению российских автомобилей и автокомпонентов до международных стандартов.

По всей видимости, власти ещё не перешли к массированной поддержке экспорта, потому что экспорт как падал, так и падает. По итогам первого полугодия 2016 года в денежном выражении экспорт автомобилей в сравнении с аналогичным периодом прошлого года упал на 4,3%, а «в штуках» сокращение достигло 31,6%. Это всего 33,4 тыс. автомобилей, из которых только 10,5 ед. ушло в страны дальнего зарубежья. Это менее 5% от продаж на внутреннем рынке. В каком бы плохом состоянии ни был внутренний рынок, но с показателями экспорта эти показатели принципиально несравнимы. И, конечно, экспорт никакой существенной помощи российскому авторынку оказать не может.

Кстати, импорт автомобилей в Россию выглядит лучше, чем экспорт, в количественном выражении, несмотря на многочисленные объективные трудности. В первом полугодии 2016 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года импорт сократился на 23,1% в денежном выражении и на 31,7% в физических объёмах, но это всё-таки 122,7 тыс. автомобилей из которых 118,7 тыс. ед. из стран дальнего зарубежья.

Тем не менее, власти настойчиво продвигают идею концентрации усилий на экспорте автомобилей из РФ, неоднократно в различных источниках указывая, что это — приоритетное направление развития российского автопрома. Улюкаев, на той же встрече с представителями немецкого бизнеса, сообщил, что в меры поддержки экспорта входят: «…офсетные контракты, обслуживание, запчасти, продвижение. Это все требует определённых инвестиций, времени, но мы будем стараться делать это побыстрее».

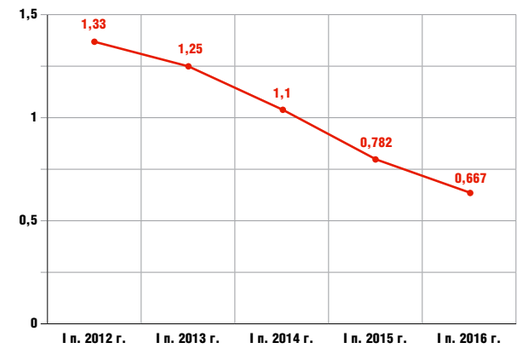
В BCG, кстати, тоже считают, что экспорт нам поможет и обнародовал рекомендации по агрессивному наращиванию экспорта в Иран, Саудовскую Аравию, в Африку. На этих рынках низкие продажи, мало автомобилей, возможно, именно российские автомобили будут пользоваться спросом. Вероятно, здесь расчёт на какую-то отдалённую перспективу, с той целью, чтобы российские автопроизводители не замыкались на внутреннем рынке. Но может возникнуть предположение, что власти не надеются на исправление ситуации на российском авторынке даже в этой, отдалённой перспективе.

## Автокомпоненты на фоне кризиса

Рынок автокомпонентов переживает кризис с меньшими потерями, чем рынок автомобилей. В 2015 году вторичный рынок автокомпонентов увеличился на 2%. Хотя нужно оговориться, что достоверно ситуация на рынке автокомпонентов в целом никому неизвестна, так как неизвестна доля контрафакта, да и по многим сегментам легальных запчастей нет статистических данных.

Есть довольно распространённое мнение, что рынок автокомпонентов следует за рынком автомобилей, сокращаясь пропорционально. Тем не менее, большинство участников рынка придерживается мнения, что падение продаж новых машин мало влияет на рынок автокомпонентов. Наоборот, потребители вынуждены вместо нового автомобиля покупать автозапчасти и ремонтировать старый, что увеличивает продажи автокомпонентов. Участники рынка предполагают, что тенденция небольшого, но устойчивого роста рынка автокомпонентов продолжится.

**Сравнительные продажи автомобилей в РФ, с I п. 2012 г. по I п. 2016 г., млн ед.**




Положительные тенденции на рынке определяются востребованностью запчастей для автомобилей наиболее массового сегмента — отечественных марок и российских бюджетных иномарок. При этом постепенно происходит рост доли автокомпонентов для иномарок за счёт сокращения доли запчастей для отечественных машин и рост доли дешёвых автокомпонентов за счёт дорогих. Автовладельцы всё чаще отдают предпочтение менее дорогим кузовным деталям, стеклам, оптике. В меньшей степени тенденция коснулась электрооборудования, системы отопления, трансмиссии, подвески и тормозной системы.

Особое значение в России имеет первичный рынок автокомпонентов. Его объём составляет порядка 15–18 млрд долл., и, очевидно, снижается вслед за сокращением производства автомобилей. В последней редакции стратегии развития отечественного автопрома, принятой Правительством РФ, локализация производства комплектующих, по сути, является основным направлением. И речь идёт, прежде всего, об автокомпонентах, поставляемых на конвейеры. В новой государственной политике импортозамещения организации производства автокомпонентов тоже придавалась большая роль.

Но на современном этапе развития авторынка ни локализация, ни импортозамещение в ожидаемых объёмах не достигнуты, движение в этом направлении практически приостановлено. Автопроизводители вынуждены были потребовать от властей изменения формулы локализации производства изменения курса валюты. В 2015 году Минпромторг и Минэкономразвития разрешили автопроизводителям рассчитывать уровень локализации по курсу доллара и евро на момент подписания соглашений о промсборке, в 2016 году либерализация условий промсборки была продолжена. Отступать некуда — впереди продолжение сокращения продаж на авторынке, а автопроизводителей сохранять надо. ai


