



АВТОИНСТРУКЦИЯ

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ



VITEX DIESEL 5W30

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



GERMAN POWER ADDITIVES

www.vitex.mobi

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



AUTO
SHANGHAI
2017 Стремление к лучшей жизни



The 17th Shanghai International Automobile Industry Exhibition



ROVERS®



 **PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.**

www.rovers.mobi

Detroit Auto Show Детройтский автосалон 2017

Detroit Auto Show или North American International Auto Show, международная выставка автомобилей и технологий, проводилась в Детройте с 8 по 22 января 2017 года. В рамках Детройтского автосалона посетителям продемонстрировали серийные автомобили и концепты автопроизводители Ford, Chevrolet, BMW, Audi и Volvo, Toyota, Volkswagen, Mercedes-Benz, Bentley, Honda, Acura, Kia, Hyundai, Mazda, Subaru, Lexus, Jaguar, Maserati, Jeep, LandRover, Lincoln и другие. Как и на всех аналогичных мероприятиях последних лет, основной акцент Detroit Auto Show был сделан на экологичные автомобили и двигатели.

45 премьер



Audi Q8 E-tron

Audi Q8 E-tron

Концепт Audi Q8 E-tron — электрокроссовер, дебютировавший на Детройтском автосалоне. Разработчики дизайнера за основу взяли модель Quattro 80-х с характерными широкими задними стойками. Audi Q8 E-tron оснащён комплектом литий-ионных батарей на 17,9 кВт/ч, электромотором 136 л.с. В соответствии с современными тенденциями, автомобиль максимально оснащён электронными дивайсами, среди которых проекционный дисплей вместо ветрового стекла. Серийное производство нового Q8 намечено на конец 2018 — начало 2019 года.



Kia Stinger

Kia Stinger

Южнокорейский бренд Kia продемонстрировал в Детройте новую модель Stinger. Автомобиль построен на той же платформе, что и модель Genesis G80. Кузов больше, чем на 50% состоит из высокопрочных сортов стали. Разработчики модели Kia Stinger утверждают, что мощная версия Stinger может разогнаться с места до 100 км/ч за пять секунд, максимальная скорость автомобиля 270 км/ч. В продажу Kia Stinger поступит во второй половине 2017 года.



Детроитский автосалон

Infiniti

Infiniti QX50 Concept

Новое поколение серийного кроссовера Infiniti QX50 предварялось показом на Детройтском автошоу прототипа Infiniti QX50 Concept, который, в свою очередь, является эволюцией концепта QX Sport Inspiration Concept. Автомобиль сконструирован в стиле Powerful Elegance. В серию новый QX50 поступит в 2018 году. Автомобиль оснащен 270-сильным двигателем 2.0 VC-Turbo и его серийное производство тоже начнется в 2018 г.



700

серийных
моделей



Cadillac Escala

Cadillac Escala

Представитель американского автопрома Cadillac в Детройте представил концепт Cadillac Escala. Автомобиль построен на новой платформе Omega, в которой использован алюминий и композитные материалы. Cadillac Escala имеет задний привод, но в серийное производство американцы обычно запу-

скают и полноприводную версию. Автомобиль оснащён восьмицилиндровым двигателем с турбонаддувом объемом 4,2 литра и мощностью около 500 л.с., адаптивной системой Active Fuel Management, которая при определённых условиях отключает четыре цилиндра для снижения расхода топлива.



Детройтский автосалон

806 554

посетителей



VW I.D. BUZZ

Volkswagen I.D. BUZZ

Полностью электрический I.D. BUZZ, построенный на платформе Modular Electric Drive Kit был представлен здесь. Модель — результат эволюции Budd-e, показанного на выставке CES в Лас-Вегасе в прошлом году. Как и, наверное все современные

концепты, I.D. оборудован системой автономного вождения. Запас хода I.D.BUZZ — до 600 км, автомобиль рассчитан на восемь пассажиров и, видимо, является очередной попыткой VW возродить культовый «автобус для хиппи» Volkswagen T1.



АККУМУЛЯТОРЫ

ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

BARS

ЭРА АККУМУЛЯТОРОВ



www.kainar.kz

РК, г. Талдыкорган,
ТОО «Кайнар-АКБ»,
ул. Индустриальная, 1
8 (7282) 23-32-34
E-mail: priemnaya@kainar.kz

Россия
г. Ростов-на-Дону,
ул. Малиновского, д. 33 «Б»,
тел.: +7 863 2905 905 (2361)

г. Екатеринбург, Верх-Исетский р-н,
ул. Крауля д. 8, пом. 26-31,
тел.: +7 3432 72 12 12 (1500)

г. Москва, тел: +7 964 649-78-88
E-mail: ossipoff@mail.ru

Международные новости

\$1 млрд
дополнительно инвестирует GM в операции в США

Прости, Мексика

Речь идёт об увеличении уже заявленной инвестпрограммы на 2017 г. объёмом \$2,9 млрд. В частности, GM перемещает в Мичиган из Мексики производство осей для пикапов. General Motors призвала своих поставщиков поступить аналогично, соблазняя сокращением транспортных издержек и лучшим контролем качества на заводах в Штатах.

Польза сети

Bosch обнаружил данные модельного расчёта выгод, которые через 7 лет получат США, Германия и Китай от сетевых транспортных технологий. В частности, страховые компании сэкономят 4,3 млрд евро, водители потратят на поиск парковочных мест на 70 млн часов меньше, а количество ДТП с травмами снизится на 260 тыс. Аналитики исходили из предположения, что уровень проникновения электронных помощников водителя в автопарке к 2025 г. составит от 40% до 90%.

70 млн
часов сэкономят водителям сетевые технологии

цитата



Мэри Барра

исполнительный директор и председатель совета директоров GM

«Поскольку производственная база США повышает конкурентоспособность, у нас появилась возможность увеличить инвестиции, что приведёт к росту занятости в США и лучшим результатам для наших акционеров. Мы сохраним приверженность росту эффективности бизнеса, и 6 тысяч рабочих мест в сфере IT, перенесённые нами из-за рубежа в США, доказывают это. Эти и другие шаги, как ожидается, создадут более 5 тыс. новых рабочих мест в США в следующие несколько лет».

\$5 млрд в год может заработать Amazon на автокомпонентах

Книги?! Запчасти!

Продавец книг, гаджетов и всего-всего, Amazon теперь положил глаз и на автозапчасти. Компания заключила договоры с Federal-Mogul, Bosch и другими производителями и теперь ищет возможность выкупить несколько местных дистрибьюторов запчастей. По оценкам аналитиков, у Amazon изначально есть 20% ценовое преимущество перед традиционными ритейлерами, такими как O'Reilly Auto Parts, Advance Auto Parts и AutoZone, и уже налаженная доставка «день в день» в десятках городов.

17,35% составит ежегодный рост топ-10 автомобильных технологий

Беспроигрышная десятка

Агентство Markets and markets выделило десятку самых перспективных технологий в сфере автобизнеса в ближайшие 5 лет: удалённая автодиагностика, биометрический доступ в салон, противоугонные устройства, 3D-печать, интернет-доступ, проецирование информации на лобовое стекло, «умный» транспорт, системы ночного видения, системы выявления взлома, системы предупреждения о выезде за пределы полосы. По оценке аналитиков, совокупный оборот этих технологий будет прирастать на 17,35% и к 2021 г. достигнет \$139 млрд.

Российские новости

на 25%
снизились цены на кузовные детали Skoda

Сезон дешёвого «железа»

Пытаясь удержать клиентов на обслуживании у официальных дилеров, иностранные автопроизводители объявляют скидки на кузовные детали. В частности, информагентства сообщают о подобных шагах со стороны Mitsubishi и Skoda, сокративших цены на 21% и 25% соответственно. Skoda пошла дальше, добавив 15% скидки на популярные расходники для техобслуживания — фильтры, щётки стеклоочистителей, тормозные колодки, свечи зажигания.

107 млн руб. сохранил автозавод на снижении дефектности

Совершенный КамАЗ

Внутренняя программа повышения качества в 2016 г. позволила сократить количество дефектов на 1 автомобиль на 24%, сообщает пресс-служба КамАЗ. Коэффициент дефектности сократился на 28%. На 2017 г. перед коллективом автозавода в Набережных Челнах поставлена задача снизить эти показатели соответственно на 20% и 10%, а по автомобилям перспективного семейства на 50% и 25%. Таким образом, КамАЗ надеется за год сократить потери от брака на 30%.

150 тыс. головок и блоков цилиндров может выпускать новая линия

АвтоВАЗ локализовал HR16

Renault-Nissan выдал тольяттинцам одобрение на выпуск двигателем HR16 по полному циклу. Это стало возможно, когда в январе 2017 г. АвтоВАЗ освоил производство блоков и головок цилиндров, включая литьё и мехобработку. Мощность линии производства головок и блоков цилиндров позволяет выпускать до 150 тыс. моторов в год.

5 окладов получал сотрудник Ford Sollers при добровольном увольнении в феврале

Расстались по-хорошему

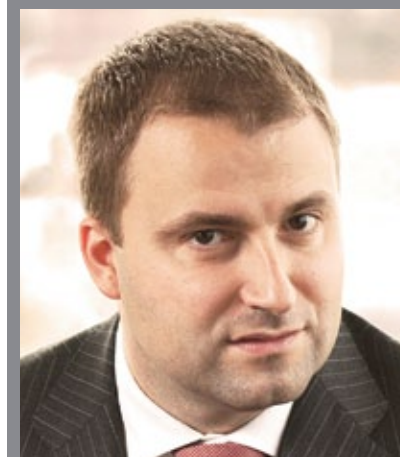
В конце января и первой половине февраля на Ford Sollers действовала программа добровольного ухода сотрудников. В феврале офисным работникам в случае увольнения по собственному желанию обещали выплатить 5 окладов. В целом компания надеется сократить треть офисных работников.

800 автомобилей задержано на таможнях Дальнего Востока

ЭРА-ГЛОНАСС вызвала затор

Губернатор Приморья Владимир Миклушевский выступил с инициативой отложить установку ЭРА-ГЛОНАСС на подержанные иномарки на полгода, чтобы привести нормы закона в соответствие с запросами населения. Невозможность ввозить подержанные иномарки из-за несоответствия закону об обя-

цитата



Ян Прохазка

руководитель марки Skoda в России

«На фоне общего снижения покупательной способности россиян и нестабильной ситуации на рынке мы стараемся максимально учитывать интересы владельцев автомобилей Skoda. В течение 2016 г. наша команда предприняла целый ряд мер по поддержке покупателей, которые позволили сделать официальный сервис марки доступнее. В будущем мы планируем анонсировать новые привлекательные акции для наших клиентов. Снижение цен на детали для регулярного обслуживания и кузовные детали является одним из важных шагов в этом направлении».

зательном оснащении терминалами ЭРА-ГЛОНАСС отрицательно влияет на развитие малого и среднего бизнеса, торговлю и строительство, считает глава региона.



ГЛАВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

300+

ДЕЛЕГАТОВ

ИЗ 20

СТРАН

270+

ВСТРЕЧ ОДИН НА ОДИН
С ДИРЕКТОРАМИ
ПО ЗАКУПКАМ

80+

ВЫСОКОКЛАССНЫХ
ДОКЛАДЧИКОВ

ДОКЛАДЧИКИ:



ВАДИМ СОРОКИН,
Президент, Группа ГАЗ



ФРАНК МЮЛЯР,
Генеральный директор,
ПСМА Рус



АШОТ АРУТЮНЯН,
Директор по маркетингу
и рекламе, КАМАЗ



ПЛАТОН ЧЕБОТАЕВ,
Вице-президент, AGC
Automotive Europe OEM

\$8,9 млрд

составит вторичный рынок королевства в 2021 г.

Саудовская «Автомеханика» меняет правила игры

Второе издание выставки «Автомеханика Джедда» собрало меньше участников, чем первое — 174 против 184. Однако участники и организаторы по-прежнему заявляют, что «Автомеханика» является лучшим шоу для автобизнеса в регионе, а автомобильный рынок Саудовской Аравии продолжает расти на 5,1% ежегодно. «Мессе Франкфурт» решила изменить подход к этой богатой, но капризной стране: теперь местом проведения выставки в чётные годы будет Эр-Рияд, главный город центрального региона страны. В нечётные «Автомеханику» по-прежнему принимает Джедда.



Ахмед Пауэлс,
генеральный директор
«Мессе Франкфурт Ближний Восток»

«Для освоения появившихся возможностей в Индии было крайне важно, чтобы Al Harithy (непосредственный организатор — прим. ред.) и «Мессе Франкфурт» сформировали партнерство, объединив опыт при разработке этой необыкновенной выставки. Учитывая обнадеживающий отклик на «Автомеханика Джедда», мы уверены, что «Автомеханика Эр-Рияд» позволит нам успешно охватить и вовлечь значимые рынки центрального и восточного регионов, что усилит влияние мероприятия. При почти 8 миллионах легковых и более чем 600 тысячах коммерческих автомобилей на дорогах, Саудовская Аравия обещает впечатляющие перспективы для поставщиков запчастей и аксессуаров. Рост молодой части населения королевства и уровня доходов, а также пост-нефтяное будущее с диверсифицированной экономикой благоприятны для всех отраслей, включая автомобильную промышленность».



Мэтью Дж. Митман,
генеральный консул США
«У нас здесь на второй «Автомеханика Джедда» около семи американских автомобильных компаний. Саудовская Аравия — один из крупнейших

торговых партнеров США. Полагаю, у обеих сторон есть интерес не только в расширении торговли, но и в изменении характера торговли. Саудовская Аравия далеко продвинулась на пути агрессивной экспансии, развивая несырьевые секторы и диверсифицируя экономику в целом».

Хади аль-Харит, управляющий директор
Al Harithy (ACE)

«Серьезный отклик отрасли на «Автомеханика Джедда 2017» подчеркивает потенциал рынка качественного послепродажного обслуживания автомобилей, продуктов и услуг Саудовской Аравии. Общий оборот рынка послепродажного обслуживания автомобилей в королевстве оценивался Frost&Sullivan в 2015 году в \$6,6 млрд, и, как мы видим, будущее выглядит неплохо».

Мунир Ходжа, директор по послепродажному
маркетингу Abdul Latif Jameel

«Здесь мы познакомили своих гостей с нашей новаторской инициативой в области образования потребителей — я имею в виду мультисериал Khebaayes & AbuHuraayes, первый в своем роде для региона и отрасли, направленный на стимулирование правильного отношения к вождению и уходу за транспортным средством».

Захур Сиддик, вице-президент по выставкам ACE
«Мы в ACE гордимся тем, что стали частью этой международной выставки и создали платформу, которая поможет ведущим поставщикам и производителям мирового вторичного авторынка установить долгосрочные деловые отношения с покупателями и дистрибьюторами западного региона».

Майкл Йоханнес, бренд-менеджер «Автомеханика»
«Автомеханика Эр-Рияд» не только откроет взрывной потенциал продаж в центральном регионе Саудовской Аравии, но и поможет охватить восточный регион и его главную городскую агломерацию Даммам, находящуюся в 3 часах езды от столицы».

Мазин Баттарджи, вице-председатель Торговой
палаты Джедды

«Автомеханика Джедда» — очень важная выставка для саудовского автопрома. Такое шоу дает идеальный шанс развиваться за счёт новейших и самых передовых автомобильных компонентов».

