№11(149) 2016

# Автоинструкция

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

DENSO

www.denso-am.ru

BILIGHT

тел. +7 (495) 788-82-81
www.bilight.biz

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

21–28 апреля 2017 г.
National Exhibition and Convention Center (Shanghai)

AUTO SHANGHAI

# AUTO SHANGHAI 2017

Стремление к лучшей жизни

ufi Approved Event

The 17th Shanghai International Automobile Industry Exhibition

# What's new?

# Внедорожники на завтра

2016 год для рынка SUV был вполне плодотворным — появлялись новые модели, приступили к сборке внедорожников компании, которые никогда их не делали, а традиционные участники рынка вынашивают революционные планы на близкую перспективу. Основное направление развития в рассматриваемом сегменте — рост мощности двигателей с одновременным снижением расхода топлива, а также серьёзное внимание к возможностям гибридных двигателей.

## Land Rover Defender 2016

### Land Rover Defender 2016

Тем временем, в конструкторских цехах Великобритании готовится к покорению бездорожья новый Land Rover Defender, который сменит популярную модель Land Rover, выпускавшуюся с 1983 до 2016 года. Автомобиль строится на основе концепт-кара DC100, но, по сведениям инсайдеров, серийный вариант будет сильно отличаться от прототипа более динамичными и сбалансированными формами. Кстати, автопроизводитель утверждает, что Land Rover Defender 2016 будет самым функциональным внедорожником компании.

Запуск серийного производства Land Rover Defender 2016 состоится на рубеже 2018–2019 гг.

## MG ZS

### MG ZS

Осенью 2016 года на выставке в Гуанчжоу был представлен китайский внедорожник MG ZS. Автомобиль представляет собой собирательный образ «паркетника», в котором использованы элементы популярных моделей японских, корейских и европейских аналогов, поэтому он похож сразу на все машины этого класса. MG ZS построен на модульной платформе SSA, разработанной специалистами SAIC Motor UK Technical Centre в Великобритании. Автопроизводитель MG Cars планирует вывести MG ZS на рынок Китая и Великобритании в 2017 году, затем последует попытка завоевания континентальной Европы.

MG Cars планирует вывести MG ZS на рынок Китая и Великобритании в 2017 году

# What's new?

## Skoda Kodiaq

### Skoda Kodiaq

По всей видимости, Skoda тщательно готовилась к выводу на рынок своего внедорожника, так как запуск его в серию был перенесён с 2015-го на 2016 год. В результате получился семиместный кроссовер Kodiaq, построенный на платформе MQB, удлиненной на 90 мм. Пока неясны перспективы нового внедорожника, так как конкурировать на этом рынке тяжело — много зарекомендовавших себя брендов, много моделей, много модификаций. Какое место сможет занять Skoda Kodiaq будет ясно по итогам 2017 года, когда она начнёт поступать в продажу.

**Skoda Kodiaq — первый внедорожник чешского автопроизводителя**

## Mercedes-Benz Gelandewagen

**на 16–17% уменьшилось потребление топлива в новых Mercedes-Benz Gelandewagen**

### Mercedes-Benz Gelandewagen

Три года назад автомобильный мир был опечален новостью о том, что с производства снимут легендарный Mercedes-Benz Gelandewagen. Но уже летом 2015 года все с облегчением вздохнули — Gelandewagen никуда не ушёл. В Daimler заявили, что будут адаптировать автомобиль к ужесточающимся нормам европейского законодательства. И вот — обновлённый Mercedes-Benz Gelandewagen 2016 года. Двигатели всех модификаций Gelandewagen существенно прибавили в мощности, и при этом потребление топлива в новых Mercedes-Benz Gelandewagen 2016 года уменьшилось на 16–17%.

# What's new?

# Maserati Levante

## Maserati Levante

В этом году состоялся дебют внедорожника Maserati Levante — это первый SUV итальянского производителя автомобилей люкс-класса. Maserati Levante представляет собой эволюцию концепт-кара Kubang GT представленного ещё в 2003 году. Автомобиль будет конкурировать, прежде всего, с Porsche Cayenne, другим автопроизводителям дорогих автомобилей придётся догонять Maserati в этом классе. Кстати, у Maserati Levante шесть уровней клиренса — автомобиль можно прижать к дороге или высоко поднять над ней, в зависимости от условий движения.

У Maserati Levante шесть уровней клиренса



YOU WONNA BE A PREMIUM?

PRESIDENT
INNOVATION
PREMIUM CLASS BATTERY

MADE IN KOREA

Торгово-сервисная компания «Maxinter»
675016, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Б. Хмельницкого, 77, тел. +7(4162) 330-777
Склад: Калужская область, г. Обнинск (90 км. от МКАД). E-mail: plusodinblg@mail.ru

MAXINTER®
всегда в движении

# КОРОТКО

## Международные новости

**8000**
посетителей ждёт «Автомеханика Куала Лумпур»

### Малайзия автомобильная

Менее полугода осталось до старта «Автомеханики» в Малайзии, которая состоится 23–25 марта 2017 г. Шоу проводится раз в 2 года и входит в число наиболее динамично развивающихся региональных версий «Автомеханики»: организаторы ждут роста числа участников на 23% и посетителей на 47% относительно 2015 г. В прошлом году 44% посетителей составили оптовые покупатели и автодилеры, ещё 20% сервисмены, 19% — местные производители автомобилей и компонентов.

**400**
вариантов окраски предлагает завод Daimler в Вёрте

### Гибкость нового времени

Грузовое отделение Daimler перезапустило флагманский завод в Вёрте после модернизации. Лейтмотивом стала гибкость объёмов выпуска — реакция производителя на волатильность рынка коммерческих а/м. Завод может менять производственную мощность в 2 раза, оставаясь в рамках рентабельности, быстро менять модели на конвейере и предлагает потребителям рекордно широкий выбор вариантов комплектации.

**230** заводами в 33 странах владеет Adient

### День независимости

Один из крупнейших производителей автомобильных сидений Adient объявил о завершении своей сепарации от Johnson Controls International — это теперь самостоятельная акционерная компания. Пресс-служба Adient также заявляет, что компания воспользуется независимостью, чтобы увеличить инвестиции в системы автономного вождения, электрификации и сокращения веса автомобилей. Кроме того, компания попробует увеличить свою долю в сегментах сидений для коммерческого транспорта, трамваев и самолётов.

**56%** авто в ЕС продаются с системой старт-стоп, а в США – с VVT

### Разными путями

Технологическое развитие в США и ЕС идёт разными путями, говорится в отчёте Международного совета по чистому транспорту ICCT. В США производители делают ставку на системы изменения фаз газораспределения VVT, прямого впрыска GDI, гибриды и вариаторы (CVT), в то время как в Европе их коллеги предпочитают дизели, системы старт-стоп и турбонаддувы. В конечном итоге, в обоих регионах автопроизводители опережают заданный график роста экономичности и экологичности автотранспорта.

### цитата

**Вадим Сорокин**
президент «Группы ГАЗ»

«Оснащение транспорта газовыми двигателями позволит значительно повысить экономичность и экологическую безопасность пассажирских и грузоперевозок. Двигатели ЯМЗ-530 CNG соответствуют лучшим мировым образцам по удельной мощности, крутящему моменту, виброакустическим характеристикам и расходу топлива. А благодаря работе по локализации компонентов для линейки дизельных и газовых двигателей ЯМЗ-530, которую мы ведем на протяжении последних двух лет, мы сохранили оптимальную себестоимость двигателей, что позволит обеспечить доступные цены для потребителей газового транспорта с двигателями ЯМЗ по сравнению с импортными аналогами».

## Российские новости

**65 млрд руб.**
составил объём господдержки в 2016 г.

### Обещал помочь

Правительство намерено в 2017 г. продолжить политику поддержки отечественного автопрома, сообщает информ-агентство «Финмаркет» со ссылкой на президента страны. Формы поддержки и объёмы пока не определены, за исключением программы утилизации, которая будет сохранена. По данным Росстата, производство легковых авто в России за январь-октябрь 2016 г. сократилось на 10,9%, грузовиков и автобусов выросло на 7,4% и 11,5% соответственно.

На **5–10%** подорожают запчасти в 2017 г.

### В рамках приличий

Российская ассоциация автодилеров ожидает подорожания запчастей на 5-10%, пишет информагентство «Москва» со ссылкой на президента РОАД Олега Мосеева. За первые 11 месяцев 2015 г. запчасти подорожали на схожую цифру — 7–10%, по информации РОАД. Рост по брендам был неравномерным, поскольку часть автопроизводителей скорректировали прайсы ещё в 2014 г. В 2015 г., по данным АА «Автостат», вторичный рынок автозапчастей России составил 834,2 млрд руб.

**31** тыс. руб. сэкономит КамАЗ на 1 раздаточную коробку

### Заберут у австрийцев

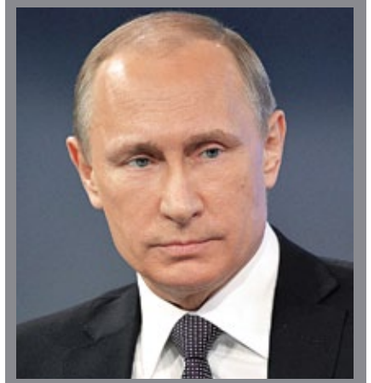
Пресс-служба КамАЗ рассказала о начатой программе импортозамещения ряда деталей для раздаточной коробки РК-6522. В её рамках НТЦ КамАЗ переработал чертежи и надеется до конца года завершить опытные работы по изготовлению ряда комплектующих, ныне поставляемых из Австрии. Согласно планам автопроизводителя, в серию продукция должна пойти в 2017 г., дав экономию 31 тыс. руб. на каждый машинокомплект.

**$1 млн** инвестировал дилер «Максимум» в создание онлайн-автосалона

### Авто одним кликом

Первый в России онлайн-магазин автомобилей запущен. Автор проекта Carmart, автомобильный холдинг из Петербурга «Максимум», предложил покупателям 500 новых и 250 подержанных машин. Выбрать комплектацию, оформить страховой полис, заплатить за машину и заказать бесплатную доставку можно не выходя из дома. Автодилер рассчитывает привлечь внимание клиентов поколения Y и выйти за год на онлайн-продажи 50 автомобилей ежемесячно.

### цитата



**Владимир Путин**
президент РФ

«Поддержка будет. Я сейчас просто боюсь забегать вперед, называть конкретные цифры, способы. Мы думали настойчиво над этим, имея в виду ограничения ВТО. Вопросы экологического характера решать никто не запрещает. Кроме того, это поддержка автопроизводителей, которые производят новую технику, чтобы не завозился всякий хлам по бросовым ценам. В этом году общий объем поддержки автопрома составил 65 миллиардов рублей. Если бы этой поддержки не было, у нас было бы сокращение рынка на 30–40%. Нам удалось не только сохранить сегмент в сфере производства легковых автомобилей, но немного увеличились продажи грузовиков и автобусов. Это наша общая победа»

automechanika
SHANGHAI

Примите участие во второй по величине международной выставке Automechanika, посвященной запчастям и автокомпонентам, аксессуарам, оборудованию и услугам!

Предварительная регистрация онлайн

29 ноября – 2 декабря 2017

Национальный выставочно-конгрессный центр (Шанхай), Китай

www.automechanika-shanghai.com
auto@hongkong.messefrankfurt.com

312,000 кв.м. выставочного пространства

Число участников: 5,700 из 39 стран и регионов

53 мероприятия в рамках обширной деловой программы

CNAICO 中汽国际
messe frankfurt

# 35% от «щедрот» Трампа

# Инвесторы и лоббисты

## о будущем автопрома США

В предвыборных речах Дональд Трамп критиковал ряд компаний-гигантов, включая Ford Motor, за перенос рабочих мест в Мексику и угрожал «прихлопнуть» эту практику 35%-ной ввозной пошлиной. С другой стороны, инноваторов автомоторного сектора беспокоят связи кандидата (официально Трамп ещё не признан победителем выборов) с нефтяными магнатами, которые могут лоббировать отмену таких инициатив, как CAFE[1] и повредить технологическому прогрессу.

**Митч Бэйнуол,**
**исполнительный директор Альянса автопроизводителей AAM**

«По мере роста цен на автомобили становится жизненно важным внимательнее считать совокупные издержки инициатив по регулированию рынка, стимулирующих рост технологий и безопасности. Несмотря на хорошие намерения, эти действия создают риск такого роста затрат на соответствие, что автомобили станут недоступными для среднего покупателя. Пробуксовка в регулировании уже началась, вызвав рост цен на автомобили, и она станет ещё контрпродуктивнее по мере ужесточения нормативных требований в будущие модельные годы. В потенциале ожидаются миллиарды долларов штрафов, выписываемых по программе CAFE».

[1]Инициатива Национального агентства дорожной безопасности NHTSA по ужесточению норм топливной экономичности и вредных выбросов в США в период до 2025 г.

**Катрин Томсон,** бывший главный юрист Департамента транспорта США

«Сейчас любой, кто ратует за энергоэффективные и устойчивые практики, должен забеспокоиться. С одной стороны, Трамп говорит «давайте рассматривать все варианты», и это звучит позитивно. С другой стороны, похоже, что он продвигает более традиционные технологии и виды топлива. И это не на пользу ни инновациям, ни общей эффективности и устойчивости».

**Джон Эйхбергер,** исполнительный директор Института топлива США

«Традиционно республиканцы всегда слабже поддерживали политику создания преимуществ для одной технологии над прочими, так что могут появиться сокращения в бюджете, которые несут угрозу мерам стимулирования перехода на альтернативные виды топлива».

**Люк Тоначел,** директор проекта экологичных автомобилей и видов топлива Оборонного совета по природным ресурсам

«Если администрация Трампа хочет откатить назад ужесточение топливных стандартов, крайне популярных у населения Америки, и даже если автопром поддержит власти, это приведёт нас к задержке в развитии».

**Тони Лим,** аналитик Kelley Blue Book

«Отрасль в целом далеко продвинулась в приведении возможностей электромобилей в соответствие с ожиданиями покупателей, а такие марки, как Tesla, GM и Nissan проторяют путь».

**Фред Смит,** исполнительный директор FedEx

«Очевидно, мы обеспокоены антиторговой риторикой и множеством сигналов, указывающих на контрделовую позицию. Будем надеяться, что после выборов головы остынут и разум восторжествует».

**Хэл Сёркин,** управляющий директор чикагского офиса Boston Consulting Group

«Не зная определённой политической позиции Трампа, сложно понять, что он сейчас планирует и что сделает. Не так-то просто будет распутать все уже образовавшиеся взаимные обязательства».

**Дэниел Клифтон,** глава по вашингтонским исследованиям Strategas Research Partners

«Республиканцы хотят выехать на протекционизме, но если Трамп такими штучками убьёт рынок, то изменит тактику и сосредоточится на налогах и других мерах внутри страны».