Легендарный
LAUNCH X431 PRO
Silverline

Профессиональные диагносты сделали свой выбор

Рекомендованная розничная цена 63 900 руб.*

SILVERLINE - официальный дилер Launch в России

WWW.SL33.RU LAUNCH 8-495-255-05-45

119270, г. Москва, Лужнецкая наб., д. 2/4, стр. 1, Сильверлайн

* Рекомендованная розничная цена 1000 USD в рублях по курсу ЦБ РФ

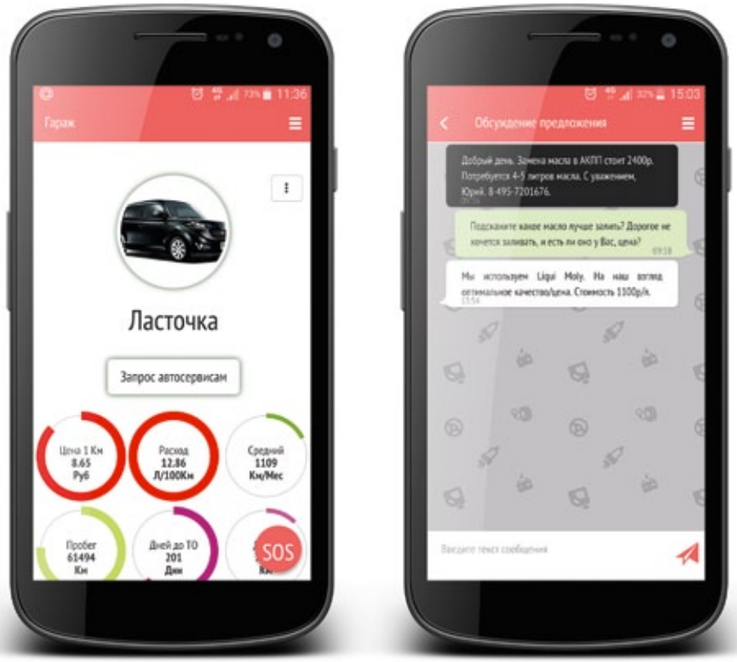
# SPIRIUS
# решение всех проблем

SPIRIUS — это мобильное приложение для смартфонов, доступное на Андроиде и iOS-платформах, а также в качестве обыкновенного web-сайта — сделало достаточно серьезную ставку: решить все проблемы автовладельца, возникающие в процессе эксплуатации автомобиля. Проверим?

### Что может SPIRIUS?

- Выбрать понравившийся автосервис из огромной базы данных автосервисов вашего города, сотрудничающих со СПИРИУС — записаться на прохождение ТО или ремонт автомобиля в этот сервис в он-лайн чате, обсудить там же стоимость работ и другие вопросы с мастером сервиса.
- Также возможно создать открытую заявку на нужные вам от автосервиса работы, и за эту заявку поборются автосервисы со своими лучшими предложениями. Разница в цене очевидна.
- Возможно вести всю статистику по эксплуатации своего автомобиля — расход топлива, пробеги, и стоимость его эксплуатации на 1 км. Возможно сохранять стоимость и фотографии купленных запчастей, видеть на каком пробеге вы заменили и купили деталь.
- SPIRIUS всегда уведомляет вас о новых штрафах, и дает возможность оплатить их с 50% скидкой. Также вы можете посмотреть справочную информацию о самих штрафах.
- Вы можете купить ОСАГО, вызвать эвакуатор и многое другое, что нужно автомобилисту — все в одном приложении!
- Приобрести запчасти для вашего любимца или любимицы — возможно опять же в SPIRIUS.

Воспользоваться SPIRIUS очень просто — нужно скачать приложение себе на смартфон или просто зайти на сайт www.spirius.ru




Зарегистрироваться в программе самому и зарегистрировать свой автомобиль или автомобили, и начать пользоваться всеми доступными сервисами сразу, например — разместить открытую заявку на техническое обслуживание своего автомобиля, или замену чего-либо в автомобиле, и автосервисы сделают вам свои самые выгодные предложения. Это очень удобно и для частных автовладельцев, и для организаций с автопарком.

SPIRIUS уникален и пока не имеет аналогов на рынке в полном объеме предоставляемых услуг и пользовательских сервисов. Программа прошла апробацию и тестирование в г. Тюмени и в настоящее время запускается по всей России и странах СНГ.

**www.spirius.ru**

Available on Google play | Download on the App Store

Промокод для регистрации: «АВТОИНСТРУКЦИЯ»

реклама




СДЕЛАНО В РОССИИ
ВолгаАвтоПром

НОВИНКА!

ПОЛУОСЬ
ЗАДНЕГО МОСТА
усиленная разборная разгруженного типа
для автомобилей «Лада 4х4» и «Шевроле-Нива»

Данный узел полностью взаимозаменяем со штатной полуосью и не требует дополнительных доработок.

**Компания «ВолгаАвтоПром» предлагает всем владельцам внедорожников «Лада 4х4» и «Шевроле-Нива» новинку собственной разработки-усиленную полуось заднего моста разгруженного типа. Данная модель имеет ряд преимуществ перед штатной конструкцией:**

**1.** увеличенная допустимая статическая и динамическая нагрузка за счет использования двухрядного подшипника передней ступицы
**2.** увеличенный предел прочности вала на скручивание за счет применения легированной марки стали и современных методов термообработки
**3.** увеличенный срок службы узла за счет двухрядной конструкции подшипника и защитой дополнительными сальниками с двух сторон
**4.** разгруженная конструкция-вал полуоси воспринимает только крутящий момент, нагрузка от веса автомобиля передается на ступицу и двухрядный подшипник
**5.** ремонтопригодность-при замене подшипника не требуется нагрев стопорного кольца, посаженного «на горячую», что значительно упрощает ремонт в условиях СТО. Применяемый подшипник широко распространен в торговой сети и его легко можно купить в любом магазине. (№ 256707передней ступицы «Лада-Приора»)

**Полуось выпускается в трех вариантах:**
**2121** (для автомобилей с "коротким мостом" старого образца)
**2123** (с "длинным мостом")
**2123** АБС (для автомобилей с АБС)

КАЧЕСТВО ГАРАНТИРОВАНО!
Изделие запатентовано

тел./факс: (846) 231-00-11
231-00-22

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

# АвтоВАЗ в замкнутом круге проблем

Текст: Олег Брянский

Существенных изменений в показателях производства и продаж автомобилей АвтоВАЗа не происходит уже довольно долгое время. Автогигант продолжает попытки выжить в кризис — сокращает расходы, приостанавливает выпуск машин, борется с долговым бременем. Свой 50-летний юбилей, который отмечался 20 июля, АвтоВАЗ встретил на довольно низкой точке развития.

По итогам первого полугодия 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в России было продано на 11,6% меньше автомобилей Lada, 124,3 тыс. ед. Доля бренда на рынке при этом увеличилась на 0,6% и достигла 19,6%.

Финансовые показатели компании по итогам первого полугодия удручающие без малейшего преувеличения. Убыток АвтоВАЗа вырос в восемь раз, до 27 млрд руб., операционный убыток завода вырос в пять раз и составил 27,6 млрд руб., выручка АвтоВАЗа за первое полугодие снизилась на 5%, до 87,1 млрд руб. Такие показатели, конечно, никак нельзя назвать удовлетворительными для АвтоВАЗа. Видимо, поэтому в июле на заводе появилась новая должность — вице-президент по оперативному антикризисному управлению, которым стала Елена Фролова (до этого назначения она работала заместителем директора по финансам и была членом правления компания Ford-Sollers).