РЫНОК

ИЗМЕНЕНИЙ НЕТ, НО,

автокомпонентов для грузовых автомобилей: ВОЗМОЖНО, БУДУТ

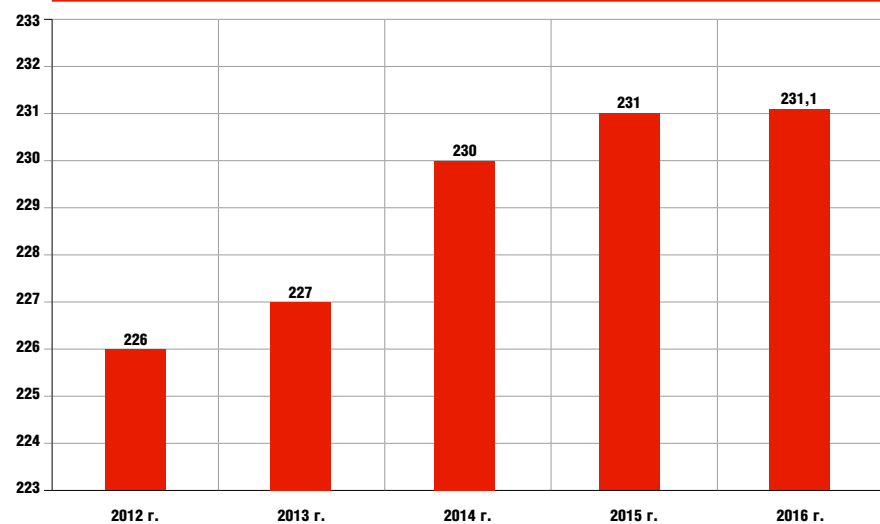
Текст: Евгений Новожилов

В конце 2016 года продажи грузовых автомобилей начали расти по отношению к показателям 2015 года. Перевозки грузов, от которых сильно зависят продажи грузовиков, тоже выросли и всё это положительно влияет на перспективы рынка автокомпонентов для грузовых автомобилей.

По итогам ноября 2016 года продажи новых грузовых автомобилей в России выросли на 42,3% к аналогичному периоду 2015 года (АППГ), с 3831 до 5450 ед. Кстати, в октябре на рынке тоже был небольшой рост. В декабре 2016 года тенденции сохранились, хотя темп роста продаж сократился, но, главное, что сам рост продолжился — на 19,9% (6,9 тыс. ед.) к показателям АППГ. В этот период сократились продажи ГАЗ на 13,5%, продажи КамАЗ увеличились на 10%, продажи Урал выросли на 11,5%, иностранные бренды били рекорды по процентному росту — Mercedes-Benz продал грузовиков на 41,2% больше к АППГ, Scania на 87,3%, впрочем, по количеству это относительно немного. И, наконец, по итогам года, объём рынка новых грузовых автомобилей в России достиг 53,3 тыс. ед., что на 4,2% больше, чем в 2015 году — и это очень хорошая новость.

Впрочем, количество продаваемых новых автомобилей таково, что существенного влияния на рынок

Рынок компонентов для грузовых автомобилей, млн ед.



автокомпонентов они не оказывали в 2016 году и не будут оказывать в ближайшей перспективе. Но если рост рынка грузовых автомобилей продолжится, то через некоторое время этот фактор скажется на рынке автокомпонентов в лучшую сторону — рынок будет расти и количественно и качественно.

Большее влияние на рынок автокомпонентов оказывают продажи подержанных грузовых автомобилей. Что с ними было в 2016 году? По предварительным оценкам, по итогам января — декабря 2016 года рынок подержанных грузовых автомобилей сократился примерно на 3% и достиг 251 тыс. ед. Заметного

влияния на рынок автокомпонентов это не оказало — автопарк остаётся большим и запчасти остаются востребованными, негативное влияние в том, что больше востребованы дешёвые детали, в том числе контрафакт.

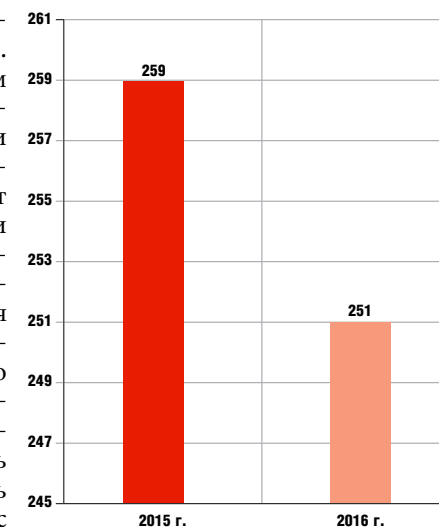
Но есть ещё хорошая новость, что, по предварительным данным, автомобильные грузоперевозки по итогам 2016 года увеличились примерно на 5% к показателям 2015 года, но эти данные ещё ждут подтверждения. И здесь есть нюанс — ввод системы сбора денег за проезд по федеральным трассам «Платон» сказывается на рынке негативно, хотя об этом говорят преимущественно участники рынка перевозок, и они же ожидают, что в перспективе влияние «Платона» будет усиливаться и усугублять тяжёлое положение экономики в целом. Плюс к этому — рост цен на бензин и другие ГСМ, это сказывается на стоимости перевозок, заставляет автовладельцев экономить и на автомобилях, и на запчастях к ним, что не будет способствовать развитию рынка автокомпонентов.

Структура рынка

Общий объём продаж запчастей для грузовиков всех типов и модификаций около 230 млн ед. различных автокомпонентов, в денежном выражении около 7 млрд долл. Сокращение рынка в денежном выражении участники рынка отмечают как минимум с 2015 года. При этом происходит удорожание запчастей, которое в среднем составляет около 15% в год. Предприниматели реже обновляют парки, увеличивают сроки эксплуатации оборудования, для этого им требуется больше запчастей, но к значительному росту вторичного рынка это не ведёт. Так как предприниматели могут не ремонтировать автомобили, а просто выводить часть парка из эксплуатации, не покупать новые машины, снимать запчасти с неработающих машин и ставить на работающие и так далее. Поэтому в «штуках» рынок автокомпонентов стабилен (или стагнирует), колебания на нём незначительны.

Структура рынка автокомпонентов для грузовых автомобилей остаётся прежней: большую часть рынка

Продажи подержанных грузовых автомобилей, тыс ед.



занимают неоригинальные запчасти разного происхождения и качества, среднего и низкого ценового сегментов; оригинальные, качественные брендовые детали — в меньшинстве. Процесс снижения доли оригинальных и брендовых альтернативных автокомпонентов продолжается, рост доли среднего, низкого ценовых сегментов, «серой» продукции и прямого контрафакта растёт. Ведущий фактор выбора запчасти на рынке — цена: чем ниже, тем спрос выше.

Рост предложения контрафакта на рынке отмечается почти всеми участниками рынка, этому спо-

Некоторые участники рынка говорят, что, наоборот, перешли от неоригинальных запчастей к оригинальным, брендовым высокого качества, для того, чтобы повысить ресурс техники

Рост предложения контрафакта на рынке отмечается почти всеми участниками рынка, этому способствуют низкая стоимость таких запчастей, стремление хоть как-то компенсировать рост расходов; планирование бизнеса перестало быть стратегическим, нужен быстрый оборот, для чего подходит и контрафакт

способствуют низкая стоимость таких запчастей, усиленная эксплуатация техники с минимальным ремонтом, стремление хоть как-то компенсировать рост расходов; планирование бизнеса перестало быть стратегическим, нужен быстрый оборот, для чего подходит и контрафакт. Впрочем, некоторые участники рынка говорят, что, наоборот, перешли от неоригинальных запчастей к оригинальным, брендовым высокого качества, для того, чтобы повысить ресурс техники. Но в целом растёт сегмент неоригинальных запчастей и контрафакта.

Импортозамещение пока не спасает, рынок новой техники насыщен импортными деталями, российские новые марки требуют импортных деталей, на рынок контрафакта поставляет запчасти Китай, по общепризнанному мнению.

По видам автокомпонентов наиболее востребованы шины и топливные системы, составляющие порядка 25% ёмкости рынка компонентов в денежном выражении.

Прогноз

На 2017-й год прогноз скорее негативный. В лучшем случае, ситуация на рынке автокомпонентов и основные тенденции не изменят-

ся. Спрос на запчасти на вторичном рынке может и вырасти, но это будут всё те же бюджетные детали и контрафакт, доля качественных деталей на рынке продолжит уменьшаться.

Однако на рынок может положительно повлиять государство. Во-первых, по-прежнему ожидается улучшение экономики в целом, что логично, ведь когда-то кризис должен закончиться? А главное, государство, ближе к концу 2016 года, кажется, всерьёз взялось за автомобильную отрасль, пребывающую в упадке. Напомним, 29 декабря на заседании Общественного совета при Минпромторге обсуждалась — в очередной раз — новая стратегия автомобильной промышленности на период до 2025 года.

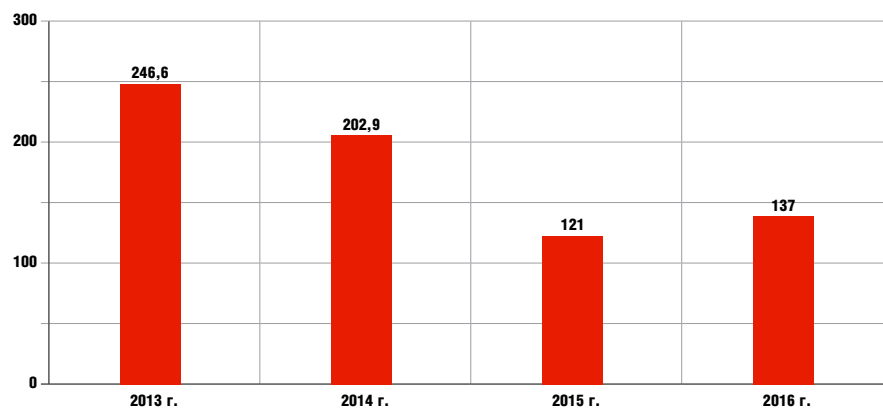
Власти планируют следующие основные меры в рамках стратегии: поддержка спроса на авторынке на уровне, обеспечивающем выживаемость автопроизводителей и их инвестиционную привлекательность; концентрация помощи на автопредприятиях с уровнем локализации от 50%; создание условий для усиления экспортоориентированности автомобильного транспор-

та — предоставление субсидий суммарно более 3,3 млрд рублей российским производителям на транспортировку продукции на внешние рынки и доработку автомобилей для экспортных рынков. Производители грузовых автомобилей вполне подходят под действие этих мер, особенно, относительно экспорта — здесь у российских производителей грузовиков результаты лучше, чем у производителей легковых машин.

Предположительно, эти меры позволят улучшить качество автокомпонентов, увеличить их производство и обеспечивать поставки качественных компонентов на вторичный рынок. Всё это в конечном итоге должно стабилизировать отечественный рынок автокомпонентов. С учётом всего этого, некоторые участники рынка настроены оптимистично, они говорят о том, что власти создают условия для настоящего импортозамещения, и очень вовремя, потому что импортные детали слишком дорогие. Но сначала стратегия должна вступить в действие и на скорый результат вряд ли можно надеяться.

Кстати, о контрафакте: в декабре 2016 года состоялось заседание кабинета министров под председательством премьер-министра Дмитрия Медведева, на котором была утверждена стратегия по борьбе с нелегальным оборотом промышленной продукции, в частности, с контрафактными автокомпонентами. В стратегии был представлен комплекс мер, среди которых внедрение систем контроля, работа с потребителем, координация усилий органов власти всех уровней, а также общественных объединений и предпринимательского сообщества, формирование системы мониторинга. То есть ситуация с контрафактом тоже может вскоре измениться. ■

Производство грузовых автомобилей в РФ, тыс. ед.



АВТОНОМНЫЕ ОТОПИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ И СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ВОЗДУХА EBERSPÄCHER



Создают оптимальные рабочие условия в любое время года. Они отличаются выгодной стоимостью, экономичностью и экологичностью. Принцип работы охлаждающей системы основан на испарении, что создает благоприятный микроклимат в салоне автомобиля. Устройство охлаждает воздух в кабине водителя в автомобилях для кемпинга, автомобилях хозяйственного назначения, грузовых автомобилях и фургонах при выключенном двигателе.

Являются полноценными кондиционерами с использованием экологически безопасного хладагента R134a. Особое преимущество дает охлаждение независимо от двигателя, что не только экономит топливо, но и уменьшает вредное воздействие на окружающую среду. Теперь водитель сможет полноценно работать днем и спокойно спать по ночам. При этом комфортная температура в кабине гарантируется при стоянке в жаркое время года. Кондиционеры прекрасно зарекомендовали себя при работе на легком коммерческом, грузовом и спецтранспорте, а также кемперах.

Предпусковой подогреватель двигателя HYDRONIC обеспечивает запуск двигателя и прогретый салон транспортного средства при низких температурах, бережет ресурс двигателя, экономит топливо и Ваше время. Воздушный отопитель AIRTRONIC — это автономное, высокотехнологичное устройство, обеспечивающее приток теплого воздуха в кабину или кузов автомобиля.

Автономные воздухоохладители Ebercool



Парковочные кондиционеры Fresco



Предпусковые подогреватели двигателя Hydronic и отопители Airtronic



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

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

www.eberspaecher.ru

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



«Мы придерживаемся позиции производить качественную продукцию в доступном ценовом сегменте»



Анжелика Загурская
начальник отдела продаж
ООО «ТрансМаш»

Кризис в стране, конечно, отразился на состоянии российского рынка автокомпонентов к грузовым автомобилям. Сейчас на рынке представлены сцепления в основном производства Китая или

премиальный сегмент иностранного производства. Качественных автозапчастей российского производства представлено мало.

В связи с повышением курса доллара, резко повысилась стоимость запчастей. Падающая покупательская способность заставляет большинство оптовых фирм приобретать более дешёвую продукцию. Потребитель же, в свою очередь, ожидает качество за разумные деньги. Чудес не бывает. Из дешёвого материала невозможно получить качественный товар.

Если говорить с позиции производителя, то основными проблемами в этом сегменте можно считать: недостаточную поддержку государства (программы финансирования, контроль повышения цен на комплектующие и т.д.) и отсутствие доступных «дешёвых денег» для кредитования производства

Мы придерживаемся позиции производить качественную продукцию в доступном ценовом сегменте. В своей деятельности ООО «ТрансМаш» считает главной задачей — учитывать интересы потребителя и его требования к качеству поставляемой продукции и услуг.

Высокое качество нашей продукции подтверждается поставками на российские автозаводы и в их торговые сети.

ООО «ТрансМаш» развивает свою дилерскую сеть, предлагая гибкие условия сотрудничества. Наши дилеры помимо России, представлены в Казахстане, Украине, Белоруссии, Египете и других странах.

«В 2016 году на рынке сложилась рублёво-долларовая конкуренция не в пользу российского производителя»



Марина Толстикова
начальник отдела продаж
компании «МарКон»

На российском рынке грузовых, как и легковых автокомпонентов большая конкуренция, связанная с притоком китайских брендов, очень низких по цене.

В 2016 году на рынке сложилась рублёво-долларовая конкуренция не в пользу российского производителя. Тенденция перешла и в 2017 год. Потребитель сегодня должен понимать, что тормозные колодки — это, в первую очередь, безопасность автомобиля. И выбирать их необходимо ориентируясь на безопасность. И мы надеемся, что российский производитель — с обратной связью, с хорошим качеством, доступный по наличию и цене, — будет иметь приоритет у российского покупателя при выборе запчастей.

Наше предприятие ежегодно расширяет ассортимент, ориентируясь на спрос потребителей. Мы принимаем участие в центральных и региональных выставках и автофорумах. Планируем выставиться большим стендом с колодками и запчастями на МИМС-2017. В год своего 25-летия проводим Акции по снижению цен, чтобы привлечь потребителя и увеличить свою долю на рынке.

«С уверенностью можно говорить, что в 2017 г. сохранится жесткая конкуренция во всех сегментах рынка»



Вадим Василевский
зам. начальника управления
маркетинга, начальник отдела
маркетинга продаж
ОАО «Белшина»

По итогам 2016 г. можно говорить о постепенной стабилизации российского рынка грузовых автомобилей и как

следствие рынка грузовых шин. Оба завершили год в «плюсе»: рост объемов рынка +4,2% и +5% соответственно.

Что касается основных тенденций, то с уверенностью можно говорить, что в 2017 г. сохранится жесткая конкуренция во всех сегментах рынка, продолжится переход от комбинированной к грузовой ЦМК шине. В целом прогноз составляет порядка +3–5% к емкости рынка 2017 г.

Высокий средний возраст парка автобусов и грузовой техники в Российской Федерации создает предпосылки для его замены, следовательно, росту продаж техники. Расширение рынка этой группы автомобилей будет способствовать увеличению объемов потребления грузовых шин на рынке.

На территории Российской Федерации у ОАО «Белшина» действует сеть собственных торговых домов, осуществляющих оптовую и розничную продажу, а также гарантийное обслуживание и техническое сопровождение шин для легковых, грузовых, большегрузных автомобилей, строительно-дорожных и подъемно-транспортных машин, электротранспорта, автобусов, тракторов и сельскохозяйственных машин.

