



# АВТОИНСТРУКЦИЯ

ЖУРНАЛ ДЛЯ АВТОСПЕЦИАЛИСТОВ

защита  
на молекулярном  
уровне



VITEX BALANCE RNV 10W40

ПОЛУСИНТЕТИЧЕСКОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО  
С ВОССТАНАВЛИВАЮЩЕЙ ПРИСАДКОЙ

**RENOVATOR**







## ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ЦИЛИНДРЫ «БРИК» - «БАЗАЛЬТ»



## Автогидравлика «БРИК»-«Базальт» не подведёт

*Высокоэффективная организация производства, высокая квалификация персонала, более чем 25-летний опыт производства, применение качественных комплектующих — это составляющие качества и надежности нашей продукции.*



- Компания «БРИК» — российский лидер по производству автогидравлики (на рынке автокомпонентов с 1991 года).
- Компания «БРИК» — специализированное предприятие по производству автогидравлики с более чем 25-летним опытом.
- Компания «БРИК» — единственное предприятие в России, которое производит всю «линейку» автогидравлики для автомобилей ВАЗ.

456303, Челябинская область,  
г. Миасс, ул. Привокзальная, д. 17

ООО «БРИК»  
тел. +7(3513)55-92-03, 55-93-11  
axioma1@mail.ru

[www.brik-bazalt.ru](http://www.brik-bazalt.ru)

ВСЁ НАСТОЯЩЕЕ — СДЕЛАНО В РОССИИ



# ФИЛЬТРЫ ТМ «ЛИВНЫ» — ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА

Фильтр это компонент, который напрямую влияет на техническое состояние автомобиля. К примеру, автомобилист может покупать качественное моторное масло, оригинальные запчасти, однако все его усилия и затраты может перечеркнуть решение сэкономить на фильтре. Это в итоге может привести к дорогостоящему ремонту. Ведь качество фильтрующего элемента напрямую сказывается на работе и двигателя, и других узлов автомобиля.

АО «АВТОАГРЕГАТ» (г. Ливны) — первый завод в России по производству фильтров, продукция которого предназначалась для обеспечения конвейеров КАМАЗа и ВАЗа.

На сегодняшний день это мощное, современное и очень быстро развивающееся производство, которое является поставщиком фильтров и фильтро-элементов на сборочные конвейеры. Основные потребители: ПАО «КАМАЗ», ПАО «АВТОВАЗ», АО «АЗ «УРАЛ», ОАО «АМЗ», ООО «КЗ «Ростсельмаш», ОАО «Промтрактор», ООО «УАЗ», ОАО «Автодизель» (ЯМЗ), ПАО «ЗМЗ», ОАО «УКХ ММЗ», АО «ХТЗ», ОАО «Гомсельмаш», и др.

Выпускаемая продукция полностью удовлетворяет требованиям производителей автомобилей и рекомендована для планового технического обслуживания транспортных средств.

Одним из главнейших факторов успеха фильтров торговой марки «ЛИВНЫ» на российском рынке является высокое качество материалов, из которых они изготовлены. Ливенское предприятие относится к тому небольшому числу производителей фильтров, которые занимаются и разработкой, и производством фильтров. Предприятие закупает фильтровальную бумагу такого же качества, что используют на своих заводах крупнейшие зарубежные производители фильтров. Кроме того, на предприятии внедрен строгий входной контроль качества материалов. Система Менеджмента Качества сертифицирована по: • ISO/TS 16949:2009 • ISO 9001:2008 • ГОСТ ISO 9001-2011.

**Для вторичного рынка автокомпонентов завод выпускает продукцию, качество которой соответствует качеству OEM-изделий.**

Конструктора завода активно ведут разработку новой продукции. Новинками в ассортименте фильтров ТМ «ЛИВНЫ» стали фильтры очистки масла, воздуха и топлива для автомобилей КАМАЗ с двигателями Cummins, фильтр очистки топлива для двигателей КАМАЗ и ММЗ с системой впрыска Common Rail, а также фильтр тонкой очистки топлива для дизельных двигателей ЯМЗ 534 и 536 серии. Фильтр для КАМАЗа выполнен с использованием фильтровальной бумаги нового поколения, технические характеристики которой отвечают высоким мировым стандартам. Фильтроэлемент имеет высокую пропускную способность, обеспечивает оптимальную защиту мотора, а низкое гидравлическое сопротивление обеспечивает стабильное снабжение силового агрегата маслом на всех режимах работы.