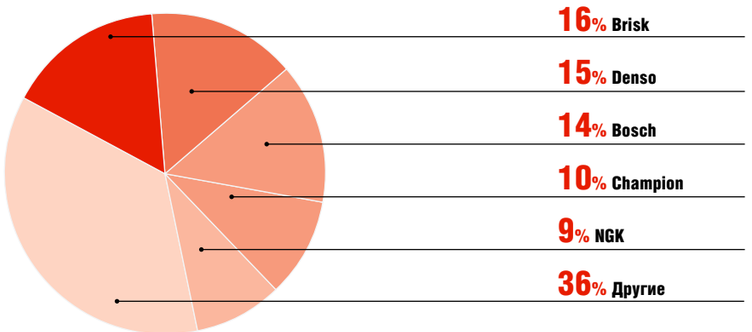
# Рынок свечей зажигания перспекти вы навсегда

Текст:
Евгений Новожилов

Российский рынок свечей зажигания продолжает сокращаться вслед за проблемами в производстве и продажах автомобилей. Тем не менее, российский авторынок остаётся для производителей свечей привлекательным — появляются новые бренды, начал работу новый завод.

Свечи зажигания — типичный рынок расходников: компоненты легко взаимозаменяемы по брендам, мало отличаются по стоимости, поэтому на рынке много брендов, ТМ, внебрендовой продукции и большая доля контрафакта. Вопрос «как отличить подделку от брендовой свечи» — один из наиболее популярных у автовладельцев, когда речь заходит о свечах зажигания,

**Бренды свечей зажигания на российском рынке, по одной из версий, %**



и, по некоторым данным, доля контрафакта на рассматриваемом рынке достигает 70% и больше. Примерная ёмкость российского рынка свечей зажигания составляет порядка 80 млн ед. в год.

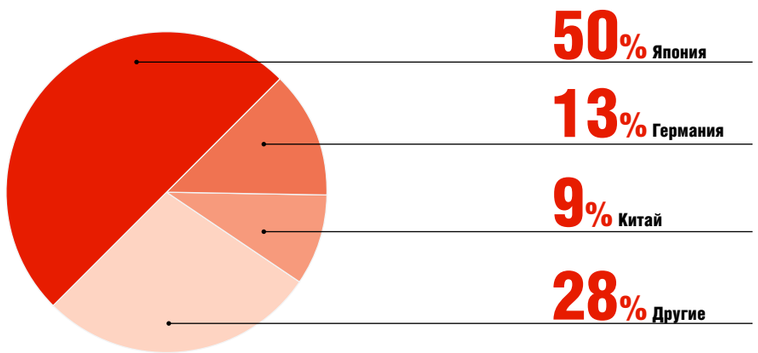
Свечи зажигания — если рассматривать условно «подотчётную» статистике часть рынка — представлены десятками производителей, среди которых назвать наиболее известными можно Denso, Bosch, Beru, Brisk, Champion, ACDelco, NGK, HKT, Besfits, Magneti Marelli, Goodwill и другие.

Считается, что основных брендов свечей зажигания для автомобилей отечественных марок около десятка, среди них больше свечей ТМ Denso и Champion, Brisk, Bosch и NGK. Для автомобилей европейских и американских брендов наиболее востребованны свечи зажигания Beru, Bosch, Champion, NGK, Denso, Finwhale. Свечи Bosh и Champion в большей степени востребованы для автомобилей азиатских марок, также как и Denso, NGK.

Следует заметить, что на самом деле нет точных сведений о брендовой структуре рынка, поэтому в разных источниках можно не встретить упоминания о популярных брендах или наоборот, столкнуться с утверждением о значительном преобладании какого-либо одного бренда над другими. Так что, скорее всего, статистика рынка близка к произвольной и связана в большей степени с конкурентной борьбой между брендами, с использованием маркетинговых и имиджевых инструментов продвижения, а не с объективной реальностью.

Первичный рынок определяется требованиями конкурентоспособности в сегменте новых автомобилей, здесь нет места внебрендовой продукции, и за возможность поставлять свечи зажигания идёт довольно острая конкурентная борьба между основными брендами.

**Импортёры свечей зажигания в РФ, %**




Но вторичный рынок свечей зажигания определяется структурой автопарка. Российский автопарк характеризуется преобладанием устаревших отечественных автомобилей и подержанных иномарок. Кроме того, в России топливо разного качества, часто плохого, преобладание «гаражного» сервиса, невысокая покупательская способность, потребность экономить на обслуживании и покупке автокомпонентов. Эти факторы способствует относительно частой замене свечей и не особенной разборчивости в брендах. Но есть другие, противоположные, тенденции.

Например, одна из глобальных тенденций — рост доли высокоэффективных свечей зажигания. Это связано с ужесточением экологических норм, которые дают преимущество современным иридиевым и платиновым свечам, эти же свечи способствуют экономии топлива, стремление к которой тоже одна из глобальных тенденций. Свечи зажигания с иридиевыми, платиновыми, иттриевыми наконечниками постепенно вытесняют обычные и многоэлектродные свечи — с автомобильных сборочных предприятий быстрее, с вторичного рынка медленнее.

Наиболее широко представлены свечи с иридиевыми наконечниками на электродах брендов Denso, NGK и Bosch. Продажи иридиевых свечей зажигания растут быстрее других, объём продаж больше. Наиболее востребованные бренды платиновых свечей зажигания — Denso, NGK, Bosch и Brisk. Свечи с иттриевыми наконечниками представлены на рынке брендами Bosch и Brisk.

Ещё одна глобальная тенденция — усложнение процесса замены свечей в современных автомобилях, что тоже замедляет динамику рынка. Всё это способствует предпочтению автовладельцами свечей с увеличенным сроком службы и способствует низкой динамике рынка для тех покупателей, которым не важна стоимость детали.

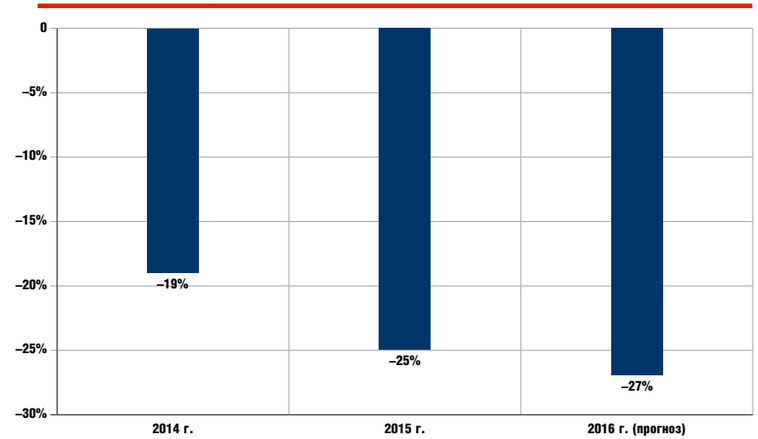
Нередко можно видеть утверждения о том, что свечи — одни из самых дешёвых деталей, поэтому даже двукратное и более увеличение стоимости не влияет на рынок. Но это вряд ли соответствует реальности — значительную часть автопарка составляют старые автомобили, владельцы которых стремятся к тому, чтобы расходные для их автомобилей стоили как можно меньше. Сокращение продаж на авторынке, снижение покупательской способности — приводят к сокращению продаж и свечей зажигания. И этому же способствует увеличение интервала замены свечей — но уже в другом покупательском сегменте.

**Статистика рынка близка к произвольной и связана в большей степени с конкурентной борьбой между брендами, с использованием маркетинговых и имиджевых инструментов продвижения, а не с объективной реальностью**

Все факторы в совокупности привели к резкому падению продаж на рынке свечей зажигания в 2015 году, о котором говорят многие участники рынка. Особенно пострадал сегмент импортных брендовых свечей, который уменьшился от 20% до 50% и это был рекордный показатель среди других автокомпонентов. Но импорт из развитых стран мог сократиться, скорее, из-за различных санкций, «разгул» которых наблюдался как раз в то время.

Особенно пострадал импорт из Японии, это наиболее крупный импортёр, с долей около 50%. В то же время, есть распространённое мнение, что более 80% свечей зажигания поставляется из Китая. Правда, это не собственно китайские бренды. Первой китайской ТМ на рынке стал Torch и произошло это недавно. Существенного сокращения импорта из этой страны не было.

**Динамика сокращения продаж свечей зажигания, % в год к году**




**Ряд СМИ прошедшим летом утверждали, что в первом квартале 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года экспорт свечей зажигания из России вырос в сотни раз. Эта новость заслуживала бы особого внимания, но не имела продолжения и подтверждения**

В этом году рассматриваемый рынок, возможно, сократился на 25–27% и, казалось бы ситуация далека от того, чтобы думать о росте продаж, а не о выживании. Но в России есть крупные автопроизводители, которые всегда будут потреблять много автокомпонентов, свечей, в частности. Прежде всего, АвтоВАЗ. В расчёте на это в Тольятти и открылся новый завод по производству свечей зажигания фирмы «Brisk» (Чехия). Планируемый объём производства 4,5–5 миллионов свечей зажигания в год.

В церемонии торжественного открытия завода в Тольятти, в октябре приняли участие замминистра промышленности и торговли РФ Александр Морозов, министр промышленности и торговли Чешской Республики Ян Младек, представители правительства Самарской области, чешское и российское руководство Brisk, президент АвтоВАЗа Николя Мор.

Важность события в ситуации, сложившейся на авторынке, трудно переоценить, с чем и связано количество высокопоставленных участников мероприятия. Направленность завода — поставки свечей на АвтоВАЗ, к двигателям которого они и рекомендованы. Но не исключено, что учитываются и потенциальные экспортные возможности российского автопрома. Открытие завода, по официальной позиции, это ещё один шаг к углублению локализации АвтоВАЗа.

Кстати, ряд СМИ прошедшим летом утверждали, что в первом квартале 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года экспорт свечей зажигания из России вырос в сотни раз. Эта новость заслуживала бы особого внимания, но не имела продолжения и подтверждения.

Бумообразный рост рынка свечей зажигания маловероятен, зато количество автомобилей в России обеспечивает свечам зажигания стабильный рынок сбыта при любом сценарии развития. Но замена устаревших свечей на более современные, в масштабах автопарка, будет намного медленнее, если продажи автомобилей так и не восстановятся. И даже в случае, если продажи автомобилей внезапно начнут расти, ожидать восстановления докризисных показателей вряд ли стоит, так как увеличивается срок службы свечей. Но пока никаких признаков начала восстановления рынка нет, значит, на рынке свечей будут развиваться существующие тенденции. ai

# Рынок свечей зажигания

**«Компания Denso никогда не шла на уступки в том, что касается качества. И мы выбрали свой путь, а именно — инвестиции в развитие клиентов»**

**Алексей Стрючков**
специалист отдела продаж компании Denso

Как известно, рынок России многие производители расценивают, как растущий, перспективный и очень интересный. Всё больше и больше иностранных компаний приходит на российский aftermarket с желанием взять и себе хотя бы малую толику этого большого пирога, где присутствует более 40 млн автомобилей. Но 2 года назад всё поменялось... Изменение курса рубля по отношению к другим валютам внёсло свои коррективы, и к оставшимся прежними доходам населения добавились новые цены на импортные продукты (в том числе и запчасти), и эти цены выросили в 2 раза.

Вполне ожидаемо, конечный покупатель стал предпочитать более дешевые бренды, так как приоритеты в потребительской корзине сместились. В лидеры стали выходить производители, которые не представляли премиальный сегмент рынка, в этот период мы наблюдаем у них рекордные продажи.

Компания Denso всегда ассоциировалась именно с премиум-сегментом. Львиная доля бизнеса компании — это поставки на конвейер, что априори означает качество.

Наш слоган — Driven by quality. Дословно это можно перевести как «ведомые качеством». Это значит, что не может быть никаких альтернатив при производстве, кроме как быть ещё лучше, чем все остальные.

Мы нисколько не сомневаемся в том, что рынок переживает не лучшие времена и уже который год сжимается. Тем не менее, несмотря на текущие сложности, у себя мы наблюдаем динамичное развитие практически по всем товарным группам. Почему это происходит?

Очевидно, что все участники рынка применяют свою методику, и каждый имеет свой собственный взгляд на перспективы завтрашнего дня. Компания Denso никогда не шла на уступки в том, что касается качества. Поэтому наш бренд так и останется одним из самых дорогих на рынке. Но мы выбрали свой путь, а именно — инвестиции в развитие клиентов. Ещё в 2013 году мы открыли склад в Москве, с которого стало гораздо удобнее осуществлять отгрузки партнёрам, после чего в разы уменьшилось плечо доставки до складов наших дистрибьюторов. Мы зарегистрировали в России юридическое лицо, с которого и осуществляется отгрузка товара, в связи с чем с партнёров снимается нагрузка по ВЭД. Работать с российской компанией намного проще и удобней. Это оценили все наши клиенты, когда в прошлом году никто не мог спрогнозировать, что будет с курсом рубля не то, что через месяц (срок, в который обычно товар приходит из Европы), а даже через несколько дней. Безусловно, мы тоже были вынуждены скорректировать прайс-лист, но в нашем случае это произошло наиболее безболезненно и комфортно для наших партнёров, так как мы заблаговременно проинформировали их об этом. Со складом нашим дистрибьюторам не нужно держать большой сток, т.к. они могут оперативно разместить и получить поставку. Дополнительно мы развиваем логистическую цепочку по доставке в филиалы наших клиентов по всей России.

Наши маркетинговые активности — отдельная порция во вклад нашего успеха. Мы переориентировали наши активности, в значительной степени поменяв акценты. Теперь мы в большей степени направлены именно на конечных покупателей. Тем самым мы создаем спрос собственными средствами для наших дистрибьюторов. Есть несколько направлений, где мы впервые представлены, как рекламодатель. Искренне надеемся, что это тоже принесёт свои плоды.

В заключение хотелось бы отметить, что несмотря на затяжной кризис в этот раз, рынок не может падать вечно. Когда он «на полу», ему ничего не остаётся, кроме как встать!

И те компании, которые сумели перед этим построить самую эффективную модель бизнеса и выжить, те производители, которые не дрогнули и продолжали верить в российский рынок — именно они будут в лидерах.

К сожалению, это не первый и, вероятно, не последний кризис в нашей стране. В связи с чем, оптимизация бизнесс-процессов, правильная расстановка приоритетов и концентрация, помогут сделать позиции любой компании непоколебимыми. Это не раз происходило, причем не только в сегменте aftemarket. Успешных проектов и удачи всем читателям «АвтоИнструкции».

**«Свечи меняют реже, но их стоимость растет»**

**Алексей Савельев**
продукт-специалист по свечам зажигания ООО «Роберт Бош»

Из-за снижения покупательской способности потребитель старается снизить затраты на обслуживание автомобиля, и свечи зажигания тут не исключение. Однако потребитель ограничен спецификацией завода изготовителя: например, он уже не может поставить вместо необходимых платиновых свечей — обычные. В целом общая тенденция перехода на свечи с содержанием благородных металлов приводит к увеличению сервисного интервала. Свечи меняют реже, но их стоимость растет. Поэтому рост рынка в денежном выражении будет немного опережать количественные показатели.