«Китайская продукция не всегда бывает некачественной, так скажем: «Китай — Китаю рознь»



Максим Митрофанов
руководитель отдела
маркетинговых исследований
и рекламы
ЗАО ПТФК «ТехноТрон»

На сегодняшний день рынок автокомпонентов коммерческого транспорта неуклонно растет, несмотря на то, что продажи грузовиков в целом падают. Дело в том, что

владельцы транспортных хозяйств стараются ремонтировать (либо модернизировать) свои транспортные средства, нежели приобретать новые взамен старых.

Проблема, рассматриваемого сегмента рынка, основная из года в год — это контрафактная продукция недобросовестных продавцов и продавцы копий-автокомпонентов из Китая. Которые, в свою очередь, пытаются заработать на элементах производителей патентных продуктов. Хотя китайская продукция не всегда бывает некачественной, так скажем: «Китай — Китаю рознь».

Выскажите свое мнение на страницах нашего журнала

ai МНЕНИЕ



Норберт Вирт
директор по послепродажному
обслуживанию
ООО «МАН Трак энд Бас РУС»

Норберт Вирт:

«Сегодня мы наблюдаем повышение интереса клиентов к качественному сервису»

Как вы оцениваете современное состояние российского рынка автокомпонентов к грузовым автомобилям?

Рынок послепродажного обслуживания развивается динамично. Сегодня мы наблюдаем повышение интереса клиентов к качественному сервису и комплексным решениям в области обслуживания. Компания MAN предлагает своим контрагентам ряд готовых сервисных решений, например, сервисные контракты, круглосуточный сервис Mobile24, а также надежные оригинальные запасные части, доступные по всей партнерской сети, насчитывающей более 50 станций в ключевых регионах страны.

Каковы основные проблемы и тенденции этого сегмента рынка?

Мы стремимся расширять аудиторию клиентов, которые проходят обслуживание на авторизованных станциях, постоянно повышая уровень осведомленности клиентов о том, какие выгоды они получают, используя оригинальные запчасти, сотрудничая с профессиональными сервисами партнеров MAN, соответствующими всем требованиям по оснащению и обучению сотрудников технических центров, а также своевременно повышая квалификацию водителей в рамках программы MAN ProfiDrive.

Какими методами вы поддерживаете интерес к вашей продукции у клиентов?

Компания MAN обладает развитой сервисной сетью из более, чем 50 партнеров по всей России. Технические центры реализуют оригинальные запасные части и оказывают полный спектр услуг по обслуживанию коммерческой техники. Мы поддерживаем интерес клиентов не только при помощи сезонных кампаний со специальными ценами на часть ассортимента запасных частей, но и запуском продленной гарантии 2 года на оригинальные запасные части.



ООО «ТрансМаш» завод с многолетней историей. За последние годы предприятие увеличило свою продуктовую линейку в 2 раза.

Предприятие расширило ассортимент дисков сцепления для автомобилей КАМАЗ и МАЗ, предоставляя покупателю выбор по цене: от самых дешевых до более дорогих.

В последние три года работа велась над обеспечением потребности в дисках сцепления для средне тоннажных автомобилей, таких как ГАЗель Бизнес и ГАЗель Next. В течение 2016 года проводились испытания на автомобилях ГАЗель с двигателем Cummins. В 2017 году ООО «ТрансМаш» реализует более 10 комплектов для автомобилей ГАЗель и УАЗ с новым дизайном упаковки.

ООО «ТрансМаш» в 2015–2016 гг. провел значительную работу по импортозамещению автомобильных сцеплений на российскую, белорусскую и импортную технику: автомобили, трактора, стационарные силовые установки, катера, комбайны.

Имея большой опыт в производстве автомобильного сцепления и квалифицированный коллектив, завод начал работу по освоению производства дисков сцепления с D362 мм, D395 мм, D 430 мм. Диски с таким диаметром ранее в России не производились.

В 2017 году ООО «ТрансМаш» реализует следующие ведомые диски сцепления:

- D362: ТМ362 130 002 307, ТМ362 130 079 331, ТМ362 130 001 501, ТМ362 130 079 306, ТМ362 130 002 071;
 - D395: ТМ395 130 004 094, ТМ395 130 000 036, ТМ395 130 506 131
 - D430: ТМ430.130.000 205, ТМ430.130.000 206.
- Диски сцепления нажимные:
- D430: ТМ430.090.083 118, ТМ430.090.083 032.

Данные диски, являются аналогами SACHS и применяются на отечественной и иностранной технике с двигателями: Cummins, Deuts. MM3.

Несмотря на высокий качественный уровень, цена на диски сцепления ООО «ТрансМаш» в несколько раз ниже известных мировых брендов.

Это достигнуто за счет оптимизации технологических процессов и разумной экономии в организации производства.

Ознакомиться с полным ассортиментом продукции вы можете на сайте www.autosmt.ru, а также на стенде ООО «ТрансМаш» в павильоне 2.1. на Международной выставке запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля в ЦВК «Экспоцентр», г. Москва с 21–24 августа 2017 года.



ЛУКОЙЛ

Выиграл контракт на поставку масел для сервисного обслуживания грузовиков HINO

ООО «ЛЛК-Интернешнл» (100% дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ») подписало договор о поставках моторных масел с ООО «Хино Моторс Сэйлс», эксклюзивным импортером коммерческой техники японского производителя HINO.

С этого года дилерская сеть «Хино Моторс Сэйлс» будет использовать масла ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ПРОФЕССИОНАЛ 5W-30 и ЛУКОЙЛ АВАНГАРД ПРОФЕССИОНАЛ М5 10W-40 для послепродажного обслуживания грузовиков HINO серий 300, 500 и 700.



Максим Дондуз:

«Японская техника — синоним высоких технологий и качества, и для нас очень важно, что ведущий поставщик грузовиков из Японии сделал выбор именно в пользу смазочных материалов ЛУКОЙЛ. Это подтверждение того, что мы движемся в правильном направлении, разрабатывая современные масла, отвечающие международным отраслевым стандартам», — отметил генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл».



Юрий Зорин:

«Перед тем, как подписать соглашение, мы внимательно изучили продукцию ЛУКОЙЛ, посетили завод смазочных материалов в Перми. В ассортименте масел ЛУКОЙЛ присутствуют продукты, полностью отвечающие нормам Японской организации автомобильных стандартов (JASO) и в то же время адаптированные к местным условиям эксплуатации — экстремальным перепадам температуры и сложным дорожным условиям. Мы заинтересованы в сотрудничестве с подобным партнером, способным оперативно обеспечивать качественными маслами широкую партнерскую сеть HINO по всей территории России», — прокомментировал событие исполнительный директор ООО «Хино Моторс Сэйлс».

Колодки дискового тормоза АО «ТИИР» для большегрузных коммерческих автомобилей

Предлагаем вашему вниманию нашу новую разработку — колодки дискового тормоза для большегрузных коммерческих автомобилей, автобусов и прицепов (DAF, Dennis, Man, Iveco, Mercedes-Actros, Atego, Axor, Integro, SETRA, SAF, NEOPLAN, Scania, BPW, КАМАЗ, ЛИАЗ, МАЗ и др.) для поставок по линии Aftermarket на рынок государств — членов таможенного Союза.

Колодки выпускаются из фрикционного композита ТИИР-287, который был специально разработан для изготовления колодок, применяемых в тормозной системе Knorr-Bremze, занимающей лидирующие позиции по производству тормозных систем для грузового автотранспорта во всём мире.

Особое внимание при разработке материалов было уделено бесшумности, силе и равномерности торможения, минимально агрессивному влиянию на тормозной диск и полному восстановлению тормозной эффективности после нагревов.

По всем эксплуатационным характеристикам (эффективность торможения в холодном состоянии тормоза, эффективность торможения при скоростях движения транспортного средства от 60 до 120 км/ч, потеря эффективности при нагреве тормозов до 500°C, восстанавливаемость эффективности торможения после нагревов, а также износ накладок и тормозного диска) — колодки из композита ТИИР-287 соответствуют оригинальным колодкам.

В составе безасбестового фрикционного композита ТИИР-287 и продуктах его износа полностью отсутствуют вредные для здоровья человека и окружающей среды компоненты (асбест, свинец, ртуть, шестивалентный хром, кадмий и др.), что соответствует Директивам Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2000/53ЕС, 2005/64ЕС.



В состав материала также включены специальные добавки, значительно повышающие износостойкость как накладок, так и тормозного диска, шумопоглощающие ингредиенты, а также добавки, обеспечивающие высокую защиту колодок от коррозии и др.

Тормозные колодки из композита ТИИР-287 обеспечивают уверенное и надежное торможение в самых тяжелых условиях, бережно ведут себя по отношению к тормозному диску и дают экономическую выгоду автовладельцу в долгосрочной перспективе.

Колодки дискового тормоза, изготовленные из композита ТИИР-287, это:

- высокая и надежная эффективность торможения;
- гарантированная стабильность коэффициента трения $0,46 \pm 0,01$ во всём рабочем диапазоне температур, скоростей и давлений;
- высокая износостойкость колодок и тормозного диска;

- гарантия безопасной эксплуатации;
- повышенная комфортность при торможении (отсутствие вибрации, посторонних шумов);
- экологическая безопасность.

Колодки показали себя надежным спутником автомобиля и незаменимым гарантом безопасности.

У данного продукта беспрецедентное соотношение «цена — качество», в чем вы сможете убедиться, приобретя наши колодки и укомплектовав ими свой автомобиль.

Многочисленные отзывы наших зарубежных партнеров — автопроизводителей, а также российских потребителей подтверждают репутацию компании АО «ТИИР» как одного из прогрессивных и удачливых производителей на современном рынке автокомпонентов, заботящихся о вашей безопасности.

www.tiir.ru

АО «ТИИР» готово принять ваши заказы на данную продукцию



Новые модульные световые решения для коммерческого транспорта

HELLA, эксперт в области технологий света и электроники, разработала новую серию модульной светотехники Shapeline для коммерческого транспорта. Компания презентовала продуктовую новинку на выставке IAA 2016 в Ганновере. Под девизом «думай модульно», HELLA представила решения, которые позволяют производителям собрать осветительные системы на модульной основе, с тем, чтобы решать любые задачи в области света.

Новая серия Shapeline имеет модульную конструкцию. Задние фонари, стоп-сигналы, указатели поворота и габаритные огни доступны в различных конструкциях и могут быть комбинированы в зависимости от ваших задач. Это позволяет производителям коммерческих транспортных средств создать индивидуальные световые решения для транспортных средств. Основное преимущество состоит в том, что лампы являются мультивольтажными, что делает их пригодными как для 12-вольтных, так и для 24-вольтных систем.

Shapeline доступен в двух различных вариантах дизайна: клас-

сический tech дизайн и динамичный изогнутый style дизайн. В обоих вариантах микро-оптика на внутренней и внешней линзе обеспечивает единый внешний вид при включении и выключении.

HELLA также разработала онлайн-конфигуратор для новой серии Shapeline. Конфигуратор позволяет дизайнерам и разработчикам экспериментировать со световыми конструкциями на автомобиле, что позволяет создать свой собственный дизайн освещения для передней, боковой и задней части всего одним щелчком мыши. Для начала, необходимо выбрать силуэт автомобиля. Затем, различ-

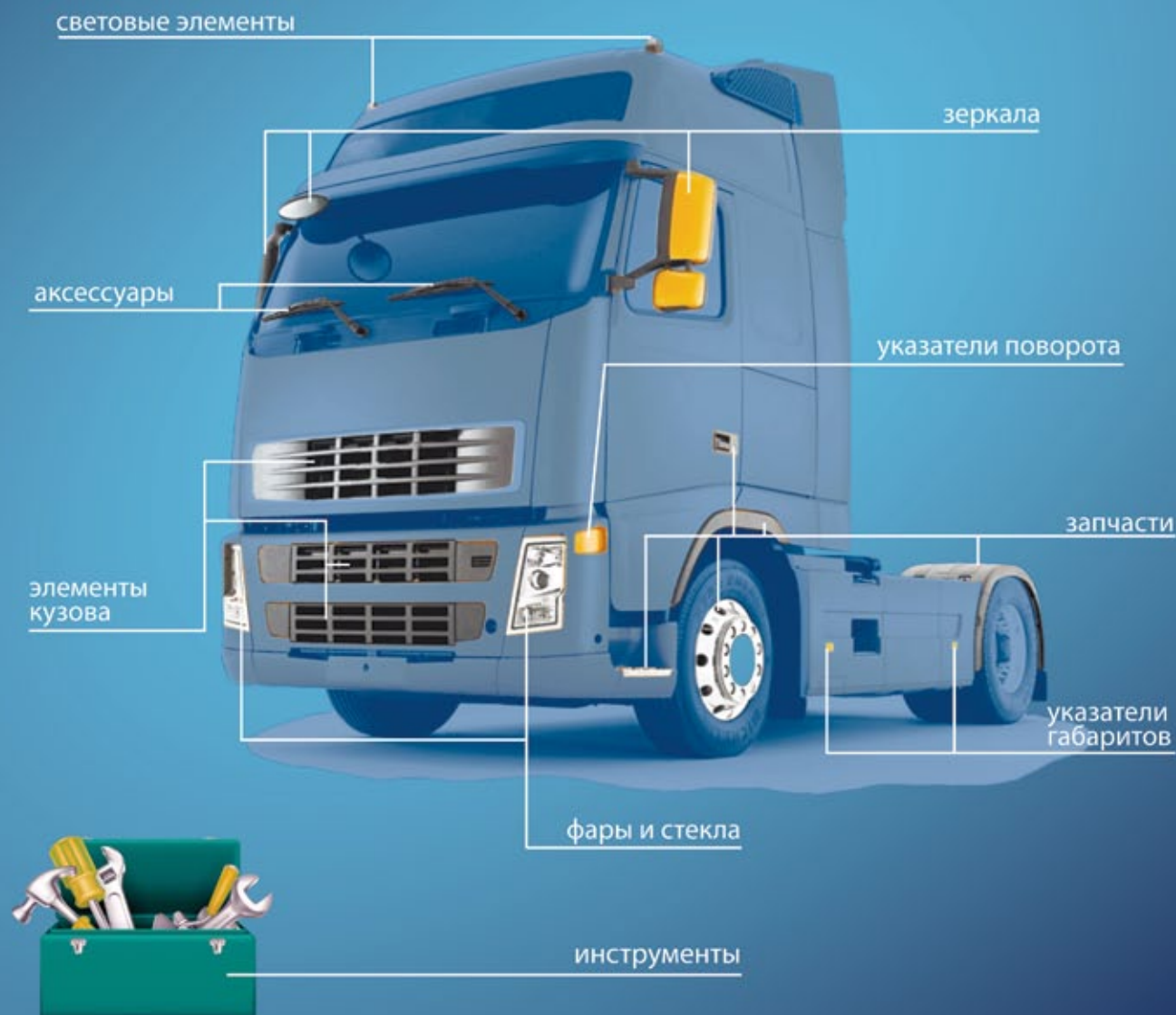
ные световые LED-модули могут быть уставлены по отдельности в желаемое положение на транспортном средстве. Одной из наиболее практичных функций является то, что конфигуратор автоматически учитывает текущие европейские нормативные акты ЕЭК R48, а также текущие нормативные американские стандарты качества SAE. Наконец, пользователи могут загрузить готовую конфигурацию в виде файла PDF или отправить запрос в центр обслуживания клиентов HELLA непосредственно из системы.

Каталог модульных систем Shapeline теперь доступен на русском языке.



АКСЕССУАРЫ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ

ВСЕГДА В НАЛИЧИИ БОЛЬШОЙ АССОРТИМЕНТ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ



И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

+7 (495) 902 63 69
adt@taurauto.ru
vk.com/taurauto

www.taurauto.ru

ЗИМНИЙ на рынке

Рост продаж грузовых автомобилей на российском рынке продолжался почти весь 2016 год и первый месяц 2017 года. Возможно, это устойчивая тенденция, которая свидетельствует о начале восстановления рынка.

Российский рынок грузовиков сокращался несколько лет, с 2012 по 2015 год и к началу 2016 года он сократился больше, чем на 50%. В апреле 2016 года рынок грузовиков показал рост к апрелю 2015 года и с тех пор положительные тенденции не прерывались, хотя темпы роста не были устойчивыми. При этом спрос на рынке грузовых автомобилей всё время кризиса смещался в сторону российских марок по причине девальвации рубля, что существенно сократило конкурентоспособность импортных машин. В 2016 году доля российских брендов на рынке грузовиков составила 76%.