Компания АО «АВТОКОМ» (г. Орел) является официальным и основным представителем АО «АВТОАГРЕГАТ» и обладает исключительными правами поставки на территории России и СНГ фильтров ТМ «ЛИВНЫ».

Победитель премий:  
«Автокомпонент года»  
в номинации «Фильтр года»,  
«Мировые автомобильные  
компоненты» в номинации  
«Отечественный производитель»



## Качество конвейерной комплектации и максимальный ресурс вашей техники

Официальные представители в России и СНГ

### РОССИЯ

- Апатиты**  
ООО «Сполох»  
+7(81555) 2-74-76
- Армавир**  
ООО «СК-Авто»  
+7(86137) 2-74-76
- Архангельск**  
ООО «Архангельский  
А/ц КАМАЗ»  
+7(8182) 29-76-22
- Балаково**  
ООО «Пантус»  
+7(800) 555-87-21
- Барнаул**  
ООО «АвтоОйл»  
+7(3852) 31-48-89  
ООО «Алтайзапчасть»  
+7(3852) 22-32-45
- Белгород**  
ООО «СТИЛЬ АВТО»  
+7(800) 700-36-46
- Брянск**  
ООО «Волекс+»  
+7(4832) 92-21-89
- Волгоград**  
ООО ТД «Мотордеталь»  
+7(8442) 78-11-33  
ООО «Автотехцентр»  
+7(8442) 43-00-43
- Воронеж**  
ООО «ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ»  
+7(473) 263-28-59  
ООО «Фалькон»  
+7(4732) 20-41-80  
ООО «Крона 95»  
+7(4732) 43-86-65  
ИП Баскаков  
+7(4732) 43-82-19
- Екатеринбург**  
ООО «Уралфильтркомплект»  
+7(3432)33-75-97
- Калуга**  
ЗАО «Калужский  
а/ц КАМАЗ»  
+7(4842) 56-29-97
- Кемерово**  
ООО «ПКФ СИБ-ЗИЛ»  
+7(3842) 75-31-92
- Краснодар**  
ИП Прасолов С. Г.  
+7(8612) 39-76-14
- Курск**  
АО «Сервисзапчасть»  
+7(47122) 4-27-47  
ИП Андреевская Е. А.  
+7(4712) 32-72-00
- Магадан**  
ООО «ТД КАРАГИ-ПЛЮС»  
+7(41322) 60-60-87
- Магнитогорск**  
ИП Носков В. В.  
+7(3519) 49-69-20
- Москва**  
ООО «Авто-Альянс»  
+7(495) 660-51-65  
ООО «ПАСКЕР ЛТД»  
+7(495) 462-00-22  
АО «Красногорский  
а/ц КАМАЗ»  
+7(495) 995-01-11  
ООО «ЦЕНТРАПЧАСТЬ»  
+7(495) 598-54-10  
ООО ТД «Техмаркет»  
+7(495) 748-16-80  
ЗАО АТЦ «ВОСХОД»  
+7(495) 950-57-38  
ООО «Радиатор»  
+7(495) 726-59-38

- Набережные Челны**  
ООО «АвтоКомплект»  
+7(800) 500-01-25  
ООО «ГК Союз-Регион»  
+7(8552) 44-35-36  
ООО «АвтоАльфа»  
+7(8552) 92-70-01  
ООО «СТФК «КАМАЗ»»  
+7(8552) 53-47-47

- Нерюнгри**  
ООО «Зубр»  
+7(41147) 7-92-45

- Нижний Новгород**  
ООО ТД «Эдельвейс-АВТО»  
+7(920) 044-66-57  
ООО «Магистраль-НН»  
+7(800) 500-58-40