Импорт свечей пока занимает существенную долю, и этот перевес будет сохраняться. В условиях нестабильной экономики мало кто рискнет значительными инвестициями, чтобы локализовать производственную или хотя бы сборочную линию.

**«На выбор свечей зажигания конечным потребителем в большей степени влияет известность и репутация бренда»**

**Александр Карпов**
менеджер по продуктам FENOX Global Group

Рынок свечей зажигания был и остается высококонкурентным. В сложившейся экономической ситуации заметно, что автовладельцы предпочитают запчасти более бюджетного ценового сегмента. Однако на рынке свечей, аксессуаров и других «расходников» это правило не вполне применимо, так как диапазон конкурирующих цен на стандартные модели невелик.

Поэтому на выбор свечей зажигания конечным потребителем в большей степени влияет известность и репутация бренда.

На рынке свечей зажигания под брендом FENOX представлено 7 наименований свечей зажигания для классики отечественного производства — автомобилей ВАЗ и ГАЗ. Компания производит одноэлектродные, в том числе V-образные, свечи со встроенным резистором между центральным электродом и контактной головкой. Это обеспечивает защиту электронных систем автомобиля от радиопомех.

Успех любого бренда зависит от того, насколько компания фокусируется на своем потребителе, знает о его ожиданиях по качественным и ценовым характеристикам и сможет вовремя донести информацию о своей продукции для всех звеньев товаропроводящей сети, а непосредственно саму продукцию доставить на полки магазинов. И, особенно потому, что речь идет о группе расходных автокомпонентов, успех продаж будет зависеть от привлекательной выкладки и удобной заметной упаковки.

**«Малоизвестные компании могут отвоевать свою долю рынка только при помощи инновационных разработок в совокупности с агрессивной рекламой»**

**Роман Ефимов**
генеральный директор
ООО «Фрактал-Б»
официальный представитель
ТМ «BUGAETS» в России

Рынок автомобильных свечей один из самых стабильных и уверенно прогнозируемых. На мой взгляд, здесь меньше всего приходится ожидать каких либо резких изменений в ту, или иную сторону. Наблюдается безусловное преобладание импорта, в особенности на вторичном рынке. Но в последнее время некоторые компании переносят свои производственные мощности в Россию. Возможно, это связано с изменением курса национальной валюты.

Крупным брендам особенных усилий для поддержки собственной конкурентоспособности предпринимать не приходится. Поскольку покупателям они давно известны, то выбор осуществляется, скорее всего, исходя из цены продукта.

А вот малоизвестные компании могут отвоевать свою долю рынка только при помощи инновационных разработок в совокупности с агрессивной рекламой. Не последнюю роль, конечно же, играет качество.

На сегодняшний момент, большие возможности для продвижения своей продукции предоставляет интернет, чем мы и стараемся воспользоваться. В особенности это касается бренда BUGAETS, с его уникальным продуктом.

**Выскажите свое мнение на страницах нашего журнала**

ai МНЕНИЕ

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

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

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

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

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

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

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

www.brisk.ru

реклама

# Brisk Ta bor a.s.

# 21 год успешной работы на автокомпонен тном рынке России

Чешская компания Brisk, одна из пяти мировых производителей свечей зажигания, 19 октября 2016 года торжественно открыла в Тольятти, в центре автомобильной промышленности Российской Федерации, свой новый завод BRISK Rus. Тем самым подтвердила свою сильную позицию не только на российском рынке, но и правильность своей стратегии в мировой автомобильной промышленности.

В текущем году Brisk изготовил около 50 млн свечей зажигания и 4,5 млн датчиков. Продукция Brisk экспортируется в более чем 70 стран мира. О текущей ситуации на российском рынке свечей зажигания нашему изданию рассказал Индрих Бакуле, генеральный директор представительства компании BRISK, Czech Republic в Восточной Европе.

**Индрих, как вы оцениваете состояние рынка сегмента автомобильных свечей в России?**

В 2016 году появилось намного больше фирм и компаний, которые предлогают свечи зажигания под разным торговыми марками. На сегодняшний день существует 37 компаний, у которых можно купить свечи зажигания. Всем, кто разбирается в этом сегменте рынка автозапчастей понятно, что только пара фирм являются настоящими производителями, а все остальные бренды являются только «перекупщиками». С точки зрения гарантии и уверенности в оригинальности продукта рекомендую всем потребителям покупать только такие бренды, где есть уверенность в ответной реакции и разрешении любого вопроса. У компаний перекупщиков бывает так, что в случае любой возникшей проблемы — ответа, к сожалению, так и не получишь. В целом же рынок свечей зажигания в России достаточно стабилен. Учитывая вопросы наших оптовых и розничных покупателей, радует тот факт, что потребители стали более внимательны к техническим выгодам свечей зажигания той или другой марки производителей.

**Каковы основные тенденции рынка?**

В связи с тем, что количество предлагаемых брендов увеличилось, естественно происходит у некоторых компаний небольшое снижение объемов продаж своих продуктов. Клиент сам решает — до какой степени ему важны гарантии и качество; или все-таки в выборе превалирует значение цены самого продукта. Другим, немало важным, фактором является качество свечей зажигания, которое растет и ресурсы пробега увеличиваются. Должно пройти опять-таки какое-то время, чтобы конечные потребители осознали, что качество и услуги производителей ценнее, чем временная выгода дешевого продукта перекупщиков.

**Каково соотношение отечественной и импортной продукции в вашем сегменте?**

В связи с ростом производства автомобилей иностранного происхождения в России естественно увеличивается спрос на свечи зажигания для таких автомашин. Сегодня на российском рынке насчитывается уже боле 42 миллионов автомобилей и это значит 168 миллионов штук свечей зажигания, «на колесах». Это огромные цифры и в настоящий момент уже стало намного больше импортных деталей, чем для отечественных марок. Отечественное производство автомобилей тоже не хочет терять свои позиции и приходит на рынок с новыми модельными рядами за симпатичную цену. Таким образом удается не так уж сильно уступать своим «иномарочным» конкурентам. Я считаю такую борьбу вполне логичной, и для нас, производителей свечей зажигания, очень интересной.

**Какие шаги предпринимает ваша компания в сегодняшней ситуации, чтобы сохранить конкурентоспособность?**

Любому производителю надо в сегодняшние времена стать намного гибче относительно спроса покупателей. То, что нужно сегодня одному не значит, что завтра он захочет то же самое. Чтобы быть постоянно конкурентоспособным, надо знать (или правильно прогнозировать), куда будет завтра ориентироваться тренд покупательского спроса. Только выбор профессиональных сотрудников на любой ступени производства позволит быстро среагировать на изменения рынка, и только с такими людьми в команде можно быть на одной линии с нашим конкурентами.

Наша компания в этом году запустила в присутствии министра промышленности Чешской Республики и зам. Министра промышленности РФ, господина А. Морозова, новое производство свечей зажигания в городе Тольятти. И этот шаг нас опять ставит на позиции лидирующей фирмы в продажах свечей зажигания в России. Быть ближе к клиенту, быть каждый день на связи, отвечать на любой вопрос — это те девизы, которые наши покупатели ценят и поэтому выбирают наш продукт.

**Какова маркетинговая стратегия вашего предприятия?**

Дополнение нашего ассортимента новой линейкой свечей зажигания BRISK PREMIUM EVO в самом дорогом сегменте свечей, дали возможность нашим потребителям купить себе что-то необыкновенное, чего пока ни у кого из них не было. Свеча настолько уникальная, что пришлось запатентовать, чтобы только наша фирма могла продвигать именно эту линейку. Свеча, где нет боковых электродов, где нет никаких зазоров — это новое видение системы зажигания, и, в этом случае, мы уже не говорим о сравнении с каким-то другим артикулом — мы говорим о новой эре системы зажигания.

Это один из методов продвижения нашего бренда. Вторым, немало важным, моментом является программа обучения и семинаров, которые мы начали намного более активно проводить по всем регионам не только России, но и по странам Восточной Европы. Только таким образом мы можем донести до наших потребителей полную информацию о нашем продукте.

Не в последнем ряду стоит и грамотно предложенная схема бонусов и дополнительных выгод, которые мы предоставляем нашим дистрибьюторам. И такие программы сильно помогают в достижении конечных целей нашего движения и оказывают огромную помощь в продвижении нашего бренда.

Про методы, которыми пользуется наша компания, продвигая бренд BRISK, можно говорить много, но вряд ли любое издание даст такую возможность — поэтому каждый читатель может зайти к нам на сайт и ознакомиться со всеми действующими программами.

**www.brisk.ru**

# рейтинг

## Бренды свечей зажигания в России

Российский рынок свечей зажигания не похож ни на европейский, ни на азиатский: у него свой путь развития. Такой вывод можно сделать из очередного исследования рейтингового проекта «Бренды автокомпонентов в России — 2016».

Рынки большинства развитых регионов отличает наличие устоявшихся лидеров, как правило, местных. По этой причине, например, Federal-Mogul держит в своей линейке 3 свечных бренда: один для США и два для Европы. Но в России присутствуют все три бренда, принадлежащих FM, и все они вошли в топ-10 рейтинга «Бренды свечей зажигания в России — 2016».

Напомним, в рамках данного проекта мы ежемесячно опрашиваем лучших экспертов-практиков, работающих в целевом сегменте, с целью выявить бренды с наиболее сильной позицией.

Как мы уже отметили, российскому рынку свойственна интернациональность — в десятке лучших есть японские, немецкие, французские, американский и чешский бренды. Отрадно, что есть и российская марка ЭЗ (хотя и принадлежащая Bosch с 1997 г.).

Переходя к конкретным брендам, отметим уверенную победу NGK: большинство экспертов поставили бренду 10 баллов.

За 2–3 места боролись Denso и Bosch. Большинство специалистов оценили их силу на 9–10 баллов, но Bosch был менее стабилен — среди высоких оценок попалось несколько средних, — поэтому немецкий бренд всё-таки уступил японскому.

Приятно, что 3 и 4 места заняли бренды компаний, производящих свечи зажигания в России — Bosch Group и BRISK Tabor. Причём Bosch в топ-10 присутствовал двумя марками: собственно Bosch и ЭЗ. Третий «бошевский» бренд «APS Приоритет», также производимый в России, занял 17 позицию.

### Мировые бренды

| | Бренд | Оценка* |
|---|---|---|
| 1 | NGK | 700 |
| 2 | Denso | 543 |
| 3 | Bosch | 438 |
| 4 | Brisk | 346 |
| 5 | Champion | 287 |
| 6 | Beru | 235 |
| 7 | Finwhale | 126 |
| 8 | ЭЗ | 121 |
| 9 | Valeo | 102 |
| 10 | Eyquem | 100 |
| 11 | WEEN | 81 |
| 12 | Torch | 65 |
| 13 | Nipparts | 57 |
| 14 | Fenox | 54 |
| 15 | ВАЗ | 50 |
| 16 | Iskra | 41 |
| 17 | APS Приоритет | 40 |
| 18 | ЗАЗС | 31 |
| 19 | ACDelco | 30 |
| 20-23 | Autolite | 18 |
| 20-23 | Oregon | 18 |
| 20-23 | TSN (TSITron) | 18 |
| 20-23 | Weber | 18 |
| 24-25 | Manover Germany | 15 |
| 24-25 | McCulloch | 15 |
| 26 | Bugaets | 13 |
| 27-29 | HKT | 10 |
| 27-29 | Pulstar | 10 |
| 27-29 | SK Networks | 10 |
| 30-36 | AMD | 7 |
| 30-36 | Jin You | 7 |
| 30-36 | Jinan | 7 |
| 30-36 | Klaxcar France | 7 |
| 30-36 | Motorcraft | 7 |
| 30-36 | Virz | 7 |
| 30-36 | КингСтил | 7 |

*** Методика**

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента свечей зажигания. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки.

**Ограничение ответственности**

Данный рейтинг не вычисляет долю компании на рынке и его результаты могут не совпадать с данными измерений других организаций.

# Топ-10 мировых брендов

**1 место**

### NGK

Страна — Япония
Оборот — $3,3 млрд в 2015 г.
Число сотрудников — 14,5 тыс.
Число сотрудников в России — н. д.

NGK Spark Plug росла вместе со своим главным клиентом, автопромом Японии. Куда бы ни приходили автомобили Toyota, Nissan и Honda, за ними неизменно следовали свечи зажигания NGK, сделанные со знаменитым японским качеством. Появилась компания в 1936 г., а сейчас в её обойме 13 заводов по всему миру, выпускающих всего 2 основных продукта: свечи зажигания NGK и сенсоры NTK. Кстати, большинство гоночных команд-победителей «Формулы-1» последних лет выбирали именно NGK.

**2 место**

### Denso

Страна — Япония
Оборот — $40,2 млрд в 2015 г.
Число сотрудников — 151 тыс.
Число сотрудников в России — 20

NGK и Denso — два «карманных» производителя свечей зажигания для японских OEM, но это очень большой карман: по ряду оценок, два бренда совместно владеют примерно 40% мирового рынка. Denso стартовала несколько позже NGK, в 1949 г., но и на её счету числится ряд важных инноваций: свечи с платиновым электродом (1974 г.), с U-образным пазом (1975 г.) и тонким иридиевым электродом (1997 г.). Любопытно, что QR-код, так широко применяемый сейчас во всём мире, тоже придумали в Denso.

**3 место**

### Bosch

Страна — Германия
Объём производства свечей зажигания — 350 млн ед. в год
Оборот в мире в 2015 г. — 70,6 млрд евро
Число сотрудников в мире / в России — 375 тысяч / 1700

Bosch первым превратил свечу зажигания в коммерческий продукт в 1902 г., создав серийную систему зажигания. Сейчас Bosch производит поистине колоссальный ассортимент свечей на заводах в 5 странах, включая единственный в России завод полного цикла, выпустивший в прошлом году 60 млн штук. Две трети продукции экспортируются, так что данный завод является ещё и одним из крупнейших экспортёров автокомпонентов в нашей стране.

**4 место**

### BRISK

Страна — Чехия
Оборот — $35 млн
Продажи в России — 20 млн свечей в год (20% рынка)
Число сотрудников в мире / в России — 560 / более 50

Мало кто помнит, что Чехия ещё до Второй мировой войны имела собственный автопром и базу поставщиков, включая и производителя свечей зажигания Jiskra. После распада Варшавского блока предприятие было приватизировано и получило название BRISK Tabor. В октябре 2016 г. BRISK разбил производственную монополию Bosch в России, открыв в Тольятти завод мощностью до 9 млн ед. в год. Но, в отличие от немцев, чехи не обеспечили полный цикл, часть компонентов приходят с головного предприятия в Чехии.