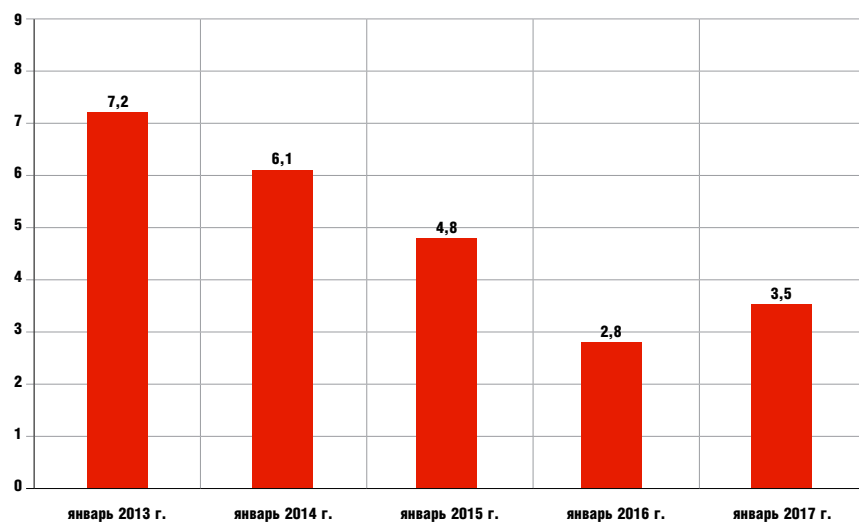
В январе 2017 года объем рынка новых грузовых автомобилей в России увеличился по сравнению с показателями января 2016 года на 25,5% и составил 3,5 тыс. единиц. Росли продажи почти всех грузовиков. Так, объем продаж КамАЗа увеличился по сравнению с январем 2016-го на 28,9% до 1531 ед. ГАЗ реализовал 394 автомобиля, что на 1,5% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Продажи МАЗ выросли на 7%, до 200 ед.

Продажи иностранных брендов увеличились резко, хотя количественно это не очень много: Scania прибавила 222,6% (200 ед.), Volvo прибавил 128,8% (167 ед.), Mercedes-Benz +93,8% (155 ед.), Isuzu +60,2% (141 ед.), DAF +316,7% (75 ед.). И единственный бренд, который в

январе сократил продажи на 3%, до 164 ед. был MAN. Российский рынок новых грузовиков — это преимущественно КамАЗ, доля которых на рынке составляет порядка 40%.

Участники рынка полагают, что есть две основные причины для роста рынка грузовиков:

Сравнительный объем рынка коммерческой техники тыс. ед.



ПЛЮС ГРУЗОВИКОВ

Текст: Игорь Бек

господдержка и падение курса рубля по отношению к доллару и евро. Дополнительной причиной послужила необходимость обновления автопарка, впрочем, парк новой техники относительно невелик: более 51% грузовиков в строю уже больше 20 лет и существенного изменения этого соотношения нет.

Падение курса рубля исключает конкурентное давление со стороны импорта, что облегчает продвижение на рынке отечественных брендов, но этот фактор был бы действительно значимым, если бы российская экономика была в лучшем состоянии. Тем не менее, этот фактор позволил российским автопроизводителям начать обновление модельного ряда. В частности, КамАЗ активно вытеснял импортный автотранспорт новым магистральным тягачом КамАЗ-5490, на предприятии было налажено производство самосвалов с двигателем Cummins, соответствующего стандартам Евро-5.

По всей видимости, ведущим фактором роста рынка грузовиков стала господдержка отрасли. В 2015 году программа обновления парка и льготный лизинг, а также непосредственная господдержка в виде субсидирования части процентных выплат по инвестиционным кредитам, удержали рынок от сокращения, эксперты КамАЗа, в частности, утвержда-

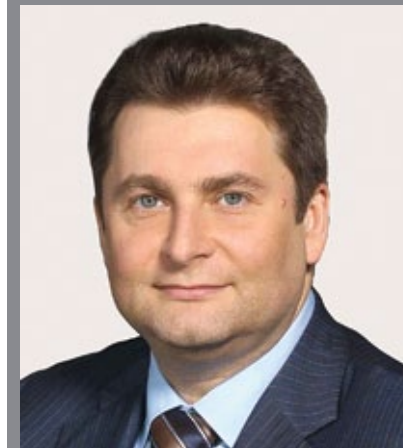
ли, что если бы не эта помощь, то рынок тяжелых грузовиков обвалился бы на 60–80%.

В 2016 году государство увеличило объем поддержки производства коммерческого транспорта, в частности, в направлении субсидирования экспортных поставок. Кроме того, возобновлена программа льготного автолизинга, программы обновления парка (trade-in и утилизация), на которые были потрачены миллиарды рублей. По итогам полугодия господдержка обеспечила продажу порядка 275 тысяч автомобилей из 500 тысяч всех автомобилей, в том числе грузовиков.

Но, несмотря на господдержку и благоприятную для отечественных брендов ситуацию на рынке, нельзя утверждать, что рынок восстановился, можно надеется на начало прекращения многолетнего падения. Результаты продаж января превзошли лишь показатели января 2016 года, нужно ждать дальнейшего развития ситуации, чтобы делать уверенные выводы и строить прогнозы.

Годовая динамика подтверждает, в лучшем случае, сдержанный оптимизм относительно дальнейшего развития ситуации на рынке. В 2016 году объем российского рынка новых грузовых автомобилей составил 53,3 тыс. ед., что на 4,2% больше, чем в 2015 году, когда было продано 51 160 грузовиков. Но в 2014 году прода-

ЦИТАТА



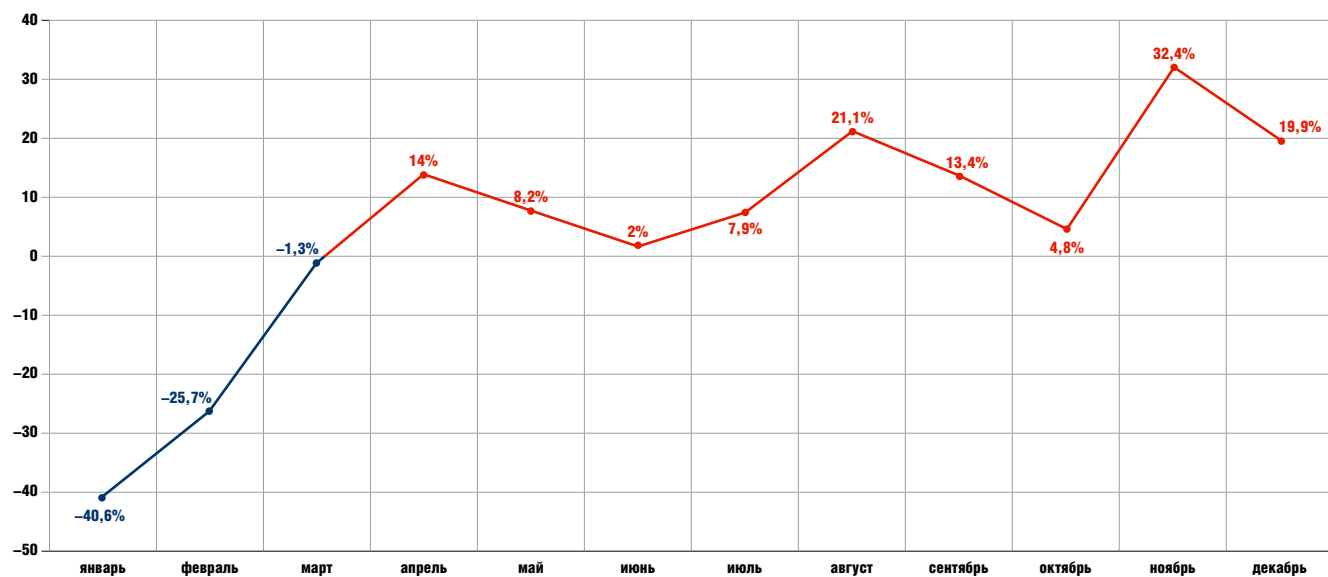
Александр Морозов

заместитель главы Минпромторга

«На долю господдержки пришлось больше половины объема произведенной техники и это критический уровень. Если объем производства не обеспечен потребительским спросом, то возникает вопрос избыточности производства. Поэтому в будущем господдержка планируется сделать более адресной».

жи новых грузовиков составили 88,04 тыс. ед. и это после сокращения на 20,5% к показателям 2013 года. Чтобы достичь хотя бы

Динамика рынка грузовых автомобилей в 2016 г. к показателям 2015 г., %



76%

составила доля российских брендов на рынке грузовиков в 2016 году

показателей 2014 года, продажи грузовиков должны вырасти очень существенно.

Автопроизводители могут и далее рассчитывать на поддержку властей, но, судя по всему, в меньшем объеме. Согласно заявлению премьера Дмитрия Медведева, на поддержку отечественного автопрома в течение 2017 года в бюджете заложены 62 млрд рублей, что на 3 млрд рублей меньше, чем годом ранее. В частности, на продолжение госпрограммы обновления автопарка в 2017 году предполагается направить 17,5 млрд рублей; 17,4 млрд рублей планируется выделить на стимулирование спроса; на субсидирование части выплат по кредитам, взятым автопроизводителями и поставщиками компонентов, планируется выделить до 7,4 млрд рублей; 10 млрд, предположительно, будет направлено на поддержку льготного лизинга.

Но нужно заметить, что не все участники рынка оценивают господдержку полностью положительно. Так, заместитель главы Минпромторга А. Морозов, заявил, что господдержка помогает поддерживать рынок, но в то же время это вызывает привыкание автопроизводителей к государственной помощи. По словам Морозова, на долю господдержки пришлось больше половины объема произведенной техники и это критический уровень. Если объем производства не обеспечен потребительским спросом, то возникает вопрос избыточности производства. Поэтому в будущем господдержка планируется сделать более адресной. Это тем более актуально, что вряд ли государство в близкой перспективе будет иметь достаточно средств для массовой поддержки автопрома.

Если власти сократят поддержку, то ведущими станут рыночные факторы. На продажи грузовиков влияет ситуация на рынке грузоперевозок. В 2016 году грузооборот автомобильного транспорта в России был незначительно больше, чем в 2015-м и составил 121,2 млрд тонно-км, что незначительно превысило уровень 2015 г. При этом рост показателей связан с тем, что масса перевезенных грузов увеличилась примерно на 1% и достигла 1554,5 млн тонн.

Транспортные компании стремились отправлять грузы большей массы на меньшие расстояния, что не ведёт к росту спроса на рынке грузовиков.

В январе 2017 года грузовиками было транспортировано 318 млн тонн грузов, что на 1,5% больше, чем за аналогичный период 2016 г., грузооборот увеличился на 1,6% и составил 14,3 млрд тонно-км.

Грузоперевозки лишь одна из отраслей, прямо влияющих на продажи грузовиков. В других секторах положение не лучше — инвестиции в проекты нефтегазовой отрасли не растут, оборот розничной торговли сократился на 5,2% в 2016 году и на 3% в январе 2017 года, не растёт строительный рынок, пока не планируются крупные инфраструктурные проекты.

Возможно, поэтому прогнозы развития российского рынка грузовиков осторожны, прорыва в 2017 году, несмотря на впечатляющее начало, мало кто ожидает. Большинство положительных ожиданий связаны с 2018 годом. Но с чем связаны надежды на 2018 год пока не совсем ясно, возможно, участники рынка ожидают, что предполагаемое изменение геополитической ситуации может как-то повлиять на экономику России в целом, и, соответственно, на рынок грузового автотранспорта. ■

Беспилотные грузовики скоро появятся на российских дорогах, пока только на двух

Федеральное дорожное агентство с начала 2016 года разрабатывает проект по развитию перевозок беспилотным транспортом «Караван».

В рамках проекта «Караван» в России будут построены тестовый участок трассы М-7 «Волга» (Казань — Набережные Челны), к 2018 году, и экспериментальный полигон в Шахово в Подмосковье, тестовые заезды на котором начнутся в мае текущего года. В реализации проекта участвует транспортная компания Traft, в качестве эксперта по развитию технической базы и инфраструктуры беспилотного транспорта в России.

Кроме того, Росавтодор подключил к работе над беспилотным проектом Федеральное дорожное агентство Финляндии. Финские специалисты могут предоставить Росавтодору рабочую и проектную документацию относительно создания инфраструктуры для беспилотных автомобилей.

В рамках проекта на каждом километре трассы «Казань — Набережные Челны» будет установлено оборудование, которое создаст единое информационное пространство, как прототип той среды, в которой будут работать будущие беспилотные автомобили в России. Опыт, полученный на участке трассы, потом будет распространён на все дороги страны.

Шаховская экспериментальная площадка строится холдингом TIS по заказу компании Traft. На полигоне размещены препятствия, полигон для движения по пересечённой местности, различные типы дорожных покрытий, полоса разгона и экстренного торможения на разной скорости и с разной нагрузкой, специальные



Глава Росавтодора Роман Старовойт считает, что дальнбойщиков в ближайшем будущем могут заменить беспилотники

зоны, в которых смоделированы дорожные ситуации. Кроме того, в полигон в Шахово заложена программируемая изменчивость ландшафта.

После завершения испытаний предполагается запустить сезонное движение беспилотных грузовиков между Москвой и Краснодаром. Российско-финская группа по беспилотному транспорту, по данным Росавтодора, может также подготовить транспортный коридор Хельсинки — Москва — Санкт-Петербург для тестирования беспилотных технологий.

По словам главы Федерального дорожного агентства (Росавтодор) Романа Старовойта: «...к 2020 году на дорогах будет свыше 10 млн таких автомобилей, наша задача — создать безопасную и качественную дорожную инфраструктуру для приема таких автомобилей». В Росавтодоре полагают, что в связи с таким прогнозом основные федеральные дороги в России должны быть подготовлены для проезда беспилотного транспорта. В свою очередь, законодательные органы разрабатывают правовые основы перемещения беспилотных автомобилей по дорогам России. ■

Концерны

перехватывают инициативу у властей

Напомним, В. В. Путин поручил подготовить новую стратегию развития автопрома ещё к марту 2016 года, чего сделать не удалось. К осени Минпромторг всё же подготовил проект, но вице-премьер Дворкович отправил его на доработку: не хватило комплексного анализа состояния отрасли, мер защиты и поддержки, возможностей роста локализации, прогноза загрузки мощностей.

По последним данным, в феврале разработчики стратегии предпримут попытку реабилитироваться. Известно, впрочем, что, как и в прежней предварительной редакции стратегии, основными направлениями станут развитие экспорта с поддержкой производителей на всех этапах выхода на целевые рынки, выпуск автокомпонентов и внедрение инноваций.

Автоконцерны АвтоВАЗ и Renault, видимо, решили воспользоваться моментом доработки документа и в середине января представили Аркадию Дворковичу свое «совместное видение ключевых элементов» стратегии развития автопрома. Общее направление предложений — развитие экспорта, технологий и локализации, что соответствует и положениям государственной стратегии. Автомобильные концерны предлагают сконцентрироваться на локализации двухпедальных трансмиссий и двигателей нового поколения. Кроме того, автопроизводители предлагают для развития автокомпонентной отрасли и контроля над поставщиками создать специализированное агентство.

В то же время концерны предлагают субсидировать автопроизводителям зарплаты инженеров, технологические процессы, адаптацию автомобилей для экспорта, компенсировать затраты на тестирование и сертификацию продуктов. В целом, эти предложения сводятся к тому, что государство должно оплатить развитие отрасли. В Минпромторге предложения АвтоВАЗа и Renault пообещали учесть.

Будут ли действительно учтены пожелания автопроизводителей неизвестно, но 2017-й год Минпромторг оценивает оптимистично, предполагая рост в 7%. То есть, к концу года объём автопроизводства в России составит 1,4 млн. ед., при этом объём господдержки составит 62,3 млрд рублей.