На АвтоВАЗе продолжается сокращение количества работников: средняя численность работников АвтоВАЗа в первом полугодии 2016 года сократилась на 13%, до 43 516 человек. Корпорация уже несколько лет работает с перерывами, вынужденные каникулы на производстве стали традицией. В этом году с середины февраля в течение полугода действовал сокращённый рабочий режим — четырехдневка, к 5-дневной рабочей неделе сотрудники предприятия вернулись только 15 августа после корпоративного отпуска, который длился с 25 июля. Но так завод будет работать до октября, затем — снова сокращённая рабочая неделя, такой режим продлится с середины октября до 19 февраля следующего года.

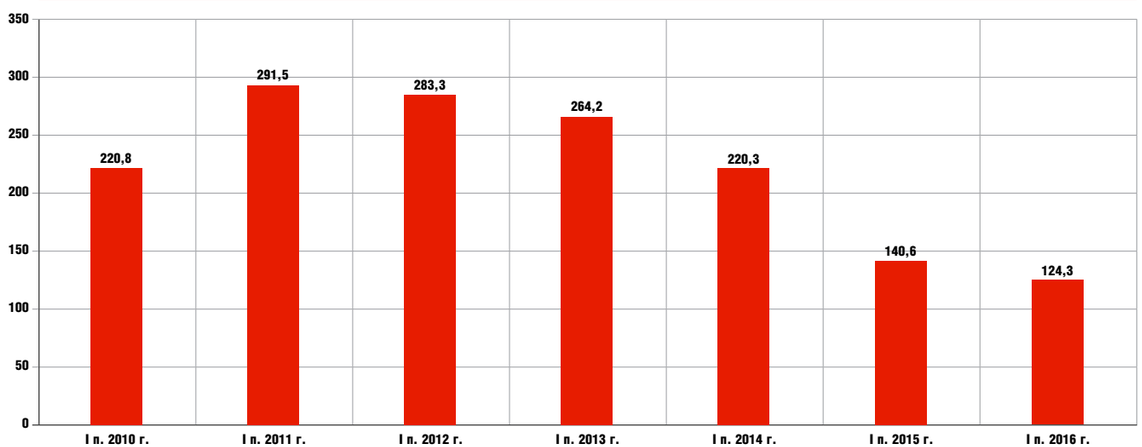
Компания Ernst&Young, аудитор завода, в своих пояснениях к отчётной информации АвтоВАЗа за первое полугодие 2016 года, выразила сомнение в способности компании продолжать свою деятельность непрерывно. Что остаётся заявлять новому главе АвтоВАЗа, кроме как: «Мы предпринимаем все действия для борьбы с негативным влиянием общего сокращения российского автомобильного рынка и неблагоприятных курсов валют»?

## Упорные поставщики

АвтоВАЗ продолжает затяжную оптимизацию отношений с поставщиками, которая уже поспособствовала уходу с поста бывшего главы АвтоВАЗа Бо Андерсона. Сейчас на АвтоВАЗе планируют сократить расходы на комплектующие на 7% до конца 2016 года, а в 2017 году на 13%. Этого компания будет добиваться за счёт повышения уровня локализации и снижения доли импорта. То есть меньше, чем за два года АвтоВАЗ должен сократить расходы на автокомпоненты на 20%.

Новый президент АвтоВАЗа Николя Мор, как раз и должен решить задачу повышения локализации и, в конечном итоге, уменьшить стоимость автомобилей. Логика менеджеров АвтоВАЗа понятна: доля комплектующих в себестоимости произведенных автомобилей Lada составляет более 70%. Кстати, в 2015 году АвтоВАЗ смог оптимизировать себестоимость машин всего на 1,6%, а убытки достигли 74 млрд рублей. Тогда Бо Андерсон требовал снижения цен на компоненты, а Мор не делает этого, по крайней мере, демонстративно.

**Сравнительный объём продаж АвтоВАЗ, с п.п. 2010 по п.п. 2016 гг., тыс. ед.**



Обо всём этом шла речь на июльской конференции поставщиков АвтоВАЗа. Это мероприятие по своей значимости переоценить трудно. После аналогичной конференции в 2015 году и начались большие проблемы сначала у самих поставщиков, а потом у Бо Андерсона. В конференции этого года принимали участие помощник полномочного представителя Президента РФ в ПФО Олег Машковцев, зампредседателя Правительства Самарской области — министр промышленности и технологий Самарской области Сергей Безруков, президент ОАО «АВТОВАЗ» Николя Мор, поставщики АвтоВАЗа и Альянса Renault-Nissan.

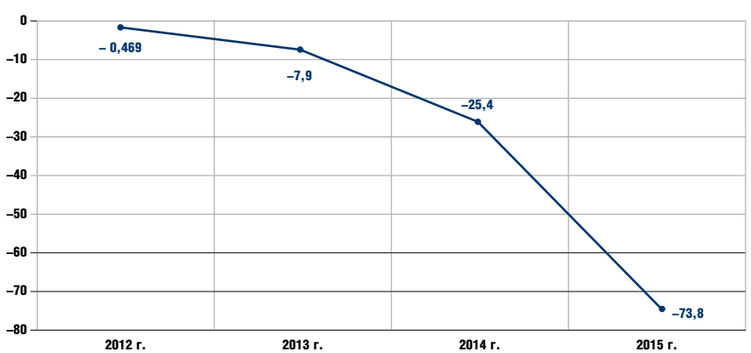
На мероприятии Николя Мор кратко очертил круг проблем: «Могу подтвердить, что продажная цена автомобилей слишком высокая, особенно, что касается бюджетных моделей, таких, как, например, Lada Granta. Мы ожидаем, что в результате взаимодействия с нашими поставщиками по итогам сегодняшней встречи себестоимость автомобилей будет снижаться. Наша задача — улучшить на 10% локальную интеграцию в течение ближайших трёх лет. Мы считаем, что ряд российских поставщиков являются достаточно конкурентными и наша задача — работать с ними и покупать всё за рубли».

Кроме того, поставщики получили письмо руководителя по закупкам «АРНЗО» (ООО «АвтоВАЗ-Renault-Nissan закупочная организация») Венкатрама Мамиллапалле. В своём письме он настоятельно рекомендовал производителям снизить цены на продукцию на 20%, те, кто сделает это, будут обеспечены соответствующими объёмами производства.