**5 место**

### Champion

Страна — США
Оборот Federal-Mogul в 2014 г. — $7,3 млрд
Суммарный объём производства свечей зажигания FM (Champion, BERU, Eyquem) — 350 млн ед. в год
Число сотрудников в 2014 г. — 48600

Пока Bosch «брал» Европу, Альберт Чемпион осваивал сегмент свечей в Штатах. Культовые свечи Champion X стояли на той самой «Жестянке Лиззи», или Ford Model T. С 1998 года компания и бренд Champion принадлежат Federal-Mogul, и свечи её основной, но не единственный продукт. Созданная ей система зажигания стоит даже в турбинах самолёта «Конкорд», а уж в автомобилях… По оценкам ряда источников, компоненты Champion есть в 8 из 10 новых автомобилей.

**$1,5 млрд**

**Составил оборот в 2014 году на глобальном рынке**

# рейтинг

## Бренды свечей зажигания в России

**6 место**

### BERU

Страна — Германия
Оборот — около $80 млн
Суммарный объём производства свечей зажигания BERU и Eyquem — 100 млн ед. в год
Число сотрудников — около 500
Число сотрудников в России — н. д.

С покупкой Champion Federal Mogul захватила рынок систем зажигания в США. На рынке Евросоюза данный бренд не силён, поэтому «могуловцы» в 2012 г. выкупили у BorgWarner немецкую компанию BERU, специализирующуюся на системах зажигания и холодного старта дизелей (её глобальная доля во втором сегменте достигает 40%). Список клиентов BERU узок, но в их числе BMW, Peugeot и Porsche.

**7 место**

### Finwhale

Страна — Швейцария
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

В отличие от предыдущих брендов, Finwhale изначально была ориентирована на вторичный рынок. Разработками и производством занимается инжиниринговый центр в Германии, но под управлением швейцарской инвесткомпании Grunntech Holding. История компании началась относительно недавно, в 1990 г., а 7 лет спустя Finwhale появился на рынке России и СНГ. И неплохо укрепился за два десятилетия: сама компания оценивает, что торговая марка Finwhale присутствует в 90% розничных точек в России.

**8 место**

### ЭЗ

Страна — Россия
Оборот — н. д.

ЭЗ были самыми массовыми свечами зажигания для легковых автомобилей в СССР, выпускаемыми «Заводом автотракторных запальных свечей» (ЗАЗС) в Энгельсе. Получив завод, Bosch Group сохранила российскую марку — более того, продолжает расширять выпускаемую под ней линейку свечей, добавляя высокотехнологичные модели. До нынешнего момента свечи ЭЗ доминируют в продуктовой линейке Lada, но как в будущем изменится ситуация с открытием завода BRISK, пока сложно предугадать.

**9 место**

### Valeo

Страна — Франция
Оборот в мире — 14,5 млрд евро
Число сотрудников в мире — 83 тысячи

В нашем топ-10 Valeo — самый молодой бренд сегмента свечей зажигания. Дело в том, что данный концерн приобрёл подразделение электроники двигателей у Johnson Controls только в 2005 г., переименовав в Valeo Engine Management Systems — тогда-то у французов и появились собственные свечи. Теперь в 95% автомобилей, выпущенных во Франции, есть те или иные продукты этого подразделения, а вообще ассортимент свечей Valeo охватывает 90% модельного ряда европейских OEM.

**10 место**

### Eyquem

Страна — Франция
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Свои первые свечи Морис Экем сделал для Луи Рено ещё до того, как компания Bosch запатентовала свою коммерческую систему зажигания.

К настоящему времени Eyquem переориентировался с OEM на вторичный рынок. Компания успела поработать на Johnson Controls, у которой её выкупил в 2003 г. BERU, в 2012 г. передав в собственность Federal-Mogul. 90% продукции Eyquem продаётся на вторичном рынке 80 стран. Скромных 200 наименований свечей хватает, чтобы покрыть 95% европейского модельного ряда.

**5,01–5,26% в год**

**составляет прогноз роста рынка до 2019 года**





# NGK Spark Plug
# Новое поколение
## керамических свечей накаливания для вторичного рынка

Компания начала поставки на вторичный рынок двух типов свечей NHTC2, ранее поставлявшиеся исключительно для оригинальной комплектации Mercedes-Benz и Fiat Chrysler. Одновременно в распоряжение дистрибьюторов и независимых СТО поступает идентичная поставляемой на сборочные конвейеры свеча накаливания с технологией «Усовершенствованная система быстрого накаливания» (AQGS), предназначенная более чем для 1,6 млн европейских транспортных средств.

Высокотемпературные керамические свечи накаливания второго поколения демонстрируют исключительные тепловые характеристики, что делает их привлекательными для многих автопроизводителей. Они достигают своей рабочей температуры 1000 С° за одну секунду и могут более десяти минут поддерживать нагрев до 1350 С°. Тем самым обеспечивается безвредный для окружающей среды режим пуска холодного двигателя, а также плавность его работы на холостом ходу даже при самых низких температурах. Свечи накаливания NGK с технологией NHTC2 стали частью технологической стратегии автоконцернов для соответствия все более строгим экологическим требованиям.

Новая свеча накаливания NHTC2 для вторичного рынка NGK CZ553 (номер в каталоге NGK 92397) эквивалентна свече NGK CZ503 (оригинальный номер Chrysler 68286210AA), которая используется в 2,2-литровом дизельном моторе семейства MultiJet II с системой common-rail для кроссовера Jeep Cherokee концерна Fiat Chrysler Automobiles (FCA). NGK Spark Plug является эксклюзивным поставщиком свечей накаливания для этого двигателя как для конвейерной, так и для вторичной комплектации. В полной мере это относится и ко второй новой свече накаливания NHTC2 — NGK CZ554 (номер в каталоге NGK 90769), которой оснащаются двигатели Mercedes-Benz Sprinter моделей 311, 311 CDI, 411 и 411 CDI. Ее конвейерный аналог имеет маркировку NGK CZ504 (оригинальный номер Mercedes-Benz — A0011596501).

Третья свеча накаливания, представленная NGK Spark Plug для вторичного рынка, использует технологию AQGS и имеет обозначение NGK Y1010AS. Ее металлический нагревательный элемент длиной 166 мм имеет в диаметре всего 4 мм. Свеча способна за 3 секунды достичь рабочей температуры в 1000С° и поддерживать ее в течение 60 секунд после запуска двигателя. Тем самым свеча NGK Y1010AS существенно влияет на обеспечение оптимального режима пуска холодного двигателя при очень низких температурах окружающей среды, а также на снижение вредных выбросов. Эта свеча — лучшая замена для аналогичных нагревательных элементов в моторах, установленных на 1,6 миллионах автомобилях Европы. В частности, Mercedes-Benz C180 и C200, Nissan Vito, Qashqai и X-Trail, Opel Vivarro, Renault Espace, Fluence, Grand Scenic и Megane — всего около 50 моделей и модификаций.

# DENSO IRIDIUM TT
# Новые свечи зажигания

Iridium TT устанавливает новые стандарты качества, производительности, эффективности и надежности. DENSO является лидером инноваций в сфере автомобильных технологий, разработчиком инновационных продуктов, в частности, свечей зажигания. И свеча Iridium TT — яркий тому пример.

Новые свечи обеспечивают превосходную воспламеняемость, оптимальную работу двигателя и значительную топливную экономичность. В свечах Iridium TT применяется технология «суперзажигания» (Super Ignition Plug) в сочетании с игольчатым платиновым заземляющим электродом, обеспечивающая непревзойденную долговечность. Ресурс свечей — до 120 000 км, что более чем в пять раза превышает срок службы стандартных никелевых свечей зажигания.

## Особенности Iridium TT

- Центральный электрод с самым маленьким в мире диаметром 0,4 мм улучшает воспламеняемость, обеспечивая более эффективное сжигание топлива.
- Встречный платиновый электрод (0,7 мм) дает увеличенную энергию искры и меньшие тепловые потери.
- IridiumTT создает электрический разряд и позволяют фронту пламени практически беспрепятственно распространяться во всех направлениях.
- Запатентованная технология DENSO TwinTip, первоначально используемая в производстве свечей для премиальных и спортивных автомобилей, теперь доступна всем.
- Лучшая способность воспламенения воздушно-топливной смеси позволяет пламени распространяться быстрее, что улучшает топливную экономичность и производительность.
- Запатентованная DENSO передовая технология 360-градусной лазерной сварки.
- Более высокое содержание иридия по сравнению с любой из доступных свечей зажигания.
- Устойчива к окислению и износу на протяжении более 120 000 км.
- Ресурс — 120 000 км.
- Улучшенная воспламеняемость.
- Для создания искры требуется меньшее напряжение.
- Оптимальная работа двигателя и топливная эффективность.
- Ресурс более чем в пять раз превышает срок службы других свечей зажигания.
- Автолюбителям, желающим заменить стандартные иридиевые, никелевые или платиновые свечи, легко сориентироваться в номенклатуре.
- Iridium TT отлично подходят для улучшения работы автомобилей с двигателями небольшой мощности; идеально подходят для автомобилей, отвечающих требованиям норм Евро-5/Евро-6.

www.dm.gaz.ru
8-800-700-0-747
Звонок по России бесплатный

# DENSO
# Освещая дор огу в будущее

Развитие электромобилей до сих пор находится на начальной стадии, хотя первые шаги в этом направлении были сделаны довольно давно. Так, еще более полувека назад DENSO, одна из самых ярких и инновационных компаний автомобильной отрасли, представила свои не имеющие аналогов решения в области электромобилей, шагнув далеко в будущее.

Свою деятельность компания DENSO начала в качестве дочернего предприятия компании Toyota Motor Co., Ltd. в разгар серьезного экономического кризиса, разразившегося после Второй мировой войны. Автопром в то время испытывал серьезные затруднения, однако потребности отрасли стали мощной движущей силой для разработки инновационных решений. В свете этих событий маленькая компания по выпуску автомобильных комплектующих стремилась отделиться от материнской компании, чтобы добиться собственного успеха. Поставив перед собой цель стать новатором в автомобильной отрасли, компания DENSO начала разрабатывать передовые технологии и комплектующие для автомобилей и быстро превратилась в преуспевающее предприятие.

Приверженность инновациям и огромное желание изменить общество помогло инженерам DENSO разработать новаторский электромобиль, получивший название DENSO-GO. Эта концептуальная разработка стала отправной точкой для дальнейшего успеха марки DENSO. Она и по сей день может служить платформой для создания современных электромобилей.

План по внедрению электромобилей начали реализовывать уже в октябре 1949 года. Окончательный концепт получился уникальным: вместо электродвигателя переменного тока применили электродвигатель постоянного тока, который агрегатировался с 4-хступенчатой коробкой передач. Помимо этого, были предложены и другие интересные технические решения, благодаря которым автомобиль во многом технологически опередил модели того времени.

Запас хода прототипа на одной зарядке аккумуляторной батареи составлял 195 километров — впечатляющий показатель, особенно если сравнивать его с показателями современных электромобилей, созданных спустя более чем шестьдесят лет. В июле 1950 года на японские дороги в районе города Токио выехали пятьдесят электромобилей DENSO. Их максимальная скорость составляла 43 км/ч — лишь немногим ниже, чем у популярных классических автомобилей и их дорогостоящих американских аналогов. А это значит, что DENSO-GO были достойной альтернативой своим современникам.

Модели DENSO-GO суждено было остаться прототипом, однако именно она стала очевидной технологической победой и подтверждением технического мастерства специалистов DENSO, а также закрепила за компанией репутацию разработчика инновационных решений в сфере автомобилестроения.

Более того, концепт-кар DENSO-GO стал наглядным доказательством приверженности компании созданию инновационных и высококачественных продуктов, способных принести пользу — автомобильной отрасли в частности и обществу в целом. Для специалистов DENSO

этот автомобиль стал стимулом для решения дальнейших сложных задач и воплощения в жизнь самых прогрессивных технологических решений.

Компания DENSO продолжает активную работу в области развития транспортных средств, работающих на альтернативных видах топлива. Самым ярким достижением стала разработка технологий для сверхэкологичной «водородной» модели Toyota Mirai. Компоненты DENSO применены в водородной системе и в системах управления электродвигателем, терморегулирования, впуска, которые являются ключевыми. Не стоит забывать и об отдельных разработках — таких, как датчики температуры и давления, блок управления заправкой водородом и инфракрасный трансмиттер, который передает значения температуры и давления газа на заправочную станцию.

Сфера деятельности автогиганта DENSO очень широка, а его разработки продолжают оказывать серьезное влияние на автомобильную отрасль и развитие технологий в целом. Список новаторских решений простирается от первого автомобильного устройства беспроводной зарядки мобильных телефонов до создания QR-кода.

Численность компании составляет 151 000 сотрудников, работающих более чем на 200 предприятиях в Японии, Северной Америке, Европе, Азии, Южной Америке и Африке. Лучшие в мире технологии и продукция компании спасают жизни, обеспечивают защиту и снижают вредное воздействие на окружающую среду.

**www.denso-am.ru**

# «Росне фть» Зачем прива тизировали?

Текст: Олег Брянский

Влиятельные западные СМИ считают сделку по приватизации 19,5% акций «Роснефть» неожиданной. По мнению Bloomberg и Financial Times, она стала личным «триумфом» президента Владимира Путина. Издания отмечают, что санкционная политика должна была, в том числе сдержать западные компании от покупки акций российских сырьевых компаний.

В 2017 году российский бюджет ждут большие расходы, настолько большие, что резервный фонд может быть полностью исчерпан. Власти ищут способы предотвратить эту угрозу или хотя бы смягчить возможные последствия. Одним из них может быть приватизация госактивов.

В конце октября правительство РФ внесло на рассмотрение в Госдуму бюджет на ближайшие три года. Доходы в 2017 году должны составить 13 трлн 487,6 млрд руб., расходы 16 трлн 240,8 млрд руб. В 2018 году планируемые доходы 14 трлн 28,5 млрд руб., расходы 16 трлн. 039,7 млрд руб. В 2019 году расходы — 15 трлн. 986,98 млрд руб., доходы — 14 трлн. 844,8 млрд руб. Дефицит бюджета в 2017 году составит 2 трлн. 753,2 млрд руб., следующие два года дефицитны также, но в меньшей степени. Большинство экспертов связывают огромные расходы 2017 года с подготовкой к президентским выборам 2018 года.

Способов без экономических потерь пережить 17-й и последующие годы немного: взять денег из Резервного фонда и Фонда национального благосостояния (ФНБ), но тогда примерно за год-два резервы будут исчерпаны полностью; занять на рынках, и на внутреннем и на внешнем рынке, но в условиях спада экономики это даст лишь кратковременный эффект, а в перспективе только ухудшит финансовое состояние страны. Третий способ — приватизация госактивов.

Вероятно, о том, что дефицит бюджета, близкий к критическому, сложится в 2017 году, в правительстве подозревали давно. По крайней мере, планы приватизации были утверждены распоряжением Дмитрия Медведева, тогда уже премьер-министра, в 2013 году. В приватизационном пакете были и 19,5% в «Роснефти». Проблема в том, что до сегодняшнего дня приватизация не приносила нужных денег. Например, доход от единственной состоявшейся сделки в 2015 году соста-

**ЦИТАТА**

**Владимир Путин**
президент РФ

«Сделка завершена на восходящем тренде стоимости нефти. Соответственно, это отражается и на стоимости самой компании. В этом смысле время очень удачное, общие объёмы сделки очень значительные. При этом контрольный пакет самой компании остаётся в руках российского государства».