По планам Минпромторга, до 2018 года отрасль должна преодолеть кризисные явления и подготовить возможности для организации массированного экспорта; с 2018 по 2020 год существенно увеличится производство компонентов и произойдёт резкий рост экспорта; с 2020 по 2025 года доля экспорта может достичь 30%–50%, а на внутреннем рынке сложится новая конкурентная среда. К этому времени, как предполагают в ведомстве, производ-

Цитата



Аркадий Дворкович
Вице-премьер РФ

«Мы сформировали новый план на 2017 г., который, по нашим расчетам, должен привести как минимум к стабилизации, а может — даже к небольшому росту производства автомобилей. Останутся те меры, которые были в этом году: программа утилизации, поддержка лизинга автомобилей и субсидирование покупок в кредит».

ство легковушек в России достигнет 2,4 млн ед. Это весьма амбициозные планы, если учесть, что в 2016 году авторынок РФ продолжал сокращаться — на 8,5% по отношению к показателям 2015 года. О том, как будут реализованы планы развития автопрома будет, вероятно, рассказано в новой редакции концепции. **ai**

YOKKI iq

WWW.YOKKIOIL.RU

ВАШ ВЫБОР ДЛЯ ЗАМЕНЫ МАСЛА В АКПП, МКПП И ВАРИАТОРАХ

Увеличьте прибыль Вашего автосервиса вместе
с трансмиссионными маслами YOKKI IQ

МАСЛА ДЛЯ АКПП

МАСЛА ДЛЯ МКПП И ВАРИАТОРОВ



YOKKI IQ ЯВЛЯЮТСЯ 100% АНАЛОГОМ ОРИГИНАЛЬНЫХ ТРАНСМИССИОННЫХ МАСЕЛ

YOKKI IQ ATF MV 3309 Plus: • Рекомендуется для АКПП, производимых Aisin-Warner; • Отвечает стандартам Type T-IV, JWS 3309 и др.; • Обеспечивает мягкое переключение передач; • Обладает высокой вязкостной стабильностью. **YOKKI IQ ATF WS:** • Разработано для АКПП Toyota после 2005 года выпуска; • Отвечает Jaso 1A и Allison C-4; • Устойчиво к окислению; • Обладает противовибрационными свойствами. **YOKKI IQ ATF MV 71141 Plus:** • Рекомендуется для АКПП компании ZF серии 4HP и 5HP; • Обладает высокой защитой от износа, коррозии, пенообразования; • Имеет высокую окислительную стабильность. **YOKKI IQ ATF D-III:** • Отвечает требованиям стандартов Dextron III 6297-M и Ford Mercon M2C185A, Allison C-4; • Низкая летучесть и неагрессивность ко всем типам сальников; • Устойчивость к окислению. **YOKKI GL5 75W-90:** • Предназначены для МКПП, задних мостов и др. **YOKKI IQ CVTF XT:** • Обладает превосходной защитой от износа; отвечает требованиям Toyota CVTF TC, Toyota CVTF FE, Nissan NS-1, Honda HMMF **YOKKI IQ CVT NS-J:** • Рекомендован для трансмиссий компании Jatco; • Подходит для автомобилей Nissan, где рекомендована жидкость NS-2 **YOKKI NLGI EP 2** (Консистентная литиевая смазка для подшипников) идеально подходит для: • Антифрикционных подшипников; • Компонентов шасси; • Крестовин карданов, шаровых соединений и подшипников ступиц автомобилей с дисковыми тормозами

ООО "Фаворит Ойл Трейд" - эксклюзивный дистрибьютор масел YOKKI на территории РФ +7 495 730 20 96

рейтинг

Бренды тормозных колодок для грузовиков в России

У легкового и коммерческого сегментов разные поставщики тормозных «расходников» — таков первый вывод февральского исследования ai. Наш рейтинг показывает также, что доминируют в коммерческом сегменте американские, немецкие и польские поставщики. Российские бренды тоже представлены достойно, и что приятно, этот товар действительно Made in Russia.

Всего на российском рынке тормозных колодок оперируют более сотни брендов, однако 2/3 из них сфокусированы на легковом сегменте. «Грузовой» сервисный рынок держится обособленно, у него свой стабильный, относительно небольшой круг поставщиков.

Традиционно мы разделили все бренды на импортные и отечественные. Среди иностранных по баллам чётко выделяется топ-3 лидеров. Торговые марки, занявшие 4–7 места, набрали примерно одинаковое число очков и большинство экспертов оценили их позиции как довольно сильные. Бренды на 8–10 местах получали отдельные высокие оценки, но их узнаваемость была неидеальной. Начиная с 14–16 мест эксперты ставили торговым маркам чаще всего оценку ниже средней — то есть, оценивали их позиции как слабые.

Из всего множества отечественных марок устойчивые позиции имеют шесть. Если зарубежные марки-лидеры получали относительно стабильные оценки от всех оценщиков, то диапазон оценок для каждого из российских брендов был довольно широк, от «не знаю эту марку» до «сильные позиции». Мы предположили, что причина кроется в выраженной нишевости российской продукции.

В общем зачёте российская марка-лидер ТИИР заняла 11 место, «МарКон» разделила 14–15 место с Icer, а Rostar расположилась сразу после них.

Зарубежные бренды

	Бренд	Оценка*
1	Meritor	358
2	Beral	322
3	Fomar	283
4	Textar	252
5	Knorr-Bremse	248
6	Jurid	246
7	TRW	226
8	Lumag	179
9-10	Ferodo	170
9-10	Pagid	170
11	Febi	121
12	FRAS-LE	118
13	Icer	107
14	Stellox	74
15-16	Juratek	72
15-16	Quattro Freni	72
17	Sampa	38
18	Fritec	36
19	Roulund	35
20	Allied Nippon	34
21	Errevi	23
22	Hi-Q	13
23-24	Eren Balata	8
23-24	FleetStar	8
25-31	Dan-Block	5
25-31	Emmerce	5
25-31	Exova	5
25-31	Fomak	5
25-31	Hexen	5
25-31	TRP	5
25-31	Valeo Service	5

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента тормозных колодок для грузовых автомобилей. 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 иностранных брендов

1 место

Meritor

Страна — США
Оборот — \$3,2 млрд (Arvin Meritor, 2016 г.)
Число сотрудников — 8 400 (Arvin Meritor, 2016 г.)
Число сотрудников в России — н. д.

Концерн Arvin Meritor был основан в 1909 г. как Timken Detroit Axle, и с тех пор оси для большегрузных автомобилей остаются его главным продуктом. Сам бренд Meritor, по официальной версии, в 2017 г. отметит «всего лишь» 20-летие своего существования, а его отделение тормозных систем ещё моложе — его рождение отсчитывается от поглощения Lucas Varity's Heavy Vehicle Braking Systems в 1998 г.

4 место

Textar

Страна — Германия
Оборот — 715 млн евро (TMD Friction Group)
Число сотрудников — 4800
Число сотрудников в России — н. д.

Сегмент тормозных систем для грузовиков полон брендами-долгожителями; вот и Textar работает ещё с 1913 г. По заявлениям самой компании, в сегменте коммерческого транспорта 70% автомобилей с барабанными тормозами и 50% автомобилей с дисковыми сходят с конвейера с колодками Textar. Бренд намерен сохранять специализацию, а чтобы не потерять преимущество, сейчас его инженеры работают над созданием новых облегчённых малошумных колодок с пониженным пылевыведением.

2 место

Beral

Страна — США
Оборот — \$7,4 млрд (Federal-Mogul Holdings, 2015 г.)
Число сотрудников — 48 600 (Federal-Mogul Holdings, 2014 г.)
Число сотрудников в России — н. д.

Корпорации Federal Mogul принадлежат два бренда тормозных колодок: Beral и Ferodo, и оба они входят в десятку лидеров российского рынка колодок для грузовых авто. В России крепче позиции более «молодого» Beral — ему только 60 лет.

5 место

Knorr Bremse

Страна — Германия
Оборот — 5,5 млрд евро (2016 г.)
Число сотрудников — 25 000 (2016 г.)
Число сотрудников в России — н. д.

В истории Knorr Bremse есть момент, когда в 1920–1922 г. ей принадлежала BMW, но производители тормозов решили, что выпуск моторов их не интересует,

3 место

Fomar

Страна — Польша
Оборот — \$1 млрд (MAT Holdings)
Число сотрудников — 13 000 (MAT Holdings)
Число сотрудников в России — н. д.

Сверстник Beral (Fomar основан в 1956 г.) узко специализируется на тормозных дисках и колодках. С 2012 г. польская компания принадлежит американскому холдингу MAT, который предпочёл соединить Fomar с датской Roulunds Braking в единую компанию. Несмотря на это, поляки остаются самостоятельной бизнес-единицей, от производства до системы сбыта.

и продали баварский завод. Вряд ли ей стоит жалеть о том, ведь Knorr Bremse и сама внесла замечательный вклад в развитие тормозной техники. С 1972 г., например, она стала одним из пионеров внедрения ABS на коммерческом транспорте, да и сейчас работает над развитием инновационных систем ADAS. В 2002 г. немцы выкупили свои акции у Honeywell, став крупнейшей самостоятельной компанией по производству тормозов.

- Крупнейшее государство-импортёр в РФ — Польша
- Крупнейшая компания-импортёр — Fras-Le (2012 г.)
- Крупнейший экспортёр РФ — АО ТИИР

рейтинг

Бренды тормозных колодок для грузовиков в России

\$ 27 млрд
Составил первичный глобальный рынок автомобильных фрикционных материалов в 2016 г.

6 место

Jurid

Страна — Германия
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.
Число сотрудников в России — н. д.

Ещё один вековой бренд, существующий с 1915 г. Автомобильными тормозами Jurid занимается с 1920 г. О её авторитете говорит такой факт: в 1977 г. Jurid получил исследовательский мандат Федерального исследовательского института альтернативных фрикционных материалов Германии. И оправдал доверие: в 1983 г. Jurid одним из первых перешёл на бесасбестовые колодки. Вот и теперь компания видит свою миссию в активном улучшении фрикционных технологий, в снижении шумности и пылевыведения колодок.

9 место

Ferodo

Страна — США
Оборот — \$7,4 млрд (Federal-Mogul Holdings, 2015 г.)
Число сотрудников — 48 600 (Federal-Mogul Holdings, 2014 г.)
Число сотрудников в России — н. д.

Если кто и может состязаться с TRW в яркости биографии, то это Ferodo. В 1902 г. она избрала фрикционные накладки, задав стандарт конструкции тормозов более чем на 100 лет вперёд, а 20 лет спустя начала поставлять накладки на конвейер. Автомобили гонщиков Пэрри-Томаса и Дональда Кэмпбелла, поставившие мировые рекорды скорости, были оснащены колодками Ferodo. В 1980 г. Ferodo первой в Европе выпустила бесасбестовые колодки. В последние 19 лет эта марка является частью холдинга Federal-Mogul.

7 место

TRW

Страна — США
Оборот — \$16,4 млрд (2012 г.)
Число сотрудников — 66 000
Число сотрудников в России — н. д.

TRW тоже может похвастаться колоритной историей: в 1908 г. именно она стала поставщиком деревянных колёс на первый автомобильный конвейер, с которого сходили Ford Model T. 20 лет спустя появился первый стояночный тормоз TRW для Ford, ещё 10 лет спустя гидравлический — для него же. С 1952 г. компания — опять одной из первых — предложила усилитель руля. В настоящее время TRW видит перспективы своего роста в развитии восстановительного ремонта.

10 место

Pagid

Страна — Германия
Оборот — 715 млн евро (TMD Friction)
Число сотрудников — 4800
Число сотрудников в России — н. д.

Также TMD Friction Group. Группа TMD Friction с 2000 г., один из крупнейших производителей фрикционных материалов, в свою очередь принадлежит Nisshinbo Group.

\$ 39 млрд
Прогноз рынка к 2021 г.

Отечественные бренды

Под «отечественными брендами» подразумевались торговые марки, созданные российскими владельцами и предназначенные преимущественно для распространения на территории РФ.

	Бренд	Оценка*
1	ТИИР	146
2	МарКон	107
3	Rostar	99
4	Фритекс	44
5	Камагрегат-Сервис	40
6	Цитрон	24
7	АвтоАгрегатЦентр	5
8	Аккор	5
9	ЗТМ	5

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента тормозных колодок для грузовых автомобилей. 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-3 российских брендов

1 место

ТИИР

Штаб-квартира — Ярославль
Оборот — 678,5 млн руб. (2015 г.)
Число сотрудников — 500

Предприятие, в 2016 г. отметившее 70 лет, в СССР носило громкое название Всесоюзный научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт асбестовых технических изделий, или ВНИИАТИ. Немногие старые предприятия столь же хорошо приспособились к рыночной экономике: нынешний ТИИР («Термостойкие изделия и инженерные разработки») стал крупнейшим российским производителем и экспортёром фрикционных материалов для транспорта и промышленного оборудования.

2 место

«МарКон»

Штаб-квартира — Ярославль
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

В начале 1990-х гг. частный и коммерческий автопарк в России рос так быстро, что образовался серьёзный дефицит запчастей. Завод «МарКон» открылся в 1991 г. в ответ на очевидный высокий спрос на тормозные колодки в рознице, особенно в сегменте подержанных иномарок. Сейчас ярославцы производят на собственных мощностях до 1,1 млн комплектов в год.

3 место

Rostar

Штаб-квартира — Набережные Челны
Оборот — н. д.
Число сотрудников — н. д.

Самое молодое предприятие из перечисленных нами, НПО «Ростар» работает с 2000 г. Его специализация — детали подвески и рулевого управления для КамАЗ; возможно, узкая специализация и является причиной его меньшей известности по сравнению с ТИИР и «МарКон». Но в авторитете Rostar сомневаться не приходится: эта компания входит в круг поставщиков деталей спортивной команды «КамАЗ-Мастер».

Китай

Интерес со стороны россиян к участию в Auto Shanghai быстро растёт, по наблюдениям президента выставки. Когда компании из России начнут выходить на китайский рынок в массовом порядке, то найдут здесь уже сформировавшийся спрос на продукты и технологии со стороны китайцев, считает господин Гу Чан Тинг.



Гу Чан Тинг

Вице-председатель шанхайского отделения Китайского совета по содействию международной торговле ССРПТ (China Council for the Promotion of International Trade) Президент Шанхайской международной выставочной компании SIEC (Shanghai International Exhibition Co Limited)

ОТКРЫТ ДЛЯ РОССИЯН

Auto Shanghai воспринимается в первую очередь как мотор-шоу. Каким образом автокомпонентный сектор представлен на выставке?

В мире хорошо известно, что Auto Shanghai — крупный китайский фестиваль для всех отечественных и международных производителей автомобилей, он всегда крайне популярен у любителей автомобилей. Но Auto Shanghai ещё и служит важной витриной в торговле автозапчастями и технологиями, особенно в секторе первичных поставок. Знаменитые международные автокомпонентные концерны-гиганты, такие, как Bosch, Continental, Denso, Valeo, ZF, Controls Johnson, Faurecia, Brose постоянно принимают участие и активно поддерживают шоу. Кроме того, Auto Shanghai собирает много автопоставщиков 2 и 3 уровней, равно как и малых, и средних инновационных компаний, у которых собственные запросы по демонстрации новейших продуктов и поиску надежных партнеров.

Зона сектора автозапчастей займёт 3 зала общей площадью около 80 000 кв. м. Участие примут 1000 экспонентов, в том числе почти все известные мировые производители автозапчастей. Программа выставки охватывает двигатели и приводы, электрооборудование и другие группы автомобильных компонентов, а также ремонт и обслуживание автомобилей, тестовое и диагностическое оборудование и т. д.

Выставка охватывает отрасль целиком, демонстрируя всю цепочку создания продукта. В дополне-

ние к традиционным товарам, она показывает передовые технологии и тенденции в развитии отрасли. Общеизвестно, что это лучшая платформа, на которой международные компании могут показать свои бренды в Китае.

Во время Auto Shanghai правительственные чиновники, руководители CEO-уровня, технические специалисты всей отрасли соберутся, чтобы провести серию тематических форумов, обсудить разные темы, такие как торговая политика, технический прогресс, потенциальные направления инвестирования и другие. Вот то, что позволяет Auto Shanghai стать важной площадкой высшего уровня для общения и обмена идеями между лидерами отрасли.

Почему Auto Shanghai ежегодно прорастает?