По сути, это просто смягчённый вариант того же самого «добровольно-принудительного» давления. Нет сведений о том, что производители автокомпонентов пошли навстречу АвтоВАЗу после конференции. Таким образом, конструктивные отношения АвтоВАЗа и поставщиков остаются напряжёнными. АвтоВАЗ продолжает настаивать на снижении цен, пусть и опосредовано, но как это будет осуществляться на практике пока неизвестно, производители автокомпонентов не будут работать в убыток и они уже доказали, что способны отстаивать свои интересы. А такие инциденты, как задолженность АвтоВАЗа перед «Сердобским машиностроительным заводом» только добавляет сомнений поставщикам.

Напомним, АвтоВАЗ накопил задолженность по оплате комплектующих перед предприятием на сумму 20 млн рублей, как заявили в правительстве Пензенской области: «В настоящее время в связи с экономическими трудностями, которые испытывает волжский автозавод перед сердобским предприятием у него сложился долг». «Сердобский машиностроительный завод» входит в холдинг «Объединенные автомобильные технологии» (ОАТ), предприятия которого являются основными поставщиками АвтоВАЗа.

**Динамика убытков АвтоВАЗа, млрд руб.**




**цитата**

**Николя Мор**
Президент ОАО «АВТОВАЗ»

«Мы ожидаем, что в результате взаимодействия с нашими поставщиками себестоимость автомобилей будет снижаться. Наша задача — улучшить на 10% локальную интеграцию в течение ближайших трёх лет. Мы считаем, что ряд российских поставщиков являются достаточно конкурентными и наша задача — работать с ними и покупать всё за рубли».

## Долги и бюджет

Впрочем, задолженность АвтоВАЗа перед СМЗ выглядит микроскопичной по сравнению с общей суммой задолженности автогиганта, которая составляет (по данным на конец марта) 128,5 млрд рублей, из которых долгосрочных 61,7 млрд рублей, остальные — срочные. При этом по итогам первого квартала 2016 года просроченная задолженность АвтоВАЗа перед поставщиками составляла более 25 млрд рублей (в конце 2015 года просроченная задолженность перед поставщиками составляла 18,7 млрд рублей — долги растут как снежный ком).

На судебные разбирательства и претензии поставщиков АвтоВАЗ зарезервировал 810 млн рублей в этом году, исков по долгам АвтоВАЗа перед поставщиками, подрядчиками и другими компаниями десятки. Например, самый крупный перед ООО «РТ-Энерготрейд» за поставленные и неоплаченные коммунальные услуги (АВТОВАЗ не оплачивал поставки электроэнергии с января 2015 года по март 2016 года, когда долг составил 591,8 млн рублей.). На 30 июня задолженность АвтоВАЗа перед компаниями составляет 52,2 млрд рублей — не просроченная, о масштабах просроченных на данный момент долгов неизвестно.

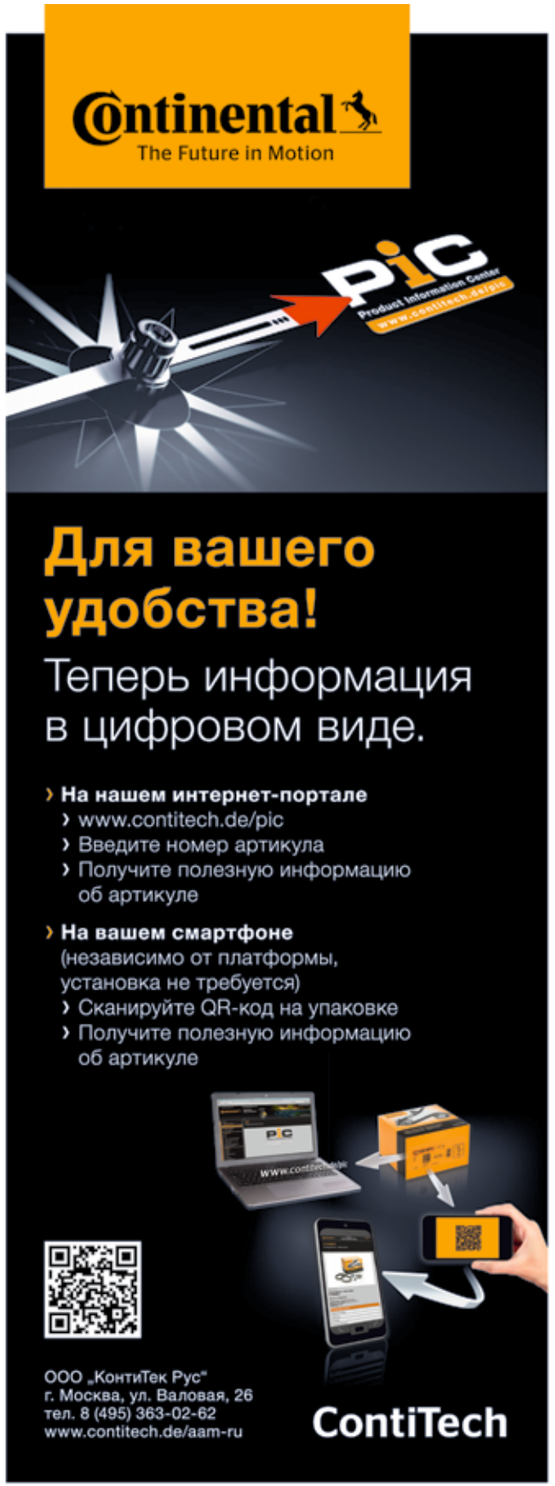
Часть этих долгов, вероятно, будет списана. По крайней мере, когда в июне 2016 года «Ростех» предложил списать 20 млрд руб. долга ОАО «АвтоВАЗ», правительство России поддержало эту инициативу. В частности, глава Минпромторга Денис Мантуров заявил: «…что касается списания — это не списание, а конвертация долгов в отношении займа, который был предоставлен «Ростехом» в свое время «АвтоВАЗу». Это достаточно естественный процесс. Мы будем поддерживать, если такое решение будет приниматься».

Пока нет вестей о том, что АвтоВАЗ будет просить поддержки у государства. Впрочем, есть сведения, что «АвтоВАЗ» намерен обратиться к правительству осенью этого года с запросом о получении дополнительной субсидии на поддержку занятости до конца года, о сумме субсидии пока неизвестно.