- Новосибирск**  
ООО «АЗК»  
+7(383) 264-19-77  
ООО «ТД Волга Моторс»  
+7(383) 251-0-111

- Омск**  
ЗАО «Енисей-Сервис»  
+7(3812) 55-12-01  
ООО «АВТОНИК»  
+7(3812) 28-51-12

- Орёл**  
ООО «Автодом»  
+7(4862) 33-05-84  
ООО «Автолэнд»  
+7(910) 302-35-63  
ООО «МИР ФИЛЬТРОВ»  
+7(919) 209-40-50

- Оренбург**  
ООО «ОрскНефтеСнаб»  
+7(3532)68-92-35

- Пенза**  
ООО «Мир масел»  
+7(8412) 23-31-24

- ООО «Камские  
автомобили»  
+7(8412) 34-56-40

- Петропавловск-Камчатский**  
ИП Минякин А.В.  
+7(4152) 490323

- Ростов**  
ООО «Палладий»  
+7(8632) 279-71-17  
ООО «Лик-96»  
+7(863) 275-37-95  
ООО «КАМАЗ-Дон»  
+7(86386) 3-11-42  
ООО «Юг-Сайлс»  
+7(863) 295-15-45

- Рязань**  
ООО «Трейд Ойл»  
+7(4912) 46-60-74

- Санкт-Петербург**  
ООО «БалтКам»  
+7(800) 333-65-20

- Смоленск**  
ООО «АвтоДом»  
+7(4812) 55-59-81

- Сургут**  
ООО «ТехТрансСервис»  
+7(3462) 93-61-01

- Ставрополь**  
ЗАО КПК  
«Ставропольстройопторг»  
+7(86553) 2-08-65  
ООО «Навигатор Плюс»  
+7(8652) 28-17-28

- Тамбов**  
ООО «АвтоТехМас»  
+7(4752) 72-52-85

- Тольятти**  
ООО «АвтоПлюс»  
+7(8482) 40-26-74

- Ульяновск**  
ООО ТД «АвтоЛайн»  
+7(8422) 69-16-66  
ООО «Автоград»  
+7(8422) 40-75-52

- Хасавюрт**  
ИП Ибрагимов Р. А.  
+7(937) 757-77-77

- Челябинск**  
ООО «ТАН-АВТО»  
+7(351) 211-56-27

- Энгельс**  
ООО «Тополек»  
+7(8453) 51-41-41

- Ярославль**  
ООО ПКФ «Прагма»  
+7(4852) 44-35-33

- Якутия**  
ИП Федотов Р. Е.  
+7(411) 43-47-050

### АЗЕРБАЙДЖАН

- Гусар**  
ЧП «Фарзалиев Сабир Тавел  
оглы»  
+7(994) 502-12-31-88

### АРМЕНИЯ

- Чаренцаван**  
ООО «АНИ МУШЕГ»  
+7(374) 91-421-198
- Ереван**  
ООО «Жак Ев Гор»  
+7(374) 22-328-989

### БЕЛАРУСЬ

- Борвяны**  
ЗАО «Белнабподшипник»  
+7(3517) 511-31-27

- Минск**  
ЗАО «БЕЛАГРО БЕЛ»  
+7(37529) 700-81-09

- ООО «Техноцентр ДСТ-Урал»  
+7(37529) 665-46-08  
ООО «Евросмайт Логистик»  
+7(37529) 394-77-76  
ОДО «КОВИМЭКС»  
+7(37529) 664-50-20

### КАЗАХСТАН

- Актобе**  
ИП Гайдарь Л. В.  
+7(701) 338-15-42

- Атырау**  
СРКП ТОО «Атырауский  
а/ц КАМАЗ»  
+7(7122) 21-57-00

- Костанай**  
ТОО «Авто-Выбор»  
+7(7142) 225-541

- Уральск**  
ТОО СРКП «Уральский  
а/ц КАМАЗ»  
+7(7112) 28-35-16  
ИП Ефимчук  
+7(711) 221-50-60