В последнее десятилетие Китай, самый большой в мире автомобильный рынок, стал стратегическим центром разработок для большинства известных международных автопроизводителей. А Шанхай как экономический центр Китая каждый год привлекает огромные объёмы инвестиций с чрезвычайно высокой отдачей от продаж. Вот почему у отечественных и международных автопроизводителей не ослабевает желание выставляться на Auto Shanghai — для них это то шоу, которое нельзя пропускать. С ростом масштабов бизнеса и производственных мощностей они каждый раз просят всё большую площадь, а это отражается в непрерывном расширении масштабов Auto Shanghai.

Бывали у вас участники из России?

До сих пор компании из России выставлялись редко, но немалое их число буквально стоит у дверей, пытаясь попасть на рынок Китая. Мы заметили рост числа посетителей из России за несколько последних лет; некоторые из них ищут китайскую продукцию; в то же время существует некое количество посетителей, которые исследуют Auto Shanghai, оценивая возможную выгоду для российских компаний. Надеюсь, что эта часть посетителей станет экспонентами, которые постепенно донесут до России хорошую репутацию Auto Shanghai.

Что Auto Shanghai делает, чтобы помочь поставщикам найти клиентов в Китае?

События в рамках выставки, в том числе высокоуровневый саммит, технический форум, организация встреч и остальные сервисы удовлетворят любые требования самых разных участников и посетителей. Не считая самой выставки, эти мероприя-

\$29 млрд

составил импорт автомобильных товаров в 2014 г.

\$1,5 млрд
составляет прогноз на ежегодный
рост импорта автомобильных
товаров в следующие 5 лет

тия помогут укрепить технический результат участия в шоу, стимулируют торговлю между экспонентами, помогут достичь большего маркетингового эффекта и результатов.

Auto Shanghai — торговая платформа высшего уровня и идеальный вариант для российских компаний, чтобы войти на рынок Китая с более грамотным представлением о правилах торговли, получив информацию самостоятельно и из первых рук. Во время выставки организатор в партнёрстве с ними проведёт ряд целевых мероприятий с участием известных отраслевых ассоциаций

и СМИ, включая ту же организацию встреч, промо-конференции, производство пресс-релизов и т. д., чтобы российские экспоненты могли показать весь спектр продукции и повысить узнаваемость бренда на рынке.

Российские производители боятся, что подделки местных фирм помешают им продавать оригинальные товары.

Организаторы Auto Shanghai всегда стремились создать идеальную атмосферу для участников торговли, будь то продуктами или технологиями. Поддельные и контрафактные товары строго запрещены на выставке. Мы не потерпим никакого присутствия человека или устройства, которые бы нарушали право на защиту интеллектуальной собственности.

В этой связи российским участникам не нужно чрезмерно беспокоиться о качестве посетителей, основную массу будут составлять высокопоставленные лица, принимающие решения, и технические руководители из компаний-поставщиков автокомпонентов.

Какой один главный совет вы дадите новому участнику?


Пожалуйста, используйте в полной мере преимущества подготов-

ленных нами программ: интернет-продвижение, организацию встреч, высокоуровневый саммит, технический форум, бизнес-тур и другие. Каждый из них может оказаться золотым шансом для российских участников, чтобы войти в контакт с настоящим рынком Китая и найти возможности для потенциального сотрудничества.

Кроме того, постоянное участие — это кратчайший путь к успеху в Китае: оно помогает повысить узнаваемость бренда и отладить отношения с партнерами.

Хотите что-то добавить?

Учитывая резкий рост продаж автомобилей в Китае в последние годы, вторичный автомобильный рынок готов к бурному росту. Россия известна высоким качеством горюче-смазочных материалов, тестовых инструментов, промышленного и сервисного оборудования, а Китай, страна с древней историей и особой автомобильной культурой, должен стать вашей следующей точкой роста и большим шагом вперед, на азиатский рынок.

Мы искренне приветствуем ваше участие в Auto Shanghai и желаем приятного пребывания и полного успеха. 

Специальная программа для производителей автокомпонентов и расходных материалов из России

В рамках грандиозного
АВТО ШАНХАЙ ШОУ
21–24 апреля 2017



AUTO SHANGHAI

Реальный шанс выйти на автокомпонентный рынок Китая!

Организатор: ООО «ДЮРАН МЕДИА ГРУПП» +7 495 797 10 44
официальный агент SHANGHAI INTERNATIONAL EXHIBITION CO. на территории России

**YOU
WONNA BE
A PREMIUM?**

PRESIDENT

INNOVATION
PREMIUM CLASS BATTERY



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

Volkswagen на американском крючке

Напомним краткую предысторию: в сентябре 2015 г. в США были раскрыты махинации компании Volkswagen с программным обеспечением дизельных автомобилей, которые при тестировании выбросов показывали ложные данные. Скандал быстро перекинулся в Европу, привёл к отставке гендиректора компании Мартина Винтеркорна и разбирательствам в ряде стран мира. «Дизельгейт» — так назвали дело о мошенническом оборудовании VW, которое было установлено на 11 млн автомобилей. В Европе дизельгейт развивается медленно, вызывая возмущение тем, что концерн пока не ответил по всей строгости закона за свои действия. А вот юстиция США демонстрирует суровость.

Недавно Министерство юстиции США обвинило шестерых менеджеров Volkswagen в «дизельгейте». Это Хайнц-Якоб Нойссер, который до 2013 г. руководил разработками двигателей VW; Йенс Хадлер, который занимался тем же самым с мая 2007 г. по март 2011 г.; Рихард Доренкамп, руководитель инженерной команды по разработке дизельного двигателя с 2006 г.; Бернд Готтвайс, с 2007 г. по октябрь 2014 г. отвечавший за качество и безопасность автомобилей; Йорген Питер, который в 2015 г. налаживал связи с регулирующими органами США. И Оливер Шмидт, который до сентября 2015 г. работал над задачами по уменьшению вредных выбросов в атмосферу. Оливера Шмидта схватили в Майами, куда он прилетел отдохнуть или, по другим данным, уже возвращался с отдыха на Кубе.

Топ-менеджера Volkswagen задержали власти США. Возможно, он ответит Америке по делу «дизельгейт».



Оливер Шмидт

Машины с неисправным оборудованием загрязняют воздух США, а топ-менеджер отдыхает на солнечной Кубе да ещё и гостит в Майами? Пожалуй, после задержания при таких обстоятельствах на снисхождение американского закона вряд ли можно рассчитывать. И действительно, Окружной суд Детройта отклонил ходатайство об освобождении под залог и оставил Оливера Шмидта под стражей. Сомнительно, чтобы у топ-менеджера крупнейшей автокомпании мира не хватило денег на залог.

Шмидту предъявлены обвинения в мошенничестве, которое привело к нарушению экологических норм

США и в фальсификации информации, предоставленной властям США. И ему грозит до 169 лет тюрьмы, если его вина будет доказана в суде. Интересно, будет ли запрос от американских властей об экстрадиции из Германии остальных виновных? И если да, то выдаст ли их Германия? По законам ФРГ экстрадиция граждан возможна только в ЕС.

Заметим, американцы проявляют принципиальность в то время как в Volkswagen официально сообщили, что согласовали с властями США проект мирового соглашения, согласно которому концерн признает свою вину в мошенничестве и обязуется выплатить 4,3 млрд долл. ■



Quality is the best policy



www.3ton.ru

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АВТОХИМИЯ

Перезагрузка он лайн

Текст: Василий Пражек

Е-коммерция в России одна из немногих отраслей, которых не коснулся кризис. Сейчас интернет-торговля в целом и сектор продаж запчастей переживает период изменений в связи с ситуацией в экономике и переходом на новый этап развития.

Российская интернет-торговля растёт, это отмечают и участники рынка и аналитические агентства, разнятся только оценки динамики, что, скорее всего, связано с разницей в методике подсчётов. С 2008 по 2014 гг. е-коммерция росла темпами более 40% в год, в 2008 и 2009 гг. подскочила почти на 80%, в 2015 году тоже наблюдался рост, но Data Insight утверждает, что

на 16%, в НАДТ говорят о 10%-м росте, в АКИТ полагают, что на 7%. По итогам первого полугодия 2016 года, по усреднённым оценкам объём российского рынка е-торговли увеличился на 25% к показателям 2015 года, до 405 млрд рублей. По итогам второго полугодия роста почти не было (по данным АКИТ), но в целом в 2016 году рынок вырос

примерно на 20% (трансграничная торговля при этом, кстати, выросла на 45%). Объём российской интернет-торговли приближается к 1 трлн рублей, и на этом резкий рост может прекратиться, рынок, возможно, стабилизируется.

На рассматриваемом рынке есть негативные тенденции и есть ряд факторов сдерживающих развитие е-ритейла. Количество покупателей в онлайн-магазинах сократилось по итогам 2016 года, что связывают с сокращением реальных доходов граждан. Одна из серьёзных проблем рынка недостаточное развитие платёжных систем и недоверие пользователей к онлайн-платежам и предоплате, с одной стороны, а с другой стороны, не все е-магазины создают платёжные сервисы. До 70% российских интернет-покупателей по-прежнему предпочитает оплачивать товары из е-магазинов наличными курьеру. Некоторое пресыщение потребителей тоже сдерживающий фактор развития. Участники рынка отмечают, что пользователи всё более прагматично подходят к покупкам в интернете, стараются не перепла-

чивать без необходимости, соответственно, растёт спрос на товары среднего и нижнего ценовых сегментов.

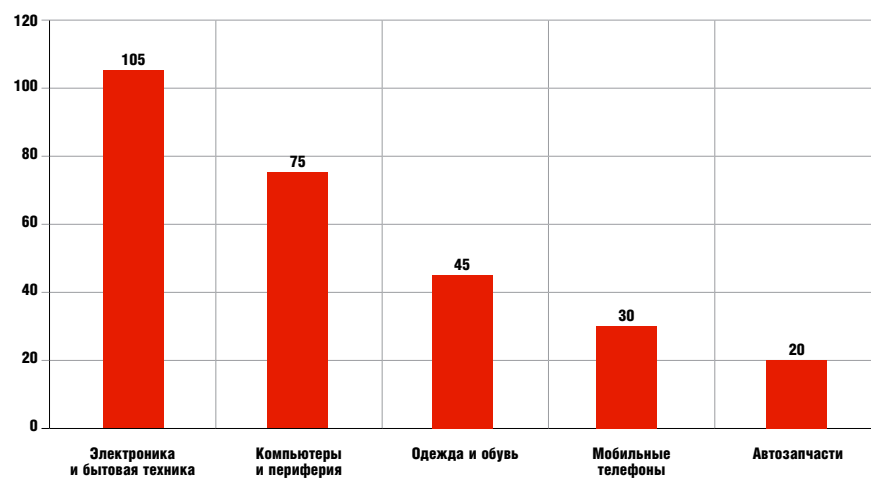
На сектор продаж в интернете запчастей эти проблемы тоже оказывают влияние и тоже не настолько существенное, чтобы остановить его поступательное развитие. В 2016 году рост продаж автозапчастей в интернете составил около 15% к показателям 2015 года. В денежном выражении автозапчасти на пятом месте среди всех групп товаров онлайн-ритейла с показателем 18 млрд рублей в 2016 году.

Нужно заметить, что интернет также крупный проводник контрафактных запчастей, в том числе из-за отсутствия необходимого законодательного регулирования интернет-торговли, и это точно не способствует развитию рынка.

Общий объём сектора интернет-продаж автозапчастей около 50 млрд руб. Крупнейшие участники рынка продаж автозапчастей в интернете — Exist.ru, Shinservice.ru, 4tochki.ru и «Колёса Даром». И в этом секторе рынка происходят значительные структурные изменения.

В начале 2017 года бывший акционер Exist.ru Владислав Доморацкий после акционерных разногласий продал другому акционеру Exist.ru — Юрию Буковникову свою долю размером 50% в компании «А+А Эксист Инфо», которая владеет товарным знаком и доменным именем Exist.ru, осуществляет

Наиболее популярные товары в интернет-магазинах в РФ, в 2016 г., млрд рублей



около **50** млрд руб.
общий объём интернет-продаж автозапчастей

Continental
The Future in Motion



Ясность вместо
пустых слов:

5-летняя гарантия.

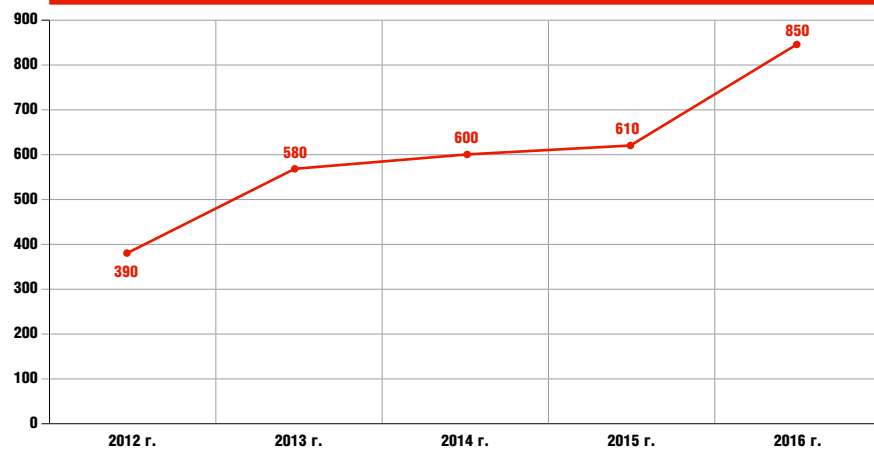
Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях — им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но». www.contitech.de/5



Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

ContiTech

Динамика развития интернет-торговли в РФ, млрд руб.



IT-поддержку интернет магазина, получает лицензионные платежи с франчайзи и процент с торгового оборота.

Кстати, по версии Data Insight и Ruward «Ecommerce Index Top 100» продавец автомобильных запчастей Exist.ru был на первом месте в списке крупнейших по выручке интернет-магазинов в России в 2015 году, с показателем порядка 35 миллиардов рублей.

Сейчас Буковников владеет 9% акций компании, 12% владеет Валерий Чикин, 9% принадлежит Юрию Полякову. А 70% «А+А Эксист Инфо» выкупила Евгения Назарова, совладелица транспортной компании «Желдорэкспедиция» (крупнейший в России перевозчик сборных грузов и оператор экспресс-доставки). Что делает компанию как минимум стратегическим акционером Exist.ru.

Доморацкий сохранил за собой 60% в ООО «Эксист-М», которое обеспечивает более 90% его товарооборота и 100% продукции. Компания будет поставлять запчасти b2b-проекту isNext.ru, который ориентирован на работу с автосервисами, интернет-магазинами и онлайн-продавцами автозапчастей. По некоторым данным оптовые продажи на сайте Exist.ru развиваются слабо, но если IsNext.ru запустит B2C-продажи, то станет прямым конкурентом Exist.ru.

Причины конфликта между акционерами Exist.ru в полной мере неясны, известно о нём стало неожиданно, осенью 2016 года.

Основных версий две. Согласно первой версии, Валерий Чикин, Юрий Поляков и Юрий Буковников решили продать свой 50% «А+А Эксист Инфо» в апреле 2016 года за \$25 млн, а Владислав Доморацкий якобы предложил за долю коллег фиксированные \$10 млн в рублях без индексации и какого-либо залога в рассрочку на пять лет и выдвинул партнёрам требование работать в компании ещё пять лет. Согласно второй версии, Владислав Доморацкий якобы поручил Буковникову разработать софт, который мог бы координировать работу основного склада и сайта, но тот не выполнил обещание. После чего Доморацкий предложил партнёрам Чикину и Полякову зарплату с бонусами в течение пяти лет, а с Буковниковым потребовал растаться.

Но суть конфликта, который, в общем, разрешился вполне успешно, не так уж важна. Очевидно, такого рода проблемы неизбежны на быстро растущем рынке с многомиллиардным оборотом и огромными перспективами, если учитывать величину парка подержанных автомобилей. Конфликтов или бесконфликтных трансформаций на рынке может быть и больше, так как период бурного роста интернет-ритейла, судя по всему, прекращается и нужно будет адаптироваться к новым условиям, без сверхприбылей.