## Планов громадьё

Несмотря на тяжёлое положение, АвтоВАЗ продолжает заниматься планированием. План производства на 2016 год — 416 000 автомобилей, то есть, за полгода АвтоВАЗ, чтобы достичь этих показателей, должен выпустить 291000 автомобилей. Николя Мор в своем выступлении на 7-м Международном Автомобильном форуме рассказал и о более дальних планах: так с 2017 по 2019 год АвтоВАЗ готовится запустить в производство две новые модели и проведет рестайлинг ещё одной. В 2020–2022 гг. — три новые модели и рестайлинг одной модели, в 2023-2025 гг. запуск ещё трёх моделей и рестайлинг трёх моделей.

При этом, Николя Мор выразил скептицизм относительно возможностей восстановления рынка легковых автомобилей в 2016 году, но спрогнозировал рост автомобильных продаж в России в 2017 г. на 10% «в лучшем случае». Этот прогноз и заявление о том, что нынешний год будет переломным, а после него возможно постепенное возвращение к росту продаж, можно назвать чрезвычайно оптимистичными. Хотя, скорее всего, Мор не столько прогнозирует, сколько выражает надежду. Ведь ясно, что без восстановления авторынка и возвращения АвтоВАЗа к стабильно растущим продажам большого количества автомобилей — никакие его проблемы решены не будут и он обречён ходить по этому кругу столько, сколько будет длиться кризис на авторынке. ai



# Полироли LASER:
## лазерное оружие победителей!

Среди автосервисов, занимающихся полировкой, конкуренция необычайно высока. Для достижения успеха эта услуга должна быть максимально доступной, а результат работы — безупречным, поэтому настоящие профессионалы постоянно проводят мониторинг рынка и выбирают самые качественные и эффективные продукты.

Новым словом в области абразивной полировки стала линейка профессиональных полиролей LASER производства компании CHAMÄLEON GmbH, официальным дистрибьютором которых на российском рынке стала компания «Русавтолак». Их секрет скрыт в особой формуле: чтобы полироль работал дольше и эффективнее, в его состав включили нетипичные для автомобильной сферы абразивные минералы. Их особенность заключается в том, что даже мелкие фрагменты, которые образуются при разрушении более крупных зерен (а это неизбежный процесс при полировке), сохраняют работоспособность, то есть тоже имеют острые грани. Малый расход полироля значительно снижает стоимость услуги и без ущерба для качества! Кроме того, мастер сможет выполнить работу гораздо быстрее, ведь полироли LASER являются одношаговыми (не нужно использовать несколько составов с различным размером зерен). Они также успешно справляются с устранением мелких дефектов лака и не создают эффекта голограммы.

Линейка LASER включает в себя основной (универсальный) полироль PERFECT CUT, а также составы для финишной полировки PERFECT FINISH и для защиты обновленной поверхности PERFECT SHINE. Последний создает водонепроницаемый слой, который не только обладает отличными гидрофобными свойствами, но и обеспечивает глубокий блеск.

Первый практический опыт применения инновационных полиролей впечатлил даже специалистов с огромным опытом работы. Таким образом, с уверенностью можно сказать, что полироли LASER уже задали новые стандарты в области абразивной полировки кузова!

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

# Беспилотные последствия

Текст: Елена Кочемас

По прогнозу компании IHS Automotive, к 2025 году 9 млн автомобилей с автономным управлением будут ездить по дорогам мира. Это немного, но уже достаточно для того, чтобы начать всерьёз влиять на цивилизацию.

В IHS Automotive предполагают, что с 2025 по 2035 год количество автомобилей-беспилотников достигнет 21 млн ед. И далее постепенно самоуправляемые автомобили будут захватывать всё большие сферы жизни.

Вначале беспилотные автомобили будут использоваться в городах развитых стран, в автопарках продвинутых компаний. В этот период будут автомобили обкатываться, тестироваться, будут выявляться проблемы, о многих из которых мы пока не догадываемся. В это время влияние автопилотов на мир будет минимальным. Но как только (и если) будет доказана рентабельность и польза эксплуатации беспилотников, так сразу их количество начнёт расти очень быстро. И в это время начнут, как снежный ком, расти и проблемы, связанные с ними.

По предположению Fast Company беспилотные автомобили будут ездить медленнее обычных, и некоторое время, может быть десятки лет, на дорогах буду отдельные полосы для беспилотных и обычных автомобилей. Но полностью отделить потоки будет невозможно, поэтому неизбежны специфические ДТП.

При этом многие футурологи считают, что сначала взаимодействие беспилотных автомобилей с обычными ухудшит безопасность на дорогах. Но, по мере роста количества беспилотных автомобилей и повышения их возможностей специальных дорог для них станет больше, ДТП будет всё меньше. Не только потому, что беспилотники будут более «умными», но и потому, что обычные автомобили вынуждены будут подстраиваться под более упорядоченный и медленный темп движения потока беспилотных машин.

Улучшение безопасности на дорогах сразу принесёт большие изменения на рынок страхования. Так как частые ДТП — одна из основных стаей дохода страховщиков. По подсчётам компании Ptolemus, если к 2030 году на дорогах мира будет около 380 млн автомобилей — не только полностью автономных, но и полуавтономных — это уменьшит количество ДТП на 30%, что приведёт к сокращению на 40% страховых премий (к показателям нашего времени).

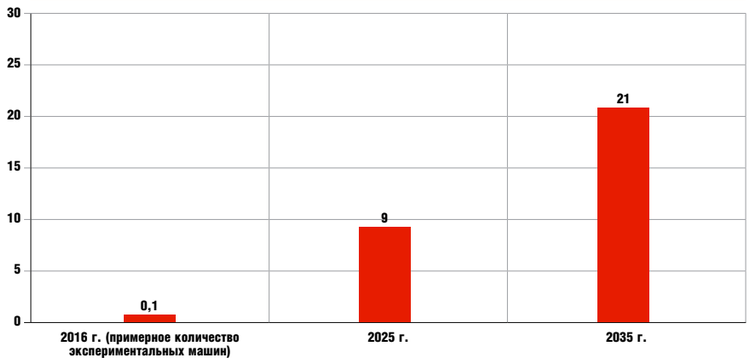
Опасности переходного периода будут усугубляться тем, что от 6% до 12% взрослых, которые будут пользоваться автопилотами, подвержены укачиванию — таковы данные исследования Научно-исследовательского института транспорта при Мичиганском университете.