### ТУРКМЕНИСТАН

- Гонур**  
Атамухамедов Б.  
+7(993) 654-633-66

### УЗБЕКИСТАН

- Ташкент**  
ООО «Future Generation Marketing»  
+7(998) 909-773-047

### УКРАИНА

- Харьков**  
ООО фирма «Эм-Эс-Ай»  
+7(38057) 714-20-61  
ООО «ТПК ОМЕГА-АВТОПОСТАВКА»  
+7(38057) 713-68-88  
ООО «Укрфарминг»  
+7(38050) 364-68-18  
ООО «Техноторг-Дон»  
+7(38051) 2-76-74-53



АО «АВТОКОМ» (г. Орел) — реализация продукции ТМ «ЛИВНЫ» производства АО «АВТОАГРЕГАТ» на территории РФ и стран СНГ

тел./факс: (48677) 3-25-74, 3-46-83  
info@laaz.ru, www.laaz.ru



# Top Marques Monaco 2017

## Суперавтомобили на супершоу

С 20 по 23 апреля в рамках выставки товаров роскоши Top Marques Monaco 2017, спонсируемой банком The Edmond de Rothschild Group, в залах конгресс-центра Гримальди Форума в 14-й раз проводилось автошоу. Мероприятие организовано под покровительством Князя Монако Альбера II и позиционируется как самое эксклюзивное шоу суперкаров в мире. Но представлены на шоу были не только уникальные суперкары, но и продвинутые серийные автомобили, и футуристические модели.

80 автомобилей



## Frangivento Asfane FV-Charlotte

### Frangivento Asfane FV-Charlotte

На Top Marques Monaco 2017 дебютировал электро-суперкар Frangivento Asfane, точнее, родстер FV-Charlotte на базе основной модели итальянской конструкторской компании Джорджо Пироло и Паоло Манчини. Родстер оборудован четырьмя электромоторами суммарной мощностью 897 л. с. и аккумуляторной батареей на 70 кВт/ч., заряда которой хватает на 500 километров пути. Впрочем, посетители шоу больше обращали внимание на встроенный в салон аквариум с живыми рыбками. По версии дизайнеров, этот элемент подчёркивал яхтенную концепцию автомобиля.



## Vanda Dendrobium

### Vanda Dendrobium

Концептуальный электро-мобиль Vanda Electrics Dendrobium первый в истории автомобиль из Сингапура, разработанный компанией Vanda Electronics при поддержке британской компании Williams Advanced Engineering. Это полностью электрический полноприводной автомобиль, оснащенный силовой установкой в составе трёх электромоторов суммарной мощностью не менее 700 л.с. Электроэнергия генерируется литий-ионной батареей также разработанной сингапурским автопроизводителем.





# Top Marques Monaco 2017

## D8 GTO-RS

### D8 GTO-RS

Автомобили D8 GTO-RS выпущены ограниченной партией 40 ед. голландским автопроизводителем Donkervoort. Автомобиль оснащен 5-цилиндровым бензиновым 375-сильным двигателем. Особенность автомобиля — использование в конструкции карбоновых деталей. D8 GTO-RS позиционируется компанией как преемник знаменитого 270 RS, который в 2005 году установил рекорд прохождения «Северной петли» Нюрбургринга среди серийных моделей.



# 7

мировых премьер



# AeroMobil

### AeroMobil

Произведение интеллектуальной мощи словацких конструкторов компании AeroMobil — автомобиль-самолёт, кажется, становится мировой сенсацией. На Top Marques Монако 2017 был представлен обновлённый прототип. По дорогам он ездит как обычный автомо-

биль с бензиновым двигателем со скоростью до 160 км/ч. За три минуты автомобиль трансформируется в самолёт. В воздухе самолёт перемещается со скоростью до 260 километров в час. Дальность полета 750 километров. В продажу новый тип транспорта поступит в 2020 году.