Тем временем, на западном фланге мирового интернет-ритейла происходят угрожающие события,

которые со временем, могут переформатировать торговлю автозапчастями в интернет во всех странах. В феврале корпорация Amazon подписала партнерские соглашения с крупнейшими в США производителями автозапчастей, компаниями Federal-Mogul, Bosch, Cardone Industries и Dorman Products. Своё беспокойство по этому поводу уже выразили американские продавцы автозапчастей, прямо заявив о том, что пострадают ритейлеры O'Reilly Auto Parts, Advance Auto Parts, AutoZone и GenuineParts, так как соглашение производителей с Amazon позволит продавать автозапчасти по ценам на 20% ниже, чем у любого другого продавца. Не стоит думать, что США слишком далеко и нас проблемы американского рынка автозапчастей не могут коснуться.

Amazon.com, Inc. — агрессивный монстр интернет-ритейла, который продаёт товары во всех странах мира, оборот этой компании едва ли не больше, чем оборот всего российского e-ритейла. Если продажи запчастей в США будут признаны успешными, компания неизбежно устремится в страны, где есть большая, динамично развивающаяся e-коммерция и соответствующий спрос на автозапчасти. Россия как раз такая страна. Здесь фактор цены имеет ведущее значение, а вторичный рынок задыхается от контрафакта, отечественные производители с трудом доводят свои запчасти до потребителей.

Поэтому появление корпорации, которая, предположим, сможет продавать отечественные брендовые качественные автозапчасти по сниженным ценам, будет положительно воспринято и потребителями и производителями. Это вполне укладывается в логику современного рынка, при которой в прибыльный бизнес национального уровня рано или поздно приходит транснациональный игрок и вскоре занимает господствующие позиции. На рынке автозапчастей это сделать, возможно, легче, чем на многих других, так как запчасти унифицированы, требования к ним во всём мире одинаковы — качество и приемлемая цена. ■



Basic & New

NIPPON PAINT

АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИЗ ЯПОНИИ



nax PP Primer – адгезионный грунт по пластику.
Японское качество в аэрозольной упаковке.



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



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

«Главная в снижении

выгода — рисков»

Текст: Михаил Милошевич



В декабре 2016 года компания Denso запустила официальную программу-аккредитацию российских автосервисов. Первой в том же месяце успешно прошла аккредитацию и получила статус официального партнера Denso федеральная сеть автосервисов F!T Service. О растущей популярности программ аккредитации и их влиянии на рынок сервиса мы поговорили с Даниилом Соловьёвым, руководителем федеральной сети F!T Service.

По каким мотивам производители запчастей начали вводить программы аккредитации автосервисов в России?

Понятно, что каждый производитель стремится максимально продвинуть свой продукт. Сложность продвижения запчастей в том, что надо обеспечить не только доверие конечных потребителей, но и профессионализм сервисмена. Если он что-то делает неправильно, потребитель будет считать, что сама продукция «барахло, быстро ломается».

Поэтому любой производитель очень заинтересован в том, чтобы те, кто устанавливает запчасть, были мастерами своего дела и знали специфику запчастей конкретного бренда. На этом фоне многие производители проводят обучение специалистов автосервисов.

Однако поскольку далеко не все сервисмены стремятся к профессиональному росту, следующим шагом хочется усовершенствовать систему обучения, ввести поощрение тех, кто стремится к нему. Так появляются программы аккредитации от производителей, в первую

очередь как доказательство способности автосервиса грамотно установить запчасть.

Что касается сервисной станции, у неё есть второй мотив, получить аккредитацию, более сильный. Я говорю не о том, что отметка об аккредитации на вывеске привлекает потребителей. Важнее то, что она позволяет снять с себя риски гарантийных случаев по вине запчасти. Любой производитель согласится, что идеальных запчастей не бывает; определённая доля брака есть всегда. Однако это не снимает со станции обязательства давать гарантию на сервисные услуги — и по закону, да и просто по правилам хорошей сервисной практики. Таким образом, мы берём на себя и тот риск, что деталь окажется бракованной. Аккредитация же минимизирует этот риск.

Поэтому в случае с Denso инициатива была не только от них, но и от F!T Service. Мы понимаем, что хотя доля брака у японских запчастей очень мала, эффект масштаба всё равно преобразует малую вероят-

ность в большие деньги. Вот почему мы захотели получить аккредитацию.

Для производителя это был шанс получить лояльную станцию. Но им тоже невыгодно терять прибыль на исполнении гарантийных обязательств, поэтому они выбрали нас, сервисный бренд с высоким профессионализмом, который и производителю обеспечит минимальные риски.

58 станций

**в 26 городах России,
каждую неделю открывается
одна новая станция**

Надо думать, от других производителей компонентов тоже последуют действия в ответ на шаг Denso?

Конечно. Denso — далеко не первая наша аккредитация. Мы давно уже аккредитованы по КУВ; эта компания стала одной из первых, кто начал аккредитовывать российские станции. Также участвуем в программе Gates Tech Partner. Есть у нас и аккредитации Lynx Auto, и по модулям Bosch.

Чем больше таких программ появляется, тем больше новых компаний задумываются о том, чтобы разработать собственную. В последнее время всё больше производителей приходят к нам с такой идеей.

Для нас как автосервиса, повторюсь, намного проще работать с запчастями бренда, по которому у нас есть аккредитация: во-первых, нас учат; затем, нас поддерживают, пусть и немного, маркетингом; и нам дают гарантию.

Ну и в глазах потребителя мы имеем всё же серьёзный аргумент. Аккредитацию получить непросто, нужно действительно подтвердить свои знания, и их валидность подтверждает готовность производителя дать расширенные гарантии.

Российские производители тоже предлагают вам программы аккредитации?

Не слышал о таких. Но что понимать под российскими? Сейчас иностранные бренды стали производить в России, но их, скорее, следует по-прежнему считать мировыми поставщиками. Что касается изначально отечественных запчастей, их доля у нас составляет считанные проценты, поскольку в клиентской аудитории F!T Service доля отечественных автомобилей мала. Мы хорошо понимаем, что рынок автокомпонентов России — это в основном импорт.

Программа аккредитации Denso — это проявление некоего более глобального тренда?

Тренд в том, что на любом рынке происходит объединение и укрупнение. В современном мире все пытаются получить эффект синергии, объединяясь или во франчайзинговые сети, или в гаражные концепции подобно «Бош Сервис». Третий вариант, о котором мы



говорим сейчас: все производители пытаются получить максимальную лояльность к себе со стороны станций, последнего звена канала сбыта.

Кому важнее слово «аккредитация» на вывеске СТО: корпоративным клиентам или частным?

F!T Service на 96% обслуживает физлиц. Мы не ведём целенаправленной работы с корпоративными клиентами, это не наша целевая аудитория.

Условия аккредитации Denso создают ограничения на поставки конкурентных запчастей?

Нет, её программа аккредитации схожа по условиям с софтверной франшизой. Всё основано на том, что нам самим выгоднее и проще ставить те запчасти, по которым мы аккредитованы, потому что это минимизирует наши риски.

Если, допустим, клиент попросит непременно поставить свечи NGK...

... поставим, конечно. Но доля таких клиентов крайне мала, обычно в конечном счёте всё решают расширенные гарантии.

Вы назвали три преимущества аккредитации для автосервиса. Какое из них самое важное?

Годовая гарантия на запчасти — к вопросу минимизации рисков мы всё время возвращаемся.

Есть ли другие выгоды?

Пожалуй, нет; эти три вещи самые важные: на первом месте гарантия производителя, на втором обучение и техподдержка, на третьем маркетинг, тесная связь Denso с нами.

Недавно у нас, например, проходила акция: при покупке щёток жидкость для стеклоомывателя бесплатно, а прямо сейчас мы проводим конкурс для сотрудников по продажам.

Статус официального партнёра Denso усложняет условия получения франшизы F!T?

Нет. Надо понимать, что у нас «хард»-франшиза. В сервисном сегменте клиента убеждает не столько вывеска, сколько квалификация персонала и гарантии, поэтому любой сервис, вступающий в нашу сеть, обязан дообучить персонал, дооснастить инструментами и оборудованием, поддерживать внутренние стандарты качества и давать гарантию. Учитывая всё это, получить аккредитацию Denso нам не было особенно трудно — мы уже практически соответствовали этим стандартам. Для новых участников сети мы добавили лишь обучение по технологиям Denso, в остальном условия получения франшизы не изменились. ■

automechanika

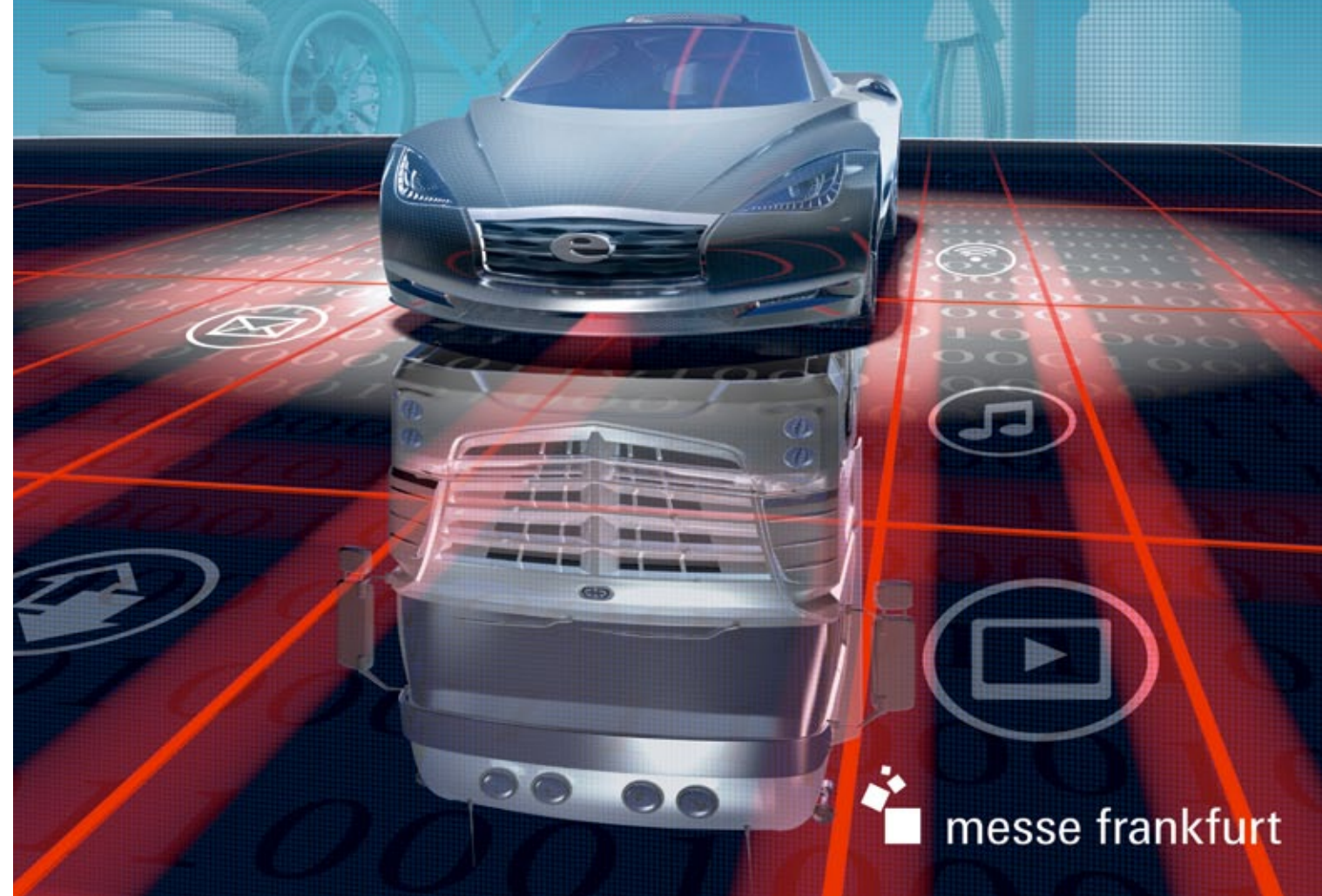
DUBAI

Крупнейшая международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей на Ближнем Востоке

7 – 9 Мая 2017

Участвуйте в 15-й юбилейной выставке и начните бизнес с производителями, дистрибьюторами и поставщиками со всего мира.

Вы должны посетить это событие! Предварительная регистрация: www.automechanikaDubai.com



messe frankfurt

Инновации и импорт в почёте

С 30 марта по 2 апреля в Пекине пройдёт традиционная ежегодная выставка Auto Maintenance & Repair. В преддверии AMR 2017 мы решили разобрать возможности для вашего бизнеса от посещения и участия в шоу.

От других международных автомобильных выставок Китая, таких, как Auto Shanghai или Automechanika Shanghai, AMR отличается самой узкой специализацией: 90% экспозиций демонстрируют инструменты и оборудование для различных направлений ремонта и диагностики. Среди участников вы не найдёте бренды автопроизводителей, а среди посетителей крайне мало частных автомобилистов. Эта выставка — барометр вторичного рынка Китая для профессионалов мира послепродажного сервиса.

Даже беглый просмотр списка участников выставки даёт представление о том, какие сегменты вторичного рынка региона АТР сейчас развиваются наиболее динамично и кто здесь лидер. Среди постоянных участников, арендующих самые большие площади, мы вновь увидели Autel, Big Red, Bosch, Bright, Celette, Corghi, Dali, FY-Tech, Festool, Gaochang, Hunter, Josam, Launch, Maxima, Mirka, RAV, Rotary, SATA, Sino-Italian, Snap-On и Zonda. О росте азиатского рынка говорит появление новых экспонентов, включая хорошо известные российским специалистам AkzoNobel, Motul, 3M, Liqui Moly и Saint-Gobain.

Узкий фокус не помешал пекинскому мероприятию обрести поразительные масштабы. AMR входит в тройку крупнейших торговых выставок Китая, а в автомобильном секторе уступает только Automechanika Shanghai по многоярусности и площадям. В этом году AMR соберёт 1200 участников в Новом китайском международном выставочном центре NCIEC на площади 120 тыс. м². Её гарантированно посетят более 50 тысяч человек.

Мы уделяем AMR значительное внимание по той причине, что данная выставка имеет ещё и значимый международный статус. Здесь встречаются представители около 70 стран, из которых около 30 представляют другие континенты.

В этом году есть некоторые изменения в условиях участия. Повышенный спрос на импорт в Китае отразился в том, что организаторы основных региональных выставок в этом году увеличили бесплатный VIP-пакет для зарубежных посетителей. Условием его получения служит предварительная регистрация.


Если говорить конкретно об AMR 2017, иностранцам по предварительной регистрации предлагается такой перечень бесплатных услуг:

- Быстрая регистрация на сканере при входе на выставку
- Бесплатное проживание на 2 ночи в 4-звездочном отеле
- Бесплатный трансфер между отелем и выставкой

более **50 тыс.**
сервисменов соберёт выставка в Пекине

- Услуги VIP Lounge на выставке: бесплатный обед, закуски, напитки, Интернет
- Помощь при получении визы
- Тележка для вещей на выставке

Отметим ещё одну необычную и полезную услугу для посетителей. 4 года назад организаторы начали выпускать список AMR Recommended, в который включены инновационные продукты-премьеры, представленные на выставке в первый раз, причём не только китайского происхождения. В этом году в данном списке будет около 100 продуктов, с указанием раздела и стенда.

Напоследок небольшая рекомендация из личного опыта сотрудников «АвтоИнструкции». Наверняка выставка отнимет у вас основное время поездки, а в часы отдыха Пекин даст массу возможностей для отдыха. Но уделите время и простой прогулке по улицам этого невероятного города. Это простое действие позволит вам проникнуться духом материкового Китая. А значит, лучше понять нужды ваших будущих китайских потребителей. 

AMR2017



Пекинская международная выставка по оборудованию для диагностирования и тестирования, ремонта и технического обслуживания автомобилей

AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO

Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)

с 30.03 - 02.04.2017 г.

| 1,200 Количество экспонентов

| 55,000 количество посетителей

| 110,000 m² выставочная площадь

Enjoy Free

Для предварительной регистрации зарубежных посетителей
www.auto-maintenance.com.cn

- ◆ Бесплатное проживание в гостинице и трансфер
- ◆ Бесплатные билеты в VIP комнату отдыха

Организаторы: GAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK
Контактное лицо: Sophia WANG, Vicky ZHANG

Адрес электронной почты:
sophiawang@traderslink.com.cn
vickyzhang@traderslink.com.cn

www.auto-maintenance.com.cn



Просмотреть рекомендуемый список посещений AMR 2017 Recommended вы можете на сайте журнала «АвтоИнструкция» www.ai-media.ru
Официальный сайт Auto Maintenance & Repair www.amr-china.cn

А что, если рост не вернётся?