Это связано с тем, что у пассажира самоуправляемого автомобиля будет конфликт между вестибулярным аппаратом и зрительными сигналами, пассажир неспособен будет предчувствовать направление движения и он будет ощущать отсутствие контроля над передвижением. Люди должны будут адаптироваться к автомобилям с автопилотом, и на это потребуется время.

С этой проблемой тесно связана проблема психологической адаптации пользователей беспилотных машин. Ведь люди будут доверять свои здоровье и жизнь роботам в буквальном смысле. Вероятно, это будет выглядеть также, как попытки освоить компьютер пожилыми людьми, выросшими в аналоговую эпоху.

Согласно прогнозу Morgan Stanley, распространение беспилотных автомобилей приведёт к росту рынка алкогольной продукции на 0,8% каждый год. Причины ясны: для большинства людей автомобиль мощный сдерживающий фактор употребления алкогольных напитков. Постепенно влияние этого фактора ослабеет и рынок алкоголя вырастет на 100 млрд долларов к 2025 году по сравнению с показателям настоящего времени (1,5 трлн долл.). Вряд ли это можно считать положительным следствием.

**Прогнозная динамика рынка полностью беспилотных автомобилей, млн ед. (по данным IHS Automotive )**




Но зато, как только количество беспилотных автомобилей станет существенным, они полностью переформатируют рынок пассажирских перевозок, кратно снизив их стоимость. И это положительное последствие, хотя и не для всех.

В The Wall Street Journal считают, что распространение беспилотных машин приведёт к расширению крупных городов, а в Nature Conservancy говорят, что одновременно будет сокращаться плотность населения в городах. Они опираются на исследования Нью-Йоркского и Коннектикутского университетов, которые показали, что с появлением на улицах американских городов трамваев плотность населения городов снижалась в среднем на 1–1,5% в год. Аналогичные последствия могут принести и беспилотные машины.

В WSJ утверждают, что практика владения беспилотным автомобилем будет отличаться от практики владения обычной машиной. Будет популярным совместная эксплуатация машины, это резко сократит расходы на обслуживание автомобиля и на дорогу, и больше людей получит возможность пользоваться автомобилем, проживая в пригороде — так города фактически расширят свою территорию.

И это приведёт постепенно к тому, что, по прогнозу Массачусетского технологического института, плотность городского потока автомобилей сократится на 80% по сравнению с сегодняшним. Беспилотные автомобили вообще существенно изменят облик городов: они станут просторнее, комфортнее и динамичнее.

При этом инфраструктура городов, а затем и межгородских территорий, изменится вот в каком плане: дороги постепенно превратятся в единую сеть, связанную компьютерами, которые будут постоянно собирать всю возможную информацию об условиях движения и передавать её в беспилотный автомобиль.

По сути, все беспилотники, двигающиеся по такой «умной дороге» будут постоянно обучаться и обмениваться информацией между собой, что превратит дорожно-транспортную инфраструктуру в единый самоуправляемый «кибернетический организм». Постоянное взаимо- и самообучение и приведёт к 100% безопасности на дорогах.

Это позволит постепенно отказаться от дорожных знаков и светофоров, хотя такая среда будет прямо враждебной к водителям обычных автомобилей. Но до этого ещё очень и очень далеко.

Существуют футуристические прогнозы и для производства беспилотных автомобилей. Дело в том, что конструктивно такие машины будут делаться без учёта требований водителей, и выполнять чисто утилитарные функции. Это приведёт к серьёзному удешевлению производства с одной стороны, и возможностям неограниченных объёмов производства. Простой автомобиль и в обслуживании будет несложен и недорог, и в то же время, эффективность эксплуатации типового серийного беспилотника будет выше, особенно, если опираться на прогноз WSJ, он будет практически в коллективной эксплуатации.

Автомобиль станет доступен абсолютно всем в буквальном смысле, а не в рекламных слоганах. Именно с этого момента беспилотные дешёвые машины могут начать очень быстро вытеснять обычные автомобили, примерно так, как за несколько лет мобильные телефоны и компьютеры завоевали планету. Кстати, проблемы будут сходные: неизбежные сбои компьютерного управления автомобилем, компьютерные вирусы, действия гиков-злоумышленников и так далее. Эти проблемы учёные пытаются решить уже сейчас, поскольку одно дело, когда сбоит смартфон, и совсем другое, когда выходит из-под контроля беспилотный автомобиль, да ещё как часть общей дорожно-транспортной системы.

И, конечно, существенной проблемой, над которой уже сейчас бьются юристы, является проблема ответственности за последствия возможных сбоев в работе беспилотных автомобилей. Эти проблемы можно свести к одной: кто будет отвечать в случае возникновения ДТП?

Пока все прогнозы выглядят довольно фантастично. Возможно, и даже, скорее всего, переходный период будет гораздо дольше. И скорее всего, речь может идти не о десятках, а сотнях лет до того, когда беспилотные машины станут привычными на дорогах и их будет столько же, сколько обычных машин.

Возможно, кстати, что беспилотные машины никогда не вытеснят обычные машины, потому что автомобили управляемые человеком тоже «умнеют», и очень может быть, что во многих сферах жизни использование беспилотных машин не будь целесообразным. И тогда беспилотные машины будут использоваться только в некоторых отраслях. С другой стороны, никто не представлял себе, с какой скоростью проникнут во все уголки Земли персональные компьютеры, мобильные телефоны, интернет. Всё может быть.

# Bosal

## Фаркопы для ГАЗЕЛЬ Next

Компании Bosal расширила ассортимент фаркопом для автомобиля «ГАЗель Next» в модификации «цельнометаллический фургон»

В сентябре 2015 года на Международном специализированном автосалоне «Коммерческий автотранспорт 2015» состоялась официальная премьера цельнометаллического фургона «ГАЗель Next» в трех вариантах — грузовом, грузопассажирском и пассажирском. Продажи всех трех модификаций стартовали в апреле текущего года.

Компания Bosal, в модельном ряду которой уже есть фаркопы для предыдущих модификаций ГАЗели, предлагает расширить функциональные возможности нового фургона, оборудовав его фаркопом (арт. 5614-F). Тягово-сцепное устройство имеет надежную конструкцию и позволяет перевозить до 2500 кг, а вес самой конструкции составляет 27 кг. Установка нового фаркопа занимает не более 2 часов и не требует выреза в бампере.