**В процессе приватизации «Роснефти» было уже два события, которые СМИ назвали «шокирующими». Не исключено, что они ещё не закончились**

вил всего 12 млрд руб. 2016 год мог вообще быть провальным по приватизации. Но деньги нужны, приходится торопиться.

На 18 ноября проект бюджета на 2017 год принят госдумой в первом чтении с дефицитом 2,75 трлн руб., второе чтение запланировано на декабрь. Продолжается и обсуждение приватизации на 2017 год, в плане — «Совкомфлот», ВТБ и НМТП, список не утверждён окончательно, и его формирование может затянуться, в том числе из-за обстоятельств, сопровождающих приватизацию «Роснефти» — одного из самых прибыльных активов, который может задержать стремительное истощение кошелька страны.

## «Роснефть» на выданье

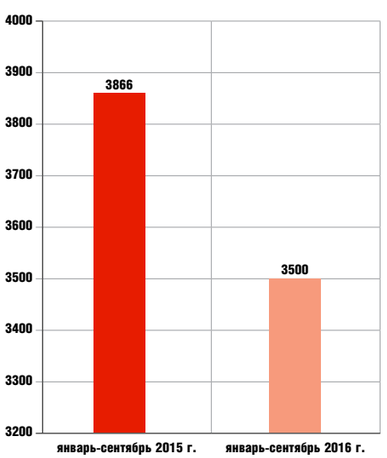
В декабре 2014 года премьер Дмитрий Медведев подписал постановление правительства об отчуждении 2,067 млн (19,5%) акций «Роснефти» для последующей приватизации. Нельзя сказать, чтобы предложение вызвало какой-либо ажиотаж на рынке. В октябре 2015 года от приватизации «Роснефти» отказывается Росимущество по причине экономической нецелесообразности.

Но в декабре 2015 года идея приватизации госактивов для спасения экономики снова стала актуальной, министр финансов Антон Силуанов заявил, что может быть приватизировано 19,5% акций «Роснефти», а президент РФ Владимир Путин заметил: «Что касается «Роснефти», «Аэрофлота», я еще в своих статьях 2012 года писал, что это [приватизация] возможно… Конечно, всегда есть вопрос, та ли сейчас конъюнктура, чтобы продавать эту ценную, приносящую результаты для экономики долю собственности. Никогда не угадать, та конъюнктура или не та»,- резонно подытожил президент. Но тогда же глава Росимущества Ольга Дергунова заявляла, что «Роснефти» в плане приватизации на 2016 год нет.

Тем не менее, 20 февраля 2016 года первый вице-премьер Игорь Шувалов подписал директиву о подготовке к приватизации «Роснефти», в мае даже появился потенциальный покупатель, китайский нефтегазовый гигант CNPC, председатель совета директоров которого, Ван Илинь, подтвердил: «С нашей стороны интерес есть. Когда будет сформировано предложение к нам от «Роснефти» о приватизации акций, мы его детально рассмотрим».

Достоверных сведений о других кандидатах на акции «Роснефти» не было. Несмотря на это, Алексей Улюкаев, тогда министр экономического развития, утверждал, что шансы продать «Роснефть» до конца 2016 года выше 50%, и Минэкономразвития внесло в правительство предложения по приватизации акций корпорации. Тем временем, сама «Роснефть» закрыла сделку ценой 329,7 млрд руб. по приобретению госпакета акций «Башнефти». Эта сделка через короткое время привела как к ожидаемым последствиям — росту стоимости продаваемых акций «Роснефти», так и к последствиям неожиданным, о которых ниже. Впрочем, покупателей на «Роснефть» по-прежнему не было, и 25 октября 2016 года первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов заявил, что «Роснефть» сможет сама выкупить свои же акции.

**Выручка «Роснефть» по МФСО, млрд руб.**




**цитата**

**Игорь Сечин**
глава «Роснефти»

«Это практически в четыре раза выше всех приватизаций в нефтегазовом секторе России. И эта сделка также является значимой для глобального нефтяного сектора и, как вы правильно сказали, крупнейшей сделкой по продаже активов в 2016 году».

## От Улюкаева до Glencore

В октябре — начале ноября была заметна некоторая напряжённость в вопросе приватизации «Роснефти», так как год подходит к концу, а подвижек в вопросе нет — ни по «Роснефти», ни по другим госактивам. Игорь Шувалов потребовал ускорить продажу крупных активов вне зависимости от плохой конъюнктуры, а руководитель Росимущества Ольга Дергунова признала, что ситуация на рынках не улучшается, и сейчас Росимущество готово к продажам, если президент поддержит приватизацию. В свою очередь, МЭР А. Улюкаев допустил возможность приватизации «Роснефти» в 2016 году. Это заявление было сделано 10 ноября.

А 15 ноября Следственный комитет России (СКР) сообщил, что в отношении Алексея Улюкаева возбуждено уголовное дело в связи с получением им 14 ноября 2 млн долларов за выданную Минэкономразвития оценку, которая позволила компании «Роснефть» приобрести госпакет акций «Башнефти». Согласно официальной версии, министр Улюкаев «высказал угрозы, используя свои служебные полномочия, создать в дальнейшем препятствия для деятельности компании». Соответственно, Улюкаеву предъявлено обвинение в получении взятки с вымогательством и в особо крупном размере (ч.6 ст.290 УК), и Басманным судом он был помещён под домашний арест до 15 января 2017 года. Событие удивило самых высокопоставленных коллег министра, но вскоре стало ясно, что арест Улюкаева на приватизацию «Роснефти» никак не влияет.

СМИ приводили слова главы Фонда национальной энергетической безопасности Константина Симонова относительно этого дела: «…19,5% акций своих выкупит сама «Роснефть»… арест Улюкаева вполне может быть использован «Роснефтью» для улучшения условий приобретения этих акций». В свою очередь, первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что акции «Роснефти» по-прежнему готовятся к продаже, что подтвердил и глава «Роснефти» Игорь Сечин: «Есть распоряжение правительства, оно выполняется абсолютно нормально».

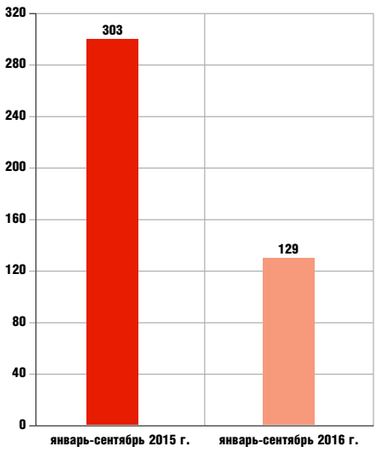
И, наконец, 21 ноября, на пресс-конференции по итогам работы саммита АТЭС президент России Владимир Путин поставил точку в вопросе о влиянии беспрецедентного ареста министра на бизнес-процессы больших корпораций: «Приватизация самой «Роснефти» — это прямая приватизация госсобственности, поэтому мы в этом смысле никак не отказываемся от своих первоначальных планов по приватизационным сделкам. И, разумеется, и правительство, и менеджмент «Роснефти» будут работать над реализацией второго шага этого плана, над продажей пакета самой «Роснефти», и уголовное дело в отношении бывшего министра экономического развития Алексея Улюкаева никак не влияет на сделку».

Таким образом, на тот момент если следовать ранее представленным планам, приватизация 19,5% акций «Роснефти» должна завершиться в считанные недели. В бюджет от сделки, с кем бы она ни была заключена, может поступить 700 миллиардов рублей.

В начале декабря большинство экспертов и аналитиков, в том числе и высокопоставленные, могли убедиться в том, что рынок остаётся для них непредсказуемым. Не «Роснефть» выкупила собственные акции, а нашёлся настоящий зарубежный покупатель 19,5% акций компании — международный трейдер Glencore и Катарский суверенный фонд (QIA). Нужно, впрочем, заметить, что Glencore является одним из крупнейших партнеров «Роснефти». По условиям контракта от 2013 года, «Роснефть» поставляет Vitol и Glencore 46,9 млн тонн нефти на сумму до 10 млрд долл., а QIA — один из основных партнеров РФПИ.

**Событие удивило самых высокопоставленных коллег министра, но вскоре стало ясно, что арест Улюкаева на приватизацию «Роснефти» никак не влияет**

**Чистая прибыль «Роснефть» по МФСО, млрд руб.**




Сумма сделки Glencore и «Роснефть» — 10,2 млрд евро, при этом покупатель вложит 300 млн долл. собственных средств и косвенно будет владеть 0,54% акций «Роснефти». Контракт увеличит портфель Glencore на 220 000 баррелей в сутки, что составляет порядка 5% от добычи «Роснефти».

Важно, что сделка ещё не закрыта, неизвестны права, которые получат новые акционеры, возможно, будет переизбран совет директоров «Роснефти», а покупатель и «Роснефтегаз» заключат акционерное соглашение, но всё это будет точно известно только после завершения сделки. В процессе приватизации «Роснефти» было уже два события, которые СМИ назвали «шокирующими» — арест Улюкаева и внезапно явившийся зарубежный покупатель. Так что не исключено, что шокирующие события ещё не закончились. ai

# Финал соревнований «Лучший автосервис febi 2016!»

17 ноября 2016 года в Москве прошел финал технических соревнований среди независимых СТО «Лучший автосервис febi 2016!».

На одной площадке собрались десять сильнейших команд из разных регионов страны — Вологды, Обнинска, Новосибирска, Тольятти, Краснодарского края, Ставрополя, Санкт-Петербурга, Москвы и Московской области — чтобы продемонстрировать свое мастерство и побороться за главные призы: 750 000 / 375 000 / 187 500 руб. инвестиций в оборудование автосервиса.

Проведению финала предшествовал заочный этап отбора с выполнением 15 заданий и решением технического видеокейса. Среди компаний, показавших лучшие результаты, оказались как небольшие сервисы из регионов с числом сотрудников 5-6 человек, так и крупные сетевые игроки — FIT SERVICE (Новосибирск-Москва), «Яуза Моторс» (Москва).

На заключительном этапе соревнований участников ждали практические задания по обслуживанию автомобилей и работе с клиентами — всего 10 заданий по 10 минут каждое. Например, требовалось заменить обгонную муфту генератора, взвести натяжитель цепи ГРМ, приготовить охлаждающую жидкость из концентрата, подобрать запасные части, провести контрольный осмотр автомобиля после ремонта.

Квалификацию участников оценивали члены авторитетного жюри: технические специалисты и руководители Ferdinand Bilstein, а также ведущие тренеры, эксперты в сфере обслуживания и ремонта автомобилей от независимого Инжинирингового научно-образовательного центра SMART (Москва).

Параллельно с техническими соревнованиями проходил круглый стол для руководителей станций техобслуживания, на котором обсуждались вопросы повышения прибыльности бизнеса.

Лучшими автосервисами России 2016 года по версии febi были признаны:

- станция технического обслуживания «ДИЛИЖАНС» из Санкт-Петербурга (1-е место);
- технический центр «ВОЛИН», Большие Вязёмы МО (2-е место);
- автосервис «БИГ-АВТО» из Тольятти (3-е место).

Технические соревнования для сотрудников независимых СТО под брендом febi были проведены впервые — как в России, так и за рубежом за более чем 170-летнюю историю существования компании. Значимость момента подчеркивало и присутствие на мероприятии представителей немецкой штаб-квартиры Ferdinand Bilstein GmbH +Co.KG — директора по продажам в Восточной Европе Йорга Хергла и менеджера по маркетингу в Восточной Европе Анке Клефф.

Как отметили организаторы, одну из своих приоритетных задач компания Ferdinand Bilstein видит в содействии повышению квалификации сотрудников автосервисов. Проведенный конкурс помог стимулировать интерес к развитию профессиональных навыков и продемонстрировал способность НСТО конкурировать с официальными дилерами за клиента.

Мероприятие прошло при экспертной, технической и организационной поддержке крупнейшего независимого учебно-практического центра в сфере ремонта и обслуживания автомобилей на территории РФ — Инжинирингового центра SMART.

**www.febi.com**




СИБЕК

Производство профессионального оборудования для автосервиса

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

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

Шиповальный пистолет ПШ-12
(для установки ремонтного шипа)

НОВИНКА

| | |
|---|---|
| Габаритные размеры (Д x Ш x В), мм | 217 x 61 x 217 |
| Вес, кг | 1,64 |
| Диаметр используемых шипов, мм | 12 (основного фланца) |
| Высота устанавливаемых шипов (заводская регулировка), мм | 8-9 |
| Максимальная длина используемых шипов, мм | 9 (диаметр корпуса шипа) |
| Ёмкость питателя пистолета, шипов, шт | 1 |
| Рабочее давление в пневмосистеме, кгс/см² | 7±1 |
| Расход воздуха, л/мин, не более | 10 |
| Максимальная расчётная производительность, шипов/мин | 10 |
| Размеры в упаковке, Д x Ш x В, мм | 265 x 65 x 265 |
| Объём упаковки, м куб. | 0.005 |

Применяются шипы 12-8-2ТР и 12-9-2ТР.

**Пневматический шиповальный пистолет «ПШ-12» предназначен для установки ремонтных шипов диаметром основного фланца 12 мм в изношенные посадочные отверстия шипов для шин легковых и грузовых автомобилей. Применяются шипы 12-8-2ТР и 12-9-2ТР.**

Для работы «ПШ-12» необходимо наличие магистрали сжатого воздуха или компрессора, обеспечивающего номинальное давление сжатого воздуха 6... 8 кгс/см².

Основными достоинствами «ПШ-12» являются надёжность, универсальность конструктивных решений, простота и удобство эксплуатации.

# Автопр ом
# Приключения концепции

Текст: Василий Пражек

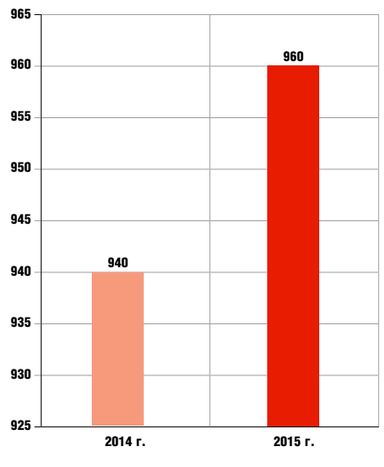
Президент РФ Владимир Путин поручил подготовить новую концепцию развития автопрома к марту 2016 года, с тех пор сроки разработки стратегии постоянно переносились.

В январе этого года президент РФ Владимир Путин поручил российскому правительству к 1 марта разработать и — что нужно подчеркнуть — утвердить стратегию развития автомобильной промышленности и производства автокомпонентов на период до 2025 года. Основная цель документа — обеспечить импортозамещение продукции и технологий в отечественном автопроме. При разработке концепции должен был учитываться прогноз рынка, возможности экспорта, приоритетные направления технологического развития автопрома с учетом мировых тенденций. Особое внимание должно уделяться возможностям развития производства автокомпонентов и локализации производства автомобильной техники в России.