Текст: Роман Назаров

Тогда будем искать устойчивость

Устойчивое развитие, новая парадигма в мировом корпоративном менеджменте, зачастую всё ещё неправильно понимается. Редакция ai решила вкратце разобрать эту концепцию, проиллюстрировав примерами из автомобильной отрасли.

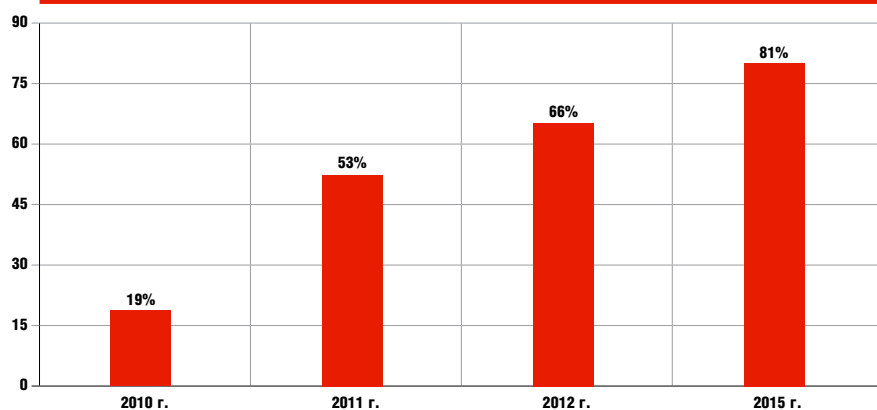
Вы помните из курса экономики в вузе, что до самого последнего времени в экономической теории доминировала парадигма линейного развития. Правда, мы так к ней привыкли, что перестали замечать её проявления в реальной жизни — например, то обстоятельство, что успех мы привычно измеряем количественными параметрами роста: продаж и производства, прибыли, ВВП.

Однако линейная концепция не единственная; более того, в последние 40 лет менеджерам всё чаще приходится работать в ситуации, когда возможности линейного развития исчерпаны.

Яркий пример — Япония. Традиционные индикаторы показывают стагнацию на внутреннем автомобильном рынке этой страны, рост продаж и производства прекратился надолго, если не навсегда. Но кто скажет, что развитие автопрома в Японии остановилось?

Нужно учиться работать в условиях, когда нет роста продаж и производства, а есть рост удовлетворённости потребителей

Компании из списка S&P 500, выпускающие GRI-отчёты, %



В ответ на это затруднение переломные экономисты предложили парадигму устойчивого развития (sustainable development).

О данном понятии всерьёз заговорили после нефтяного кризиса 1970-х, ставшего Перл-Харбором для приверженцев линейного развития: не полный разгром, но жестокий урок, показавший уязвимость излюбленной стратегии. Кто

интересуется историей автопрома, помнят, что тогда закончилось господство «детройтской тройки», думавшей только о линейном росте.

Первый урок не был усвоен быстро, поэтому последовали новые. Транспортные коллапсы в мегаполисах, рост цен на энергоносители и материалы, эпидемии заболеваний дыхательных путей в городах — все эти звонки требовали пересмотреть теорию управления.

Наконец, рост цен на нефть в 2000-х тоже свидетельствует о невозможности бесконечного линейного роста. Инвестиционный рынок в тот момент впервые усомнился в устойчивости идеи удешевления товаров

TIAF

supported by automechanika



Международный Форум Автомобилестроения
Республика Татарстан

29 - 31 марта 2017
ВЦ «Казанская ярмарка»
Казань



Спикеры - ведущие эксперты автомобильной индустрии



Более 250 делегатов из разных стран



B2B-встречи - более 150 прямых переговоров с директорами по закупкам от крупнейших автоконцернов



Международная экспозиция

Организаторы



Association of European Businesses



messe frankfurt





Марк Филдс, президент Ford Motor, 2015 г.

«Мы думаем о себе как о провайдере транспортных возможностей, не просто автомобильном конвейере. Генри Форд учил нас, что хороший бизнес в том, чтобы делать хорошие вещи и достойно зарабатывать. Отличный же бизнес в том, чтобы при этом ещё и сделать мир лучше».

за счёт производства в третьих странах, поскольку цены на океанские перевозки заметно выросли.

И вот во втором десятилетии 21 века концепция линейного развития, наконец, начала быстро терять авторитет. Отследить эту тенденцию можно по спискам Fortune 500 и S&P 500: ещё в 2010 г. отчёты корпоративной устойчивости выпустили только 19% ведущих компаний, а в 2015 г. их было уже 81%.

А и Б устойчивого развития

Если смотреть с точки зрения инвестора, то парадигма устойчивости — это инструмент менеджмента, учитывающий ряд дополнительных рисков при инвестировании.

Ошибкой будет думать об этой идее как о чем-то вроде дополнительного налогового бремени. На практике она, наоборот, работает на повышение прибыльности. В частности, General Motors заявляла, что программа устойчивости, которую концерн начал активно развивать после кризиса 2008 г., принесла ему более \$1 млрд прибыли.

Ford в 2014 г. запустил собственный инструмент экологической отчётности PACE и результаты оказались настолько выгодными, что он распространил действие PACE на 25 ведущих поставщиков.

Подобные кейсы сейчас есть в портфолио большинства ведущих автомобильных компаний.

Улучшать мир, не забывая о своём кармане

Чтобы не впасть в стоны на тему отсталости нашей страны, скажем просто: в России автомобильный рынок ещё не достиг того уровня, когда невозможность дальнейшего линейного развития становится всем ясна как день. Ярких примеров неустойчивого развития немного — в первую очередь, вспоминается неудачная жилищно-транспортная концепция Москвы: в результате администрация столицы впервые в российской практике вынуждена была перейти от стимулирования роста автопарка к стимулированию его сокращения.

Но есть важный вопрос: актуально ли сейчас для российских управленцев вникать в парадиг-

му устойчивого развития? И какие устойчивые практики могут повысить конкурентоспособность национального бизнеса?


На первый вопрос ответом будет однозначное «да», с оговоркой: следуйте не букве, а духу концепции. Нам не столь актуален, например, дефицит воды, в отличие от США. Зато очень велики риски, связанные с междугородными и международными перевозками, ценой на энергоносители, курсом национальной валюты, социально-политической нестабильностью.

Если сосредоточиться на этих рисках, то справочники по лучшим практикам посоветуют следующие практические меры:

- Внедрение методов циркулярной экономики. Замыкайте оборот материалов, используя восстановительный ремонт и сбор вторсырья.
- Локализация производства (не в том понимании, какое вкладывается в госпрограмму). Речь идёт о разукрупнении производств и переносе их ближе к местам потребления.
- Ориентация на сервис, ремонт и модернизацию.
- Сокращение энерго- и ресурсопотребления.
- Продуманные транспортные решения.
- Рост информационно-технической интеграции в мировую экономику — простыми словами, это значит переход от обмена продуктами или ресурсами к обмену технологиями.

Освоить парадигму устойчивого развития значит ответить на вопрос: что будет с вашим бизнесом через 10 лет? Нужно учиться работать в условиях, когда нет роста продаж и производства, а есть рост удовлетворённости потребителей.

«Мы думаем о себе как о провайдере транспортных возможностей, не просто автомобильном конвейере, — сказал Марк Филдс, президент Ford Motor, в 2015 г. — Генри Форд учил нас, что хороший бизнес в том, чтобы делать хорошие вещи и достойно зарабатывать. Отличный же бизнес в том, чтобы при этом ещё и сделать мир лучше».

Генри Форд понимал самую суть устойчивого развития. Надеемся, теперь понимаете и вы. 

MIMS automechanika MOSCOW

21^я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей

21 - 24 августа 2017

ЦВК «Экспоцентр»

Москва



Получите Ваш билет на www.mims.ru



Организатор

ITEMF
EXPO



Армия США станет тише и незаметнее

С мая по сентябрь 2016 года осуществлялась разработка пикапа Chevrolet Colorado ZH2 для армии США. В начале 2017 года пикап начал проходить тесты на полигоне GM в Милфорде. Особенность пикапа в том, что это электромобиль на водородных топливных элементах.

Прототип пикапа на топливных элементах Colorado ZH2 был представлен на осенней сессии Ассоциации армии США (AUSA). Автомобиль создан GM в кооперации с исследовательским инженеринговым центром по танкам и автомобилям (Tank Automotive Research, Development & Engineering, TARDEC).

Армейский Colorado обладает рядом достоинств, которые военные высоко оценили: электромоторы создают высокий крутящий момент с нуля оборотов, что позволяет эффективно преодолевать труднопроходимые участки бездорожья. Пол Роджерс, директор исследовательского центра TARDEC отмечает также, что топливные элементы электро-

мобиля позволяют передвигаться автомобилю практически бесшумно. Кроме того, Colorado ZH2 не производит дыма, запаха и не имеет тепловой сигнатуры, то есть его нельзя обнаружить с помощью тепловизора. Конечно, водородный автомобиль ко всему прочему ещё и экологически чистый, но военных это интересовало, скорее всего, в последнюю очередь.



Colorado ZH2 не производит дыма, запаха и не имеет тепловой сигнатуры — его нельзя обнаружить с помощью тепловизора

При этом водородный внедорожник обладает рядом уникальных дополнительных особенностей, полезных в полевых условиях. В частности, основной водородный элемент Exportable Power Take-Off может генерировать до 8 литров питьевой воды в час, а когда автомобиль не движется, то его элементы вырабатывают 25 киловатт электроэнергии, которую можно использовать.

Армия рассматривает возможность применения электропикапа как многофункционального автотранспорта. Исходя из анонсированной ранее информации, в настоящее время пикап Chevrolet Colorado ZH2 проходит тесты на полигоне GM в Милфорде, после чего машина отправится на службу в армию США, для годичных испытаний в реальных боевых условиях. В числе прочего будет тестироваться решение одной из основных проблем автомобиля на топливных батареях. Дело в том, что их трудно заправлять, военные попробуют использовать основанное на керосине топливо JP-8 — оно относительно легко превращается в водород.

В настоящее время есть один пример реализованного проекта автомобиля на водородных топливных элементах — Toyota Mirai. Он был

впервые представлен публике в ноябре 2013 года на Токийском автосалоне, продажи в Японии стартовали 15 декабря 2014 года. Автомобиль функционирует посредством гибридной установки на водородных топливных элементах FC stack мощностью до 114 киловатт. Электрическая батарея представляет собой никель-металл-гидридный аккумулятор с максимальной выходной мощностью 21 киловатт. Кстати, в аккумуляторе сохраняется энергия рекуперативного торможения.

Ещё один относительно успешный проект — FCX Clarity (Fuel Cell eXperimental) от корпорации Honda. При этом первый прототип FCX был представлен аж в 1999 году. Мощность топливного элемента Ballard Power составляла 78 кВт, а мощность электродвигателя 60 кВт (80 л.с.). Сейчас, конечно, модификации FCX Clarity гораздо мощнее, автомобиль поступает по заказу в автопарки корпоративных клиентов в Японии.

Экологические безвредные электромобили, надо заметить, с трудом прокладывают себе дорогу — темпы роста продаж высоки, но количественно их продаётся немного, во всём мире к концу 2016 году их насчитывалось всего около 2 млн ед. Машин на водо-

родных элементах вообще крайне мало, по всей видимости, они даже среди электромобилей занимают нишу маловероятного будущего.

Напомним, в 2013 году техногигу нашего времени Илон Маск (Elon Musk) во время встречи с сотрудниками и клиентами сервисного центра Tesla в Германии публично усомнился в перспективах автомобилей на топливных элементах, назвав такие машины полной ерундой. Маск отметил, что автомобили на водородных топливных элементах представляют собой скорее маркетинговый ход корпораций в частности потому, что водородные технологии не способны обеспечить такую плотность хранения энергии, как современные литий-ионные батареи, используемые в электромобиле Model S.

Но сегодня, после того, как на водородные автомобили обратили внимание в армии США, критику Маска тоже можно считать скорее маркетинговым ходом в продвижении автомобилей Tesla. Если Colorado ZH2 успешно пройдут обкатку в боевых условиях и разработчики получат реальный заказ от Министерства обороны на производство машин, это будет грандиозным успехом визионеров водородных технологий. ■

Ferrari и Aston Martin заплатят небольшие штрафы за большой вред

Европейское агентство по защите окружающей среды (European Environment Agency, EEA) в рамках борьбы с изменением климата требует от автопроизводителей сокращать выбросы CO₂.

В 2015 году требования EEA ужесточились: если в 2014 году регуляторы не учитывали 20% автомобилей с самыми высокими показателями выбросов, то в 2015 учитывались все автомобили. Правда, выбросы автомобилей одного производителя могли учитываться не по одной, а нескольким маркам. Так, по данным Automotive News Europe, в одну группу были включены Porsche, Audi и Bugatti Volkswagen Group. Кроме того, в подсчётах уровня выбросов учитывалось количество проданных автомобилей: нишевым считается автопроизводитель, реализующий менее 300 000 ед., менее 10 000 ед. — производитель с малыми объёмами.

И, как подсчитали в EEA, автопроизводители, реализовывавшие автомобили в ЕС, добились больших результатов, чем было предписано. Агентство поставило цель добиться сокращения выбросов CO₂ 130 г/км, но новые автомобили выбрасывали в среднем 119,5 г/км, что на 8% ниже требований EEA, и меньше на 3,1% по сравнению с показателями 2014 г.

Самые низкие показатели выбросов углекислого газа зафиксированы у автомобилей Peugeot (104 г/км), Citroen (106 г/км), Renault (106 г/км) и Toyota (108 г/км). Отмечается, что на общие показатели выбросов начали влиять экологичные автомобили. В частности, Renault, реализовав меньше 2% электромобилей от общего объёма продаж, добились сокращения выбросов CO₂ на 2 г/км.



Выполнили нормы EEA бренды Fiat Chrysler (FCA), Opel, Ford Motor и BMW, но Агентство поставило перед ними задачу по ускоренному сокращению выбросов с тем, чтобы к 2020–2021 г. был достигнут уровень 95 г/км. Самый высокий средний уровень выбросов зафиксирован у Jaguar Land Rover — в 164 г/км. В то же время, Ferrari и Aston Martin Lagonda не смогли уменьшить выбросы CO₂ до допустимого уровня и будут оштрафованы. По подсчётам Automotive News Europe Ferrari должна выплатить штраф в размере 410 760 евро, а Aston Martin

36 370 евро. Не слишком большие деньги для производителей сверхдорогих машин за возможность выбрасывать CO₂ в европейскую атмосферу.

Благодаря статистике EEA, стало известно, что 97,2% автомобилей в Европе имеют бензиновые и дизельные двигатели, при этом 51% новых автомобилей — дизельные. Доля новых автомобилей на сжиженном газе (LPG) и сжатом природном газе составила 1,6% от общего объёма продаж. Доля гибридных автомобилей plug-in и электромобилей около 1%. ■

55 000
тираж



48
регионов
России



100%
целевая
аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

**Оптовые поставщики
Розничные продавцы**

Журнал для автоспециалистов «Автоинструкция» 

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

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-21113 от 20.05.05

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

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, 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 объявлений ответственность несет рекламодатель. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Разработанные модули и текстовые материалы являются интеллектуальной собственностью редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора. Представленные статьи и изображения получены из открытых источников и опубликованы в информационных целях.

Мобильная версия журнала



www.ai-media.ru



ЖУРНАЛ «АВТОИНСТРУКЦИЯ»



на всех мобильных устройствах

скачивайте бесплатно



ai-media.ru

Heavy Star

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

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



Дистрибьюторы GE Automotive Lighting в России:

Драйв Лайтинг
+7 (495) 363-02-35
www.drivesvet.ru

ТД БИЛАЙТ
+7(495) 788-82-81,
981-37-19, 981-37-20
www.bilight.biz

АВТО-ЕВРО
+7 (495) 937-28-28
www.autoeuro.ru
info@autoeuro.ru