Все новые фаркопы производятся под торговой маркой BOSAL на заводе, расположенном в Оренбургской области. Тягово-сцепные устройства российского производства полностью соответствуют европейским стандартам качества, долговечны и просты в установке. Двухэтапный процесс окраски изделий обеспечивает надежную защиту от коррозии и разрушающего воздействия внешней среды.

## Полуось заднего моста усиленная разборная разгруженного типа

Компания «ВолгаАвтоПром» предлагает всем владельцам внедорожников «Лада 4х4» и «Шевроле-Нива» новинку собственной разработки — усиленную полуось заднего моста разгруженного типа. Данная модель имеет ряд преимуществ перед штатной конструкцией:

- увеличенная допустимая статическая и динамическая нагрузка за счет использования двухрядного подшипника передней ступицы автомобиля «Лада-Приора»;
- увеличенный предел прочности вала на скручивание за счет применения легированной марки стали и современных методов термообработки;
- увеличенный срок службы узла за счет двухрядной конструкции подшипника и защитой дополнительными сальниками с двух сторон;
- разгруженная конструкция — вал полуоси воспринимает только крутящий момент, нагрузка от веса автомобиля передается на ступицу и двухрядный подшипник;
- ремонтопригодность — при замене подшипника не требуется нагрев стопорного кольца, посаженного «на горячую», что значительно упрощает ремонт в условиях СТО. Применяемый подшипник широко распространен в торговой сети и его легко можно купить в любом магазине.

Данный узел полностью взаимозаменяем со штатной полуосью и не требует дополнительных переделок и доработок.



# Bosch

## Новые 3D-стенды развал-схождения с дополнительными возможностями

К осеннему сезону компания Bosch предлагает новые 3D-стенды FWA 4630+ и FWA 4650+ для анализа геометрии ходовой части (развал-схождение). По сравнению с другими моделями 3D стендов, новинки выделяются уникальной измерительной системой с встроенной подсистемой позиционирования сенсорных головок.

Система состоит из 12 видеокамер, 8 из которых (по 2 на каждое колесо) предназначены для определения углов наклона подвески. Благодаря этому достигается высокая точность ±2", необходимая для обслуживания современных автомобилей. Еще 4 камеры используются в системе позиционирования для определения положения в пространстве сенсорных головок. Благодаря системе видеокамер измерительная система самокалибруется, что позволяет использовать стенд на различных постах на СТО без потери точности и необходимости отдельной калибровки.

## Комбо-устройство Street Storm STR-9970BT

Детектирующий модуль построен на мощной платформе ESP, обладающей великолепной дальностью детектирования по всем радарам, а также высокой стабильностью работы. Информативный 6-ти уровневый индикатор интенсивности («гейгер») адекватно сообщит об уровне сигналов, как в К-диапазоне, так и на радар «Стрелку». Определит и распознает лазерные измерители ЛИСД и АМАТА, также имеется режим распознавания и подачи особого сигнала оповещения на радар «Робот». За точное определение местоположения и скорости отвечает современный модуль позиционирования GPS+ГЛОНАСС, который поддерживает более 20 типов оповещений по различным радарам с голосовым оповещением о типе измерителя и об ограничении скорости в данном месте.

Модуль видеорегистратора построен на базе производительного процессора Ambarella A7LA50D, матрицы Omnivision 4689 Real HDR и стеклянной оптики с шестью линзами и углом обзора 170°. Устройство поддерживает работу с картами памяти объёмом до 64 Гб.

## Czech Republic подружилась с Bentley

Чешская фирма BRISK Tabor, одна из пятерки самых крупных мировых производителей свечей зажигания снова пишет новую историю. На этот раз в области датчиков. Как один из самых крупных поставщиков датчиков для всех автомобилей VW Group, компания подписала контракт на поставки своих датчиков для а/м Bentley. Поставлять продукты для таких автомобилей является не только престижным подвигом, но и стратегическим шагом внедрения продуктов BRISK на указанные марки а/м.

Производство датчиков находится на заводе в Чехии и не успевает выпускать продукцию для таких фирм как Volvo, VW и других. Ведутся плотные переговоры с фирмой Renault - Nissan о возможности не только поставок, но и частичной локализации производства в РФ. Уже несколько месяцев назад компания проинформировала всех своих клиентов, что запущено частичное производство свечей зажигания в городе Тольятти для поставок на конвейер АвтоВАЗа и для вторичного рынка. Локализация производства датчиков является логичным шагом предприятия BRISK Табор, а.о. и в компании уверены, что все заводы сборки автомобилей в РФ оценят такое решение.

Компания BRISK Табор, а.о. уверена, что идет в правильном направлении и в достаточно близком будущем сможет доказать, что по праву заслуживает позиции лидера в своей отрасли.

# Реклама в автобизнесе не работает? Искушение доверием

Текст: Роман Назаров

В первой части статьи мы разобрали маркетинговые ошибки, из-за которых реклама не попадает в цель, и возможные пути их предотвращения. Обратимся теперь ко второй типичной ситуации: сотрудник, отвечающий за распределение рекламного бюджета, уверяет работодателя в том, что реклама не работает, с целью получения личной выгоды.

— Через персонал постоянно проходят деньги, товары, реализационная власть — источники соблазна, — объясняет Игорь Чумарин, руководитель «Агентства исследования и предотвращения потерь». — Это мотив для злоупотреблений.

У торговых представителей, работающих в режиме «домашнего офиса» в регионах России или странах СНГ, это хроническая проблема. Контроль за удалёнными сотрудниками не так строг, что усиливает искушение использовать ресурсы в личных целях.

Традиционно считалось, что в большей степени злоупотреблениями поражён российский бизнес. Однако если говорить об автобизнесе, злоупотребления периодически отмечаются и среди российских представителей иностранных компаний.

## Сарафанное радио против печатного слова

– Обычно представитель иностранного брендодержателя предоставляет российскому дистрибьютору рекламный бюджет на определенную сумму — деньгами, товарами или скидкой на товар, — а российский дистрибьютор выплачивает этому представителю наличными 5–30% от суммы предоставленного рекламного бюджета, — делится наблюдениями Александр Кузьмин, гендиректор холдинга РусХОЛТС.

– Реклама не работает по одной причине — российские предприниматели сплошь и рядом используют полученные рекламные бюджеты произвольно, предоставляя иностранным компаниям фиктивные документы о тратах, — говорит он. — Контроль за действиями дистрибьюторов иностранные компании возлагают на представителей, но те, получая «откат», закрывают глаза на злоупотребления.