Кроме того, правительству поручено было внести ряд изменений в подпрограмму «Автомобильная промышленность» госпрограммы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и представить предложения по формированию нормативной правовой базы по вопросам поэтапного обновления автомобильного парка России. Председатель правительства Дмитрий Медведев был назначен ответственным за исполнение поручения президента. Но к указанному сроку новая концепция автопрома разработана не была.

Мало, что было известно о концепции до сентября 2016 года, когда министр промышленности и торговли Денис Мантуров на церемонии выпуска 100-тысячного автомобиля на заводе Sollers-Mazda во Владивостоке, пообещал, что новая концепция развития автопрома будет представлена до конца 2016 года. Действительно, концепция была разработана примерно к этому времени, в Минэкономики подтвердили, что получили концепцию, но 7 октября вице-премьер Аркадий Дворкович отправил стратегию обратно и потребовал, как сообщалось в медиа, довольно жёстко, доработать документ. Любопытно, что по сведениям, распространённым по этому поводу СМИ, ответственным за концепцию стал уже Минпромторг (со ссылкой на информацию Минэкономики).

**Продажи автозапчастей на вторичном рынке, млн ед.**




При этом утверждается, что на доработку документ был отправлен после того, как стало ясно, что перенести сроки разработки концепции не получится. Формально задание разработать концепцию к определённому сроку выполнено, пусть и с задержкой. Но ничего неизвестно о том, сколько раз можно дорабатывать уже разработанный, но неудовлетворительный документ.

В новой, непринятой пока стратегии приводится печальная статистика российского авторынка, в частности, говорится о том, что в России созданы мощности, способные выпускать 3,5 млн автомобилей в год, но средняя загрузка в 2015 году составила 40% от этого значения. И раскрываются перспективы развития отечественного автопрома в будущем. Так, Минпромторг предлагает в 2016–2018 годы сохранить потенциал отрасли, загрузив автосборочные предприятия до необходимого уровня с помощью государства. Далее, в 2018–2020 годах предлагается стимулировать выпуск автокомпонентов и технологические направления, определить параметры инвестрежимов после того, как закончится действующий режим промсборки. И тем самым будут обеспечены условия для так называемого «экспортного прорыва», так, что примерно к 2025 году доля экспорта должна составлять 30%–50% от общего объём продаж.

Если положения новой концепции автопрома действительно таковы, то становится понятно, почему документ вызвал недовольство А. Дворковича: ничего нового в концепции нет. Вице-премьер, кроме того, заметил, что концепция не соответствует Федеральному закону о стратегическом планировании, по сути, она не содержит ничего кроме общих фраз.

**цитата**

**Йорг Шрайбер**
Председатель комитета автопроизводителей АЕБ

«Более миллиона автомобилей — возможно не то, что надеялись получить к данному моменту, но больше, чем предсказания пессимистов для всего года».

До конца года остаётся совсем немного, вряд ли полноценная концепция будет готова к началу 2017 года. Однако мы не наблюдаем никаких «оргвыводов», острой критики и прочего, что могло бы сопровождать задержку исполнения поручения президента более чем на полгода. Возможно, все понимают, что по-другому концепция не могла быть написана, так как её составители опирались на сведения о реальном состоянии российского авторынка и представляют его истинные перспективы. Возможно, также, что составители документа ждут конца года, чтобы представлять, что будет происходить с экономикой и политикой в начале следующего года, и в прогнозировании исходить из этого.

Сегодняшние же реалии таковы: по итогам сентября 2016 года продажи легковых автомобилей и LCV в России сократились на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года (По данным Ассоциации европейского бизнеса, АЕБ). Автомобильный рынок России по итогам девяти месяцев сократился в массовом сегменте на 15,7%, в премиальном — на 7,8%.

Сентябрь не для всех автомобильных брендов был одинаков. Так, месяц был вполне удачен для Renault (+1% объём продаж к

**Возможно, с 2017 года будут действовать несколько новых программ поддержки автопрома, в частности, «Автомобиль для села», «Первый автомобиль» и другие, которые должны заменить одну общую программу обновления российского автопарка, то есть программы должны стать более адресными**

показателям аналогичного периода прошлого года), Toyota (18%), VW (3%), ГАЗа (2%), Skoda (5%), УАЗ (2%), Mercedes-Benz (1%), Lexus (51%), BMW (6%) и Lifan (12%), но не совсем удачен для Chevrolet (–56%), Mitsubishi (–52%), Audi (–39%) и так далее.

Впрочем, объём продаж автомобилей за девять месяцев перевалил за 1 млн и по этому поводу председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер заметил: «Это, возможно, не то, что мы надеялись получить к данному моменту, но больше, чем предсказания пессимистов для всего года». Фразу широко растиражировали, хотя довольно необычно, что Шрайбер обратил на это внимание, по крайней мере, в 2015 году к аналогичному сроку тоже было продано чуть более 1 млн автомобилей. Вероятно, некритичное ухудшение ситуации на рынке уже стало поводом для оптимизма.

Вполне возможно, что такие тенденции позволяют экспертам авторынка утверждать, что рынок «достиг дна», как, например, директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков на конференции «Росавтодилер». Согласно прогнозу «Автостат», по итогам 2016 г. продажи легковых автомобилей в России сократятся на 13–14% до 1,3 млн ед. А вот в PricewaterhouseCoopers (PwC) считают, что 2016 год вообще последний негативный, 2017 году будет рост на 17%, а к 2021 году авторынок вырастет на 35%.

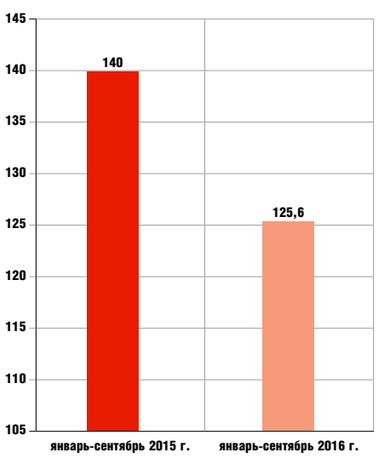
Прогноз Минэкономразвития на этом фоне довольно пессимистичный — в учреждении считают, что упадок российского авторынка будет продолжаться до 2020 года. Ключевое направление развития отечественного автопрома — экспорт — вырастет к 2020 году всего до 200–300 тыс. автомобилей в год. В свою очередь, в Минпромторге прогнозируют сокращение российского авторынка до конца этого года на 11% в 2016 году.

При этом госструктуры надеются в большей мере не на рынок, а на бюджетные деньги. Так, в октябре стало известно, что в 2017 г. в федеральном бюджете может быть заложено порядка 82 млрд руб. на компенсацию автозаводам затрат на содержание рабочих мест, выпуск экологичных автомобилей и другие расходы. До 1,5 млрд руб. в 2017 г. могут быть увеличены субсидии производителям грузовиков на возмещение части затрат на выплату купонного дохода по облигациям, размещенным в уплату процентов по кредитам на различные расходы.

Кроме того, возможно с 2017 года будут действовать несколько новых программ поддержки автопрома, в частности, «Автомобиль для села», «Первый автомобиль» и другие, которые должны заменить одну общую программу обновления российского автопарка, то есть программы должны стать более адресными.

Возможно учреждение специализированного антикризисного фонда размером до 60 млрд рублей, за счёт средств которого предполагается финансировать программы стимулирования продаж автомобилей, таких как льготный лизинг, льготное автокредитование и другие. Впрочем, подтверждений от министерств нет и как именно будет поддерживаться российский автопром пока толком неизвестно.

**Продажи легковых автомобилей и LCV, тыс. ед.**



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

# Немецкий автопром на пути к светлому экологичному будущему

Авторынок Германии в октябре пережил падение, лидером остаётся Volkswagen, преодолевающий последствия «дизельгейта». Будущее немецкого автопрома — электромобили и гибриды, и такого будущего Германия хочет для всей Европы уже в скором времени.

В сентябре автомобильный рынок Германии вырос на 94%, а в октябре — упал на 5,6%, до 262 700 легковых автомобилей, за октябрь было реализовано 262 тысячи 195 машин, что на 5,8% меньше показателей аналогичного периода прошлого года (АППГ). Но по итогам 10 месяцев авторынок вырос на 4,9%. Всего с января по октябрь текущего года реализовано 2 миллиона 817 тысяч автомобилей.

При этом продажи Volkswagen сократились к АППГ на 19,7%. Volkswagen, несмотря на снижение показателей продаж, остаётся лидером продаж в Германии, по количеству проданных автомобилей. В октябре было продано 49 тысяч 441 ед. Volkswagen (доля на рынке равна 18,9%). Далее по объёмам продаж Mercedes-Benz (24907 ед., — 2,4% к АППГ), Audi (23392 ед., — 2,9%).

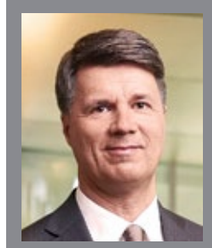
По итогам девяти месяцев 2016 года компания Mercedes реализовала около 1,5 миллионов автомобилей, что на 11% больше, чем годом ранее. Продажи Audi составили 1,4 млн ед. (+4,5%). Продажи BMW увеличились на 6%, до 1,47 млн ед. Кстати, BMW планирует в будущем году нарастить продажи своих гибридных автомобилей на 66%, до 100000 ед. К 2025 году доля гибридов и электромобилей в общем объёме продаж корпорации должна составлять 25%.

Возможно, в BMW надеются на то, что Евросоюз вообще запретит бензиновые автомобили, тогда немецкий концерн получит существенные преимущества на этом рынке. По крайней мере, Федеральный совет Германии (Бундесрат) обратился к Евросоюзу с предложением не допускать к эксплуатации новые автомобили с бензиновыми и дизельными двигателями с 2030 г. Бундесрат предлагает «пересмотреть существующие практики налогообложения и взимания сборов с автотранспорта в части стимулирования перехода к экологически нейтральному транспорту». Будет где развернуться продавцам экологичных автомобилей BMW, если, конечно, Евросоюз поддержит инициативу Германии.

В самой Германии действуют специальные льготы и преференции для обладателей экологичных автомобилей: жители страны получают скидку 4000 евро и освобождение от автомобильных налогов на 10 лет при покупке электромобиля. Эти меры реализуются в рамках программы развития электротранспорта, в которую планируется вложить порядка 900 млн евро. По некоторым данным, с начала действия преференций, в мае 2016 года, резко возросли продажи электромобиля BMW i3. В BMW планируют продать по итогам 2016 год 60 тыс. электромобилей, и тогда, с начала продаж с 2013 г., объём продаж электромобилей BMW составит 100 тыс. ед.

Сейчас доля экологичных на авторынке Германии насчитывает всего 130 тысяч гибридов и 25 тысяч электромобилей. Но к 2025 году количество электромобилей должно увеличится до 8%, в эксплуатации граждан Германии должны будут находиться миллион экологичных автомобилей всех типов, а к 2030 — уже более 5 млн ед. С этого же времени бензиновый или дизельный новый автомобили в ФРГ купить будет невозможно. ati

**цитата**



**Харальд Крюгер**
генеральный директор BMW

«Эра электрокаров грядет, но нельзя сказать, что спрос на них в данный момент зашкаливает».




СДЕЛАНО В РОССИИ
ВолгаАвтоПром

ПОЛУОСЬ НОВИНКА!
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

# Nissan & Mitsubishi Motors
# Стратегический альянс

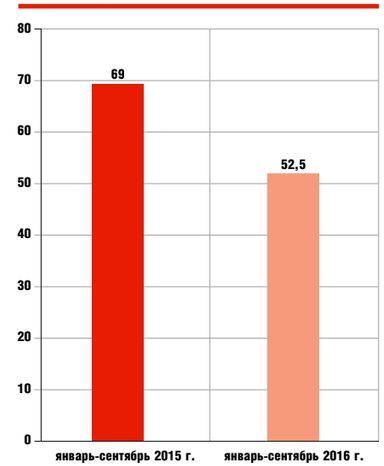
Текст: Елена Кочемас

Петербургский завод Nissan в сентябре начинал экспортировать в Европу передние и задние бамперы для автомобилей Nissan X-Trail. Видимо, разница валютных курсов делает экспорт запчастей рентабельным. Впрочем, не в России происходили основные события для японского автоконцерна.

**В результате сделки альянс Renault – Nissan – Mitsubishi становится крупнейшим по объёмам продаж автомобильным концерном мира**

Российский завод выпускает восемь видов бамперов для моделей, производимых на российском заводе: X-Trail, Qashqai, Pathfinder, Murano. Объём производства от 4 до 5 тыс. бамперов в год. Но анонсируемый объём экспорта бамперов для X-Trail составит около 6 тыс. бамперов в 2016 году и около 10 тыс. бамперов — в 2017 году. Кроме того, петербургский Nissan начал тестовые поставки автокомпонентов на завод Nissan в Великобритании (в Сандерленде). Речь идёт о поставках дверей и капотов для Nissan Qashqai. Важно то, что ранее поставки запчастей осуществлялись из Японии, то есть предполагается, что качество автокомпонентов соответствует мировым стандартам качества. Таким образом, крупнейший мировой автоконцерн включил российского поставщика в глобальную корпоративную производственную цепочку.

**Сравнительный объём продаж автомобилей Nissan, тыс ед.**




Nissan имеет перспективные экспортные планы. Так, в октябре вице-президент Nissan и руководитель марки Datsun Винсент Кобе заявил, что экспорт с российского предприятия может начать компания Datsun в африканские страны. Для Datsun Африка уже развитое направление, компания поставляет автомобили в ЮАР, Намибию, Лесото и Замбию из Индии. Если проект будет реализовываться, то российскому заводу придётся перенастраивать производство автомобилей с леворульных на праворульные.

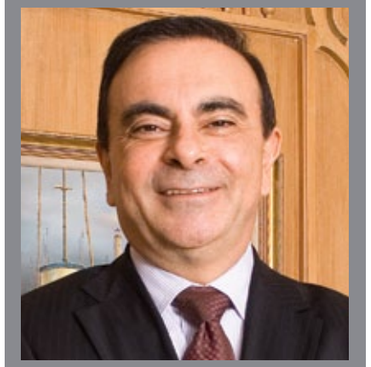
Планируется продавать в Африке 110–120 тысяч российских Datsun. Пока это выглядит невероятным, так как в России выпуск Datsun составил около 30 тыс. ед., а за восемь месяцев этого года продано автомобилей этого бренда порядка 11 тысяч, при этом в августе продажи Datsun обрушились на 40% к АППГ. В январе-сентябре 2016 года

**цитата**

**Дмитрий Ялов**
Председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности

«Вопрос локализации производства для крупных автопроизводителей — далеко не праздный. Найдя надежных поставщиков в регионе, компания Nissan может существенно повысить конкурентоспособность своей продукции. На сегодняшний день в Ленинградской области работает целый ряд предприятий, которые смогут обеспечить комплектующими автоконцерн. В ходе реализации программы импортозамещения их число, вероятно, будет расти».