Зачастую в схемах с откатом участвуют рекламные агентства. Теоретически, агентство должно быть «клапаном», создающим препятствия обратному ходу денег. На практике, эту функцию выполняют лишь агентства из топ-100, работающие с крупным федеральным бизнесом.

Вторичный автомобильный рынок же — это «вотчина» малого и среднего бизнеса, здесь оперируют небольшие агентства. «Они навязывают комиссию и клиенту, и продавцу рекламы, и заинтересованы “раздувать” бюджет, при этом их награда слабо зависит от результативности рекламы», — жалуется специалист по рекламе, пожелавший остаться инкогнито.

Поскольку работодатель требует результатов, представители берутся за «бюджетные» технологии продвижения — контакты в рамках своих связей. «Иностранцам они говорят, что реклама в России не работает и что только они могут

продать товар, так как у них есть связи и сарафанное радио», — сказал он.

Этот специалист рассказал, как привлечённая им в Россию британская компания поначалу заказывала рекламные кампании напрямую и они давали хорошие результаты. Но затем англичане наняли локального представителя. «Позднее мы встретились с ними на МИМС и они уже были с представителем, переводившим переговоры искажённо, поскольку не был заинтересован, чтобы деньги достались кому-то другому», — пожаловался собеседник.

Для продвижения через «сарафанное радио» нужен контакт с топ-менеджерами крупных и средних оптовых компаний. Если его нет, оно даст слабые результаты (в 1 части этой статьи мы разбирали важность полноты маркетинг-микса — прим. ред.), потому что от «холодного» звонка в крупную компанию до большого заказа проходит много времени.

## Белым по серому

«Отщипнутые» от рекламного бюджета 5–30% снижают ROI маркетинговых инвестиций, да и оставшиеся средства распределяются неэффективно, по принципу «кто больше даст». Как итог, злоупотребления работника ослабляют компанию.

Ещё в девяностых годах двойные схемы не влияли прямо на конкурентоспособность бизнеса. Взятки и откаты были повсеместным явлением, и неэффективные компании конкурировали с такими же неэффективными компаниями. Сравнивать было не с чем.

В «сытые» двухтысячные произошло формирование «белого» сегмента рекламного рынка. Теперь компаниям, «заражённым» откатами, приходилось конкурировать с эффективными «белыми» компаниями. Хотя места по-прежнему хватало и для компаний с прежним укладом.

Характерна история холдинга РусХОЛТС. Основатель компании Александр Кузьмин рассказал нам, как в 2001 году обсуждал с британской компанией Honeywell CPG возможность покупки компании, которая смогла бы быть дистрибьютором англичан в РФ.

– Приобретаемая компания должна была вести прозрачный и полностью легальный бизнес, иметь ряд других ограничений, — вспоминает он. — Такой партнер не нашёлся, пришлось объяснить визави, что в те годы в России по определению не могло быть «чистых» компаний.

Александр создал такую компанию «с нуля». Хотя Honeywell отказался от сделки, РусХОЛТС стал одной из первых на 100% «белых» компаний на вторичном автомобильном рынке России.

**цитата**

**Александр Кузьмин**
генеральный директор компании «РусХОЛТС»

«Я бы посоветовал работать с ограниченным числом прямых импортеров, общаясь с ними напрямую, минуя своих представителей в РФ. Чем меньше участников в цепочке движения денежных средств, тем меньше риск злоупотреблений и выше эффективность затрат».

## Гонка с утяжелителями

После обвала 2008 года о коррупции в коммерческом секторе заговорили всерьёз. «Руководству стоит вспомнить, что снижение потерь вполовину увеличивает прибыль на четверть», — пишет в статье «Потери non stop» Игорь Чумарин, специалист по снижению потерь бизнеса.

Риск для недобросовестных представителей вырос в разы. Во время кризиса любые отклонения от лучших практик создают риск потери рабочего места. Допустим, что работодатель сохранит веру в честность своего работника — тогда слабые результаты (сухие цифры — самый важный аргумент) заставят усомниться в его профессионализме.

Возможно также, что результаты разочаруют компанию, и она уйдёт с местного рынка. Получит ли неудачливый работник предложение о повышении?

Есть угроза и со стороны торговых партнёров. Дистрибьюторы и дилеры заинтересованы заключить прямой контракт с производителем. Пятнами на репутации представителя они воспользуются, чтобы устранить лишнее звено. И для иностранного поставщика, и для российского дилера это сулит повышение эффективности операций.

– Я бы посоветовал работать с ограниченным числом прямых импортеров, общаясь с ними напрямую, минуя своих представителей в РФ, — говорит Александр Кузьмин из РусХОЛТС. — Чем меньше участников в цепочке движения денежных средств, тем меньше риск злоупотреблений и выше эффективность затрат.

Наш уровень жизни сейчас выше, чем в девяностых, даже с учётом наступившего кризиса. Не в последнюю очередь потому, что работать мы все стали эффективнее. Кризис одних приведёт к регрессу, других подстегнёт более внимательно следить за потерями.

Вернёмся к вопросу, озвученному в заголовке. «Работает ли реклама в автомобильном бизнесе?» В такой постановке на него нет ответа. Вопрос должен звучать иначе: «какая реклама сработает?» От кого бы вы ни услышали утверждение «реклама не работает», спросите его: «Почему?» И добивайтесь правильного ответа. Уникального для каждой компании. ai

**Контроль за удалёнными сотрудниками не так строг, что усиливает искушение использовать ресурсы в личных целях**

# 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, Игорь Бек, Михаил Милошевич, Алексей Морозов, Олег Брянский**

Дизайн и верстка: **Максим Перльмуттер**

Региональные менеджеры: **Светлана Зулитова, Екатерина Скиба**

Адрес редакции: **Москва, Третьяковский пр., д. 6, стр. 2**
**тел: (495) 797-10-44**
**e-mail: info@ai-media.ru**

Тираж: **55 000 экз.**

**Журнал распространяется в 48 регионах России.**

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

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

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

Мобильная версия журнала Available on Google play Download on the App Store

**www.ai-media.ru**

ROVERS

Применение моторного масла Rovers Royal 5w40 обеспечивает надежность, безопасность и эффективную защиту двигателя в лучших английских традициях!

www.rovers.mobi

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.