**цитата**



**Карлос Гон**
президент и гендиректор Nissan

«Это беспроигрышная сделка для обеих сторон, это прорыв как для Nissan, так и для Mitsubishi Motors. Мы станем крупнейшим акционером Mitsubishi, оказывая при этом уважение бренду компании, ее истории и способствуя увеличению перспектив ее роста. Мы будем поддерживать Mitsubishi по мере решения компанией своих проблем».

совокупный объём производства петербургских заводов Hyundai, Nissan и Toyota — 202400 легковых автомобилей, что на 9% меньше к АППГ. В III квартале 2016 года объём производства был на 4% выше к АППГ — 72700 ед. Но 75% от общего числа произведенных автомобилей приходится на Hyundai. То есть, Nissan придётся изрядно постараться, чтобы нарастить производство.

Компания Nissan относится к российским автопроизводителям, которые демонстрируют лояльность к российским административным реалиям. Вице-президент по продажам Nissan в Европе Филипп Сайар заявил о том, что компания хотела бы продлить действие правительственного постановления №166 о локализации, в рамках которого иностранные компании обязаны довести уровень локализации производства до уровня 60% к концу 2018 года. Хотя в условиях падения на российском авторынке, это будет сделать сложно и другие автопроизводители говорят об облегчении условий локализации. С другой стороны, выполнив условия промсборки, компания, гипотетически, получит преимущества на российском авторынке после того как его, тоже гипотетически, «зачистит» кризис от менее прозорливых конкурентов.

С этим могут быть связаны и планы привлечения всё большего количества российских поставщиков. О возможности поставок для сборочного производства завода Nissan стало известно на встрече субконтракторов с руководством автосборочного предприятия в сентябре. Председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Дмитрий Ялов в связи с мероприятием заявил: «Вопрос локализации производства для крупных автопроизводителей — далеко не праздный. Найдя надежных поставщиков в регионе, компания Nissan может существенно повысить конкурентоспособность своей продукции. На сегодняшний день в Ленинградской области работает целый ряд предприятий, которые смогут обеспечить комплектующими автоконцерн. В ходе реализации программы импортозамещения их число, вероятно, будет расти».

В тон заявлению пять производителей автокомпонентов из Ленинградской области заявили о возможности поставок на завод Nissan. Вопросы, сопровождающие заключение контрактов и обсуждались на встрече, но о реальных контрактах на поставку комплектующих пока неизвестно.

## В мире

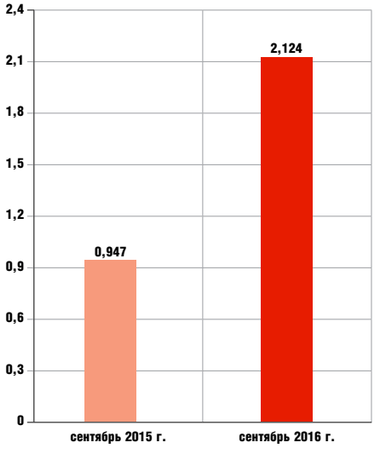
Экспорт из России важное событие для компании, но главное событие для Nissan — и одно из важнейших событий для всего автомира — произошло не в России.

В октябре Mitsubishi Motors Corporation (ММС) провела эмиссию на сумму 2,29 млрд долларов, 506 млн акций — которые были выкуплены Nissan Motor. Автоконцерн Nissan завершил сделку по приобретению 34%-ной доли в автопроизводителе. Особенность покупки акций в том, что они не были приобретены у кого-либо, это новые, только что выпущенные акции. Предположительно, сделка принесет Mitsubishi Motors Corporation 241 млн долларов в 2017 году, а Nissan — 232 млн долларов благодаря реализации программы синергии между компаниями: совместная закупка комплектующих, создание единых платформ, объединения финансовых операций, систем продаж и так далее. В программе синергии используется опыт совместной деятельности компаний по выпуску компактных моделей Nissan Dayz и Dayz Roox, которые по контракту OEM выпускаются на мощностях Mitsubishi Motors.

Совет директоров Mitsubishi Motors возглавит хорошо известный в России Карлос Гон президент и гендиректор Nissan. Он и ещё три менеджера Nissan вступят в должность 14 декабря. Генеральным директором Mitsubishi Motors будет Осама Масуко.

Изменения коснутся и российского отделения ММС: президентом и главным исполнительным директором официального дистрибьютора автомобилей Mitsubishi в России 30 сентября назначен Наоя Накамура, до этого исполнительный директор, отвечавший за российское направление в штаб-квартире Mitsubishi Corporation в Токио.

**Сравнительные продажи Nissan X-Trail, тыс. ед.**




**цитата**

**Осаму Масуко**
экс-председатель правления и гендиректор Mitsubishi Motors

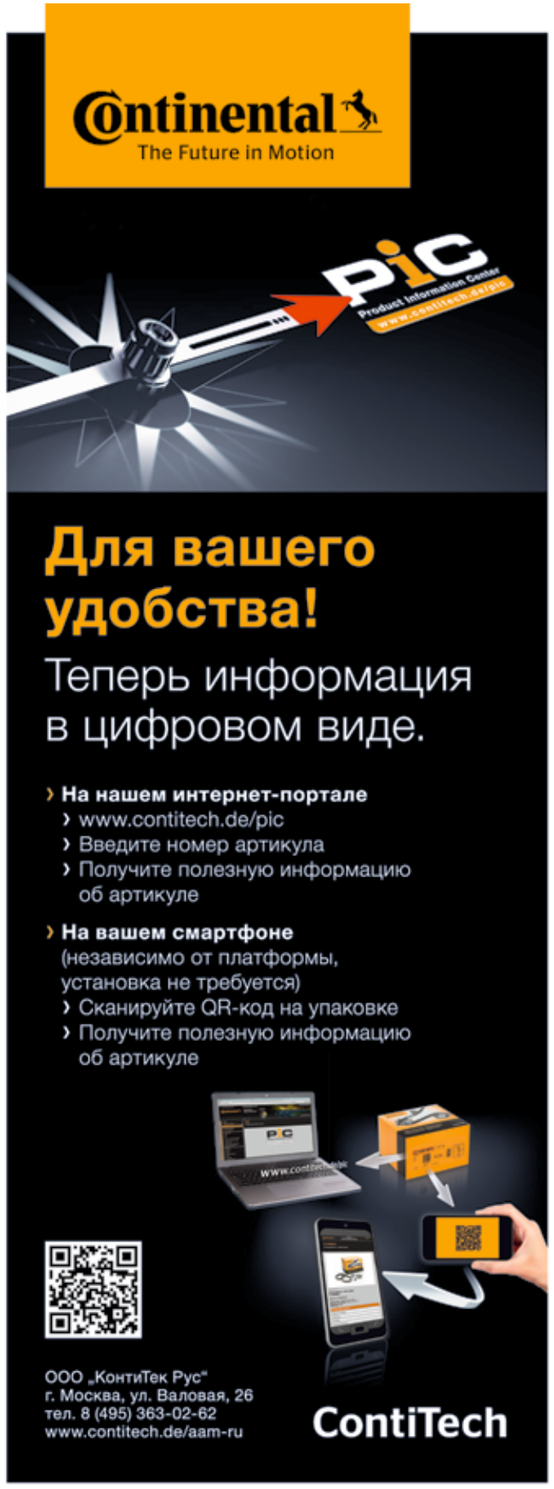
«Nissan поможет нашей компании восстановить доверие клиентов».

По поводу создания нового альянса Карлос Гон сказал: «Это беспроигрышная сделка для обеих сторон, это прорыв как для Nissan, так и для Mitsubishi Motors. Мы станем крупнейшим акционером Mitsubishi, оказывая при этом уважение бренду компании, ее истории и способствуя увеличению перспектив ее роста. Мы будем поддерживать Mitsubishi по мере решения компанией своих проблем».

Но он ничего не сказал о причинах сделки и они не вполне ясны. В качестве одной из причин рассматриваются тяжёлые времена для Mitsubishi. Как сказал бывший председатель совета директоров и президент Осаму Масуко: «Nissan поможет нашей компании восстановить доверие клиентов». Напомним, 26 апреля в Mitsubishi объявили, что неправильно определяли показатели расхода топлива автомобилей как минимум с 1991 г. Тогда в отставку ушел президент и операционный директор компании Тетсуро Айкава, была обнародована сумма — 1 млрд долларов — только на компенсации покупателям, возврат налоговых льгот и накладные расходы. Заметим, что неверный расход топлива указывался и в автомобилях Nissan Dayz и Dayz Roox, тех самых, которые собирались по контракту с Mitsubishi Motors.

Обман потребителей — это серьёзное происшествие для автомобильной компании, но, как показывает Volkswagen Group и «Дизельгейт», а ещё раньше General Motors с многомиллионными выплатами за массовые неисправности, — вовсе не критичное. Тем более что проблема Mitsubishi Motors проявилась только на внутреннем рынке.

Так или иначе, но в результате сделки альянс Renault — Nissan — Mitsubishi становится крупнейшим по объёмам продаж автомобильным концерном мира, в одной группе с Toyota Motor, Volkswagen Group и General Motors. Возможно, это и есть основная причина — для Nissan, тем более что время было очень удобное, так как в результате скандала капитализация компании Mitsubishi упала на 45% — акции достались Nissan не так дорого. ai



# Tesla попросили прекратить рекламировать функцию «автопилот»

По итогам трех кварталов 2016 года убытки компании Tesla сократились на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и составляют 553,577 млн. долл.

По собственным данным, второй раз в истории компании, Tesla получила прибыль в период с июля по сентябрь, которая составила 21,878 млн долл. Предположительно, рост прибыли связан с ростом продаж автомобилей Model S и Model X. Компании также удалось снизить расходы. Таким образом, по итогам трёх кварталов с начала года компании удалось сократить убытки на 2,6% по сравнению с АППГ, до 553,577 млн долл. В России по результатам девяти месяцев 2016 г. объём реализации автомобилей Tesla сократился на 50%, с 48 до 24 машин (18 ед. Tesla Model S и 6 ед. Tesla Model X).

Возможно, с редким для компании прибыльным периодом связаны жалобы американских автовладельцев на то, что увеличился срок ожидания обслуживания автомобилей на сервисах ТМ Tesla. Возможно, создание техцентров не поспевает за ростом продаж. В США компания располагает 61 сервисной станцией в 24 штатах и планирует открыть ещё 10 сервисных центров. Но такого количества будет недостаточно когда, — и если, — Tesla достигнет стратегической цели: продавать около полумиллиона автомобилей в год к 2018 году (в 2015 году компании удалось продать 50580 ед.).

Ещё одной проблемой в развитии компании станет ограниченное количество станций подзарядки, всего около 40 тысяч в мире. Сейчас станции Tesla Supercharger функционируют в США и Австралии, ряде европейских и азиатских стран и одна станция в России, в Московской области. К 2018 г. в составе сети электрозаправок должно быть 7200 станций. Хватит ли этого для обслуживания автомобилей Tesla? Вопрос тем более актуален, если учесть, что Tesla объявили о том, что в будущем году подзарядка аккумуляторов на станциях Tesla Supercharger станет платной. Покупатели электрокаров ТМ Tesla с января 2017 г. получают специальные карты на бесплатную зарядку аккумуляторов своих машин до 400 кВт/ч, а последующие заряды будут платными (тариф пока неизвестен).

Ещё одна амбициозная цель Tesla — оснащение всех своих электромобилей автопилотом. Гендиректор Tesla Илон Маск заявил, что все новые автомобили компании будут оснащены программным обеспечением и оборудованием для самоуправления. С новым ПО автомобили Tesla смогут доезжать из Нью-Йорка в Лос-Анджелес без водителей уже в будущем году. Зато в Германии Tesla не сможет рекламировать свои электромобили с автопилотом, так как власти Германии попросили Tesla не использовать сам термин «автопилот» в рекламе. Об этом заявил министр транспорта Германии Александр Добриндт.

**цитата**

**Илон Маск**
основатель Tesla Motors

«Было бы здорово бросить тортом в лицо всем скептикам с Уолл-стрит, которые продолжают настаивать, что Tesla навсегда останется убыточной».

Как следует из его письма, он попросил Tesla прекратить рекламировать свои электромобили с функцией «автопилот», так как это вводит в заблуждение водителей — они могут решить, что их внимание вообще не требуется, что не соответствует реальности. В Tesla ответили, что компания всегда давала понять покупателям, что система управления требует от водителя постоянного внимания. Но, понятно, что вряд ли Tesla будет ссориться с властями, если просьба обретёт статус официального требования. Впрочем, есть сомнения в том, что через два года действительно будет создан автопилот такого уровня, о котором говорят в компании Tesla.

# 2016 Автокомпонентная хронология

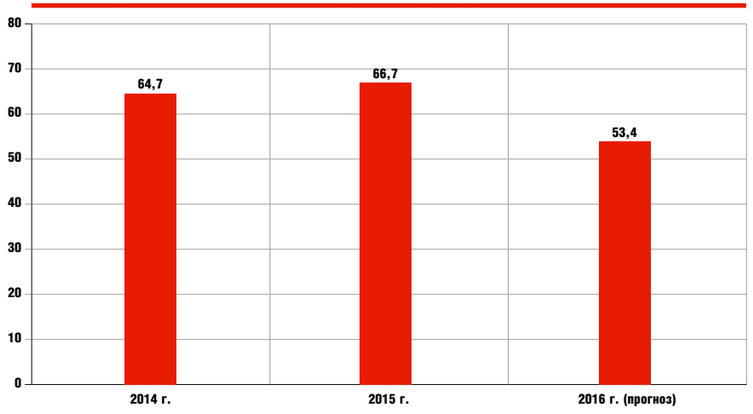
Текст: Ольга Васильева

В текущем году в России начали работу несколько иностранных производителей автокомпонентов для поставок на российские автосборочные предприятия, в основном для альянса АвтоВАЗ–Renault–Nissan.

В феврале новое производство автокомпонентов в городе Кстово Нижегородской области открыла Brano Group (Чехия). Объем инвестиций в проект составил около 6,5 млн евро. На заводе налажено производство каркасов сидений для американского концерна Lear, поставщика кресел Nissan Tiida и Nissan Sentra, а также производство педалей тормоза и сцепления для Skoda Yeti, Skoda Octavia и Volkswagen Jetta. Планируемая мощность предприятия около 12 тысяч каркасов сидений для Nissan, 53 тысячи педалей для автомобилей концерна Volkswagen, 65 тысяч педалей для автомобилей Ford и 30 тысяч замков для автомобилей ГАЗ. Это уже вторая площадка Brano Group в Нижегородской области.

В марте в особой экономической зоне Тольятти открылось первое предприятие по производству автокомпонентов «Эдша Тольятти» (группа Gestamp).

**Динамика рынка автокомпонентов в Самарском автокластере, млрд руб.**




На заводе осуществляется сборка дверных петель, петель для двери задка, крышек багажника и капотов. Планируемый объём производства порядка 2,5 млн петель до 2016 года, преимущественно для альянса АвтоВАЗ-Renault-Nissan.

В апреле в особой экономической зоне Тольятти открылось производство автокомпонентов фирмы «Атсумитек Тойота Цусе Рус», совместное предприятие Atsumitec и Toyota Tsusho (Toyota Group). На предприятии изготавливаются приводы управления механизмом переключения передач для АвтоВАЗ-Renault-Nissan и Группы ГАЗ. Планируемый объём производства в 2017 году 700 тыс. единиц готовой продукции в год.

В том же месяце в г. Клин Московской области открылся завод компании «Евростиль Системс Клин» (Groupe GMD) по производству пластиковых автокомпонентов. Основной потребитель «Евростиль Системс Клин» — АвтоВАЗ-Renault-Nissan. Объём инвестиций в проект порядка 600 миллионов рублей до запуска и 550 млн рублей до конца текущего года.

В июне в Дзержинске Нижегородской области, в промпарке «Дзержинск-Восточный», начало работу предприятие ARaymond по выпуску крепежных элементов для автомобилей. Объём инвестиций в предприятие около трехсот миллионов рублей, производственная мощность предприятия около 10 миллионов ед. продукции ежегодно.

В июле компания «Бултен Рус», совместное предприятие шведской компании Bulten и ПАО «ГАЗ» (группа «Базовый Элемент») было номинировано в качестве поставщика крепежей для промышленных проектов АвтоВАЗ-Renault-Nissan. Кроме того, Группа ГАЗ примерно в то же время начала серийные поставки отливок коленчатого вала для российского двигателестроительного завода Ford Sollers в Татарстане, для моделей Focus, EcoSport и Fiesta.

В октябре поставщик свечей для АвтоВАЗа Brisk Tabor (Чехия) открыла производство в Тольятти. Объём инвестиций в проект около 5 млн евро, планируемый объём производства 5 млн ед. продукции в год. Цель Brisk Tabor — поставлять 60% свечей для российского автопрома, в будущем свечи могут поставляться на экспорт.

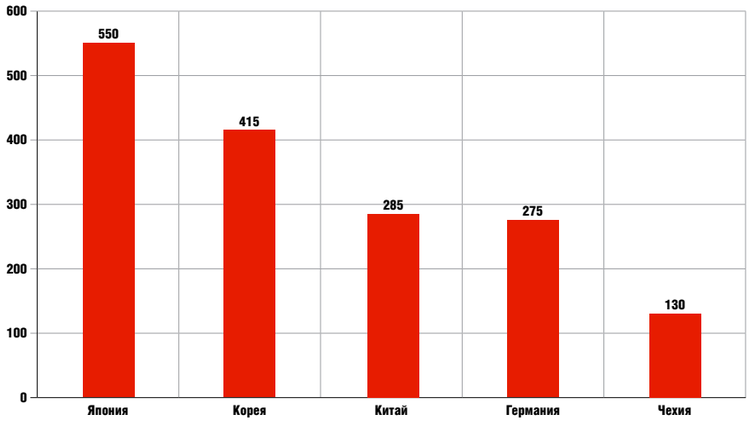
Бывший глава компании АвтоВАЗ Бу Андерссон был уволен со своего поста, в том числе за то, что активно использовал автокомпоненты зарубежных поставщиков. Но новый глава, Николя Мор, отнюдь не отказался от иностранных поставщиков, основной проблемой назвав дороговизну деталей: «Мы будем повышать долю локальных автокомпонентов для этих моделей (речь о моделях Vesta и Xray) на 10%, сотрудничая со всеми, кто предложит хорошие цены. В отличие от своего предшественника, который чуть ли не отстреливался от поставщиков, чьи цены его не устраивали, я готов к кооперации. Но будем работать и с зарубежными поставщиками».

**цитата**

**Николя Мор**
президент ОАО «АвтоВАЗ»

«Мы будем повышать долю локальных автокомпонентов для моделей Vesta и Xray на 10%, сотрудничая со всеми, кто предложит хорошие цены. В отличие от своего предшественника, который чуть ли не отстреливался от поставщиков, чьи цены его не устраивали, я готов к кооперации. Но будем работать и с зарубежными поставщиками».

**Поставки автокомпонентов на первичный российский рынок в 2015 году, млн долл.**




Эти слова мог бы сказать любой российский автопроизводитель, так как все они решают одновременно две задачи — следуют официально провозглашённому курсу на импортозамещение и пытаются закупать качественные комплектующие для автомобилей, которые они выпускают (это либо иномарки, либо отечественные модели, которые должны конкурировать с иномарками). Единственный выход в этом случае — локализация зарубежных предприятий в России.

Времена, когда иностранные производители автокомпонентов открывали десятки предприятий в России ежегодно, прошли. Как видно из приведённых примеров, привлекает новых производителей автокомпонентов преимущественно альянс АвтоВАЗ-Renault-Nissan, видимо, как самый крупный автопроизводитель в России. Это то, что осталось от прежней привлекательности российского авторынка. Но есть требования к локализации автопроизводителей, которые должны были стимулировать строительство автокомпонентных предприятий в России. Некоторые автопроизводители придерживались требований локализации, но не все и в разной степени, потому что концернам было проще ввозить автокомпоненты, а власти не особенно усиленно контролировали исполнение требований локализации.

И теперь перед государством возникла необходимость заставить выполнить требования локализации и привлечь автокомпонентные производства при таких условиях на авторынке, когда мало кто этого хочет, кроме самого государства. Этим антагонизмом определяются отношения между государством и концернами в этом году — власти предлагают новые правила игры концернам, но автопроизводители не принимают их беспрекословно, хотя без господдержки им не выжить.

Со своей стороны, государство просит концерны перестроить работу, действовать в рамках правительственного постановления №719 «О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации» и другими нормативами, готовится распределять средства поддержки и предоставлять льготы с учётом уровня локализации. Автопроизводители, со своей стороны, высказываются о необходимости продления режима промсборки, при этом, среди них такие «передовики» локализации и традиционно лояльные российским властям Volkswagen Group, Nissan и Ford. Государство же фактически предупреждает, что в любом случае не хватит льгот и преференций всем участником авторынка.

В точке соприкосновения интересов государства и концернов возникают такие интересные проекты как, например, предложение Минпромторга к крупнейшим российским автопроизводителям Renault-Nissan, Volkswagen и Hyundai объединится в производстве коробок передач и двигателей на российской территории. По словам замминистра промышленности и торговли Александра Морозова: «Сейчас они обдумывают это предложение и ведут переговоры. Но взамен мы предлагаем не продление режима промсборки, а каждому производителю отдельно заключить Специальный инвестиционный контракт (СПИК) с государством». По словам Морозова, высказанным им в СМИ, хотя двигатели и коробки разных производителей отличаются, но производственные операции одинаковые. Что и позволяет, гипотетически, объединить усилия компаниям.

Ещё одна идея, которую выдвинул гендиректор и основной владелец «Соллерса» Вадим Швецов, состоит в том, что нужно сократить количество автомобильных платформ, используемых при производстве автомобилей. Чтобы максимизировать добавленную стоимость в России, нужно дать ограниченному числу игроков эффект масштаба, для этого нужно сократить количество платформ и дать российским автозаводам возможность глубоко локализовать свою продукцию, а лидеры по локализации получат господдержку. Это даст преимущество на российском рынке и ограниченному количеству автокомпонентных производств.

И, конечно, одним из основных способов развития предприятий называют экспорт автокомпонентов из России. Поставки автокомпонентов из России на экспорт начали Ford, Renault и Nissan. Ford поставляет алюминиевые компоненты на сборочное предприятие в Германии — диски, кронштейны, свечи зажигания, Renault занимается экспортом с 2015 года, отправляет более 160 автокомпонентов за рубеж — штампованные и пластиковые детали, осветительные приборы, Nissan недавно начал экспорт в Европу бамперов с завода в Санкт-Петербурге. Возможно, другие предприятия тоже начнут экспорт запчастей. ai

# КАМАЗ
# локализация производства деталей раздаточной коробки

На заводе запасных частей и компонентов и на заводе двигателей «КАМАЗа» стартовала программа импортозамещения по изготовлению деталей для раздаточной коробки РК-6522.

Три наименования деталей, входящих в состав раздаточной коробки, сейчас изготавливает австрийская фирма. С целью импортозамещения конструкторами Научно-технического центра « КАМАЗа» были переработаны чертежи деталей, сообщает компания. Опытные работы по изготовлению составляющих РК-6522, а именно вала промежуточного, двух видов шестерён, вала привода заднего моста и шестерни дифференциала уже начались, они должны быть реализованы до конца года. Затем будут проведены испытания в НТЦ.

В серийное производство продукция поступит в 2017 году. По оценкам специалистов, экономия в результате импортозамещения составит 31 тыс. рублей на один машкомплект.

**31 тыс. руб.**
**на один машкомплект составит экономия в результате импортозамещения**

В целом по итогам 10 месяцев этого года «КАМАЗ» укрепил позиции и сегодня занимает 58% российского рынка грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн. По данным пресс-службы предприятия, доля иномарок на российском рынке грузовиков по сравнению с тем же периодом прошлого года также сократилась с 33 до 27%.

Как отметил заместитель генерального директора ПАО «КАМАЗ» по продажам и сервису Сергей Афанасьев, в частности, хорошая динамика отмечена на рынке полноприводных грузовиков — в прошлом году доля «КАМАЗа» составляла 69%, сейчас — 74%. В сегментах самосвалов и седельных тягачей также положительная тенденция: прирост составил от 7,6% до 14,5%, в зависимости от категории.

При этом рекорд продаж (плюс 18% к АППГ) зафиксирован на рынке магистральных тягачей: по итогам первых трёх кварталов 2016 года «КАМАЗ» увеличил долю с 11% до 29%. Здесь компания представлена флагманом нового модельного ряда — автомобилем КАМАЗ-5490. Модель пользуется большой популярностью у транспортных компаний и за счёт отличных технических характеристик успешно конкурирует с иномарками.

**цитата**

**Сергей Афанасьев**
зам. генерального директора ПАО «КамАЗ» по продажам и сервису

«В частности, хорошая динамика отмечена на рынке полноприводных грузовиков — в прошлом году доля «КамАЗа» составляла 69%, сейчас — 74%. В сегментах самосвалов и седельных тягачей также положительная тенденция: прирост составил от 7,6% до 14,5%, в зависимости от категории».

До конца года в ПАО «КАМАЗ» запланированы поставки крупных партий продукции ряду клиентов. В числе крупнейших заказчиков — городские коммунальные службы Москвы, сеть X5 Retail Group, транспортные компании «ТЭМПО-Логистик», «ИТЭКО», «Лидер-Транс», а также корпоративные клиенты ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть». ai




AMR2017
AUTO MAINTENANCE & REPAIR
www.amr-china.cn
Пекинская международная выставка по оборудованию для диагностирования и тестирования, ремонта и технического обслуживания автомобилей
AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO
30 марта – 2 апреля 2017 года
Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)
1,150 количество экспонентов
58,000 количество посетителей
100,000m² выставочная площадь
AMR
ASIA'S LARGEST TRADE FAIR
Крупнейшая выставка в Азии по автосервисному и диагностическому оборудованию, инструментам и уходу за автомобилем.
Организаторы: CAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK
Контактное лицо: Vicky ZHANG, Sophia WANG
Адрес электронной почты: vickyzhang@traderslink.com.cn sophiawang@traderslink.com.cn
www.amr-china.cn

# Новые автомобильные фары

Текст: Игорь Бек

## луч во тьме

Не так давно по всей Европе прокатилась волна краж фар с Porsche Panamera и Cayenne. Оказывается, при очень малой мощности они выделяют много тепла и света, это сразу заметили производители марихуаны и организовали кражи столь эффективных ламп. Но основное назначение автомобильных фар всё-таки освещение дороги. И в этом направлении создатели фар достигли многого. Основное направление, в котором продвигаются разработки фар — автоматическая адаптация фар к дорожной обстановке и сглаживание ослепляющего действия луча.

Porsche Panamera 2-го поколения был представлен на специальном мероприятии в Берлине в 2016 году. Одно из новшеств автомобиля — инновационные матричные светодиодные фары головного света, в которые установлена светодиодная матрица на 84 элементах. Эти фары позволяют регулировать формируемый ею световой пучок, что минимизирует возможность ослепления водителей, управляющих встречными автомобилями.

Tesla не может пройти мимо инноваций в автомобильных источниках света. На Tesla Model S опциально устанавливаются LED-фары головного света, каждая из которых состоит из 14 подвижных светодиодных блоков, которые закреплены за отдельными блоками определенных сегментов дороги. Фары адаптивные, то есть самостоятельно приспосабливаются к быстро меняющейся дорожной ситуации.

Ford разработал интеллектуальную систему освещения Glare-Free Highbeam, которая использует установленную на лобовом стекле видеокамеру, регистрирующую задние фонари и фары встречных автомобилей и велосипедов на расстоянии до 800 метров в ночное время и настраивает световой пучок головного света так, чтобы не ослеплять водителей и велосипедистов на встречном курсе. Система Glare-Free Highbeam устанавливается на моделях Ford S-MAX и Galaxy и на новом Ford Edge.

Концерн Daimler AG в сотрудничестве с Osram, Hella Fraunhofer и Infineon создали новую светодиодную матрицу, которая может управлять светом без механических приводов. Включения и переключение света и операции могут производиться через интерфейс компьютера автомобиля. Инновационные фары анализируют погодные условия, дорожную обстановку, плотность трафика и регулируют угол и степень яркости освещения в соответствии с условиями движения.

Кстати, новые автомобили Mercedes-Benz E-класса могут быть опциально оснащены адаптивными светодиодными фарами Multibeam, составленными из отдельных 84 светодиодов, каждым из которых автоматически управляет электронный блок. Кроме того, на автомобиль возможна установка задних LED-фонарей, изготовленных по особой технологии Stardust, которые создают распадающийся поток красного света в виде мерцающей поверхности.

Audi на модели A8 устанавливает систему дальнего света Matrix LED. Это фары, состоящие из 25 светодиодов, сгруппированных по пять штук в рефлекторе с линзой. Включением, выключением и изменением яркости каждого диода управляет компьютер, который анализирует информацию от фронтальной камеры, датчиков освещения, инфракрасной системы ночного видения и GPS-данных навигации MMI Navigation plus.

В новых BMW 7-й серии, вышедшей на рынок в начале 2016 года, установлены лазерные фары BMW Laserlight, которыми уже оснащаются гибридные спорткары BMW i8, которые генерируют яркий белый свет, дальность которого достигает 600 метров и включается автоматически по достижении скорости 70 км/ч. В составе инновационной системы освещения BMW Selective Beam (неослепляющее управление дальним светом).

В следующем году Opel представит новое поколение Insignia с новой светодиодной оптикой IntelliLux. Это вдвое более мощная светотехника, чем в последнем поколении Opel Astra. В новой световой системе Insignia 32 светодиодных элемента, фары могут адаптироваться к дорожным условиям в автоматическом режиме, переключаться с ближнего света на дальний, до 400 метров.

# 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.