# Top Marques Monaco 2017

# 45 ТЫС.

ПОСЕТИТЕЛЕЙ



## CS800 Mustang

### CS800 Mustang

На Top Marques Monaco 2017 был представлен продвинутый Ford Mustang — Sutton CS800 Mustang. Автомобиль доработан тюнинг-компанией из Великобритании Sutton Bespoke. На и без того мощный американский muscle cars установили систему двойного турбонаддува, оснасти-

ли мотор кастомным интеркулером, установили новые форсунки, перестроили выхлопную систему и довели пятилитровый двигатель V8 до 800 л.с. Модернизированный Mustang отличается от серийного карбоновым передним сплиттером, боковыми юбками и задним спойлером.



# НИТТО ШИНЫ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ ВСЁ

ПЕРЕВОРОТ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ  
О ТИШИНЕ В САЛОНЕ АВТОМОБИЛЯ





## Международные новости

**90%**  
британских LCV  
продаются в ЕС

### АСЕА приросла к Британии

Европейский автопром не должен пострадать в результате выхода Великобритании из Евросоюза, заявила ассоциация АСЕА в преддверии саммита ЕС. Взаимозависимость британской и континентальной автомобильных отраслей нельзя недооценивать: детали для авто, выпускаемых в ЕС, стекаются в среднем из 15 стран. 90% коммерческих автомобилей, собранных в Великобритании, продаются в других странах Европы.

### Электрический рост

Скачкообразный рост испытали продажи а/м на альтернативных видах топлива в Европе в первом квартале. Лидерами роста стали Испания (+87,4%) и Германия (+67,5%). Доминирует гибридный привод (+61,2%). «Чистые» электроа/м почти догнали а/м на газомоторном топливе (соответственно рост 29,9% и 10,4%). Лишь в Италии газовые автомобили традиционно составляют больше половины продаж а/м на альтернативном топливе.

**47 тыс.**  
электромобилей  
продано в ЕС  
за 3 месяца

### цитата



### Эрик Джоннаерт

генеральный секретарь Ассоциации европейских автопроизводителей АСЕА

«На сегодняшний день автомобильные отрасли Евросоюза и Соединённого королевства тесно интегрированы с экономической, нормативной и технической точек зрения. Любые изменения в уровне интеграции совершенно точно пагубно повлияют на автопроизводителей, ведущих операции в ЕС и в Королевстве, равно как и на европейскую экономику в целом».

**\$ 6,61 млрд** составит мировой рынок автомобильных радаров к 2021 г.

### Радар не для гаишника

Автономные автомобили ещё не скоро станут обычным явлением, считает агентство Markets&Markets. Лишь к 2030 г. их продажи впервые превысят 1 млн ед. в год. Однако выпуск полуавтономных автомобилей с 3,17 млн в 2016 г. вырастет до 7,84 млн в 2021 г. Это станет стимулом для быстрого роста рынка радаров — по 23,81% ежегодно в следующие 5 лет. Агентство прогнозирует также, что в ближайшие 5 лет сегменты поликарбонатного стекла и систем идентификации пользователей вырастут в 2 раза и более.

**\$ 1,33 млрд** инвестирует Toyota в завод ТММК

### Toyota переводит Америку на новую архитектуру

Завод Toyota в Кентукки, крупнейшее в США предприятие концерна, первым в Северной Америке переходит на новую глобальную архитектуру — Toyota New Global Architecture (TNGA). Данная концепция была представлена в 2015 г. Её миссия — унифицировать базу компонентов и внедрить модульное проектирование. Штаб-квартира Тойота утверждает, что это повысит скорость разработки новых автомобилей и гибкость производства, сократив при этом затраты и улучшив потребительские качества продукции.

## Российские новости

**7–29%**  
составило снижение цен на запчасти Ford и Motorcraft

### «Оригинал» Ford дешевет

Ford Sollers объявил о масштабном снижении цен на оригинальные запчасти Ford и Motorcraft (последние ориентированы на автомобили старше 3 лет). В первую очередь это коснулось расходников — фильтры, свечи зажигания, щётки стеклоочистителя и АКБ — но будут затронуты и другие детали 42 товарных групп. Компания объясняет изменение укреплением курса рубля и успехами по локализации производства компонентов.

**в 60 минут** должны укладываться механики дилерских центров

### КIA ускоряет ремонт

Российский офис KIA запустил программу «Быстрый сервис»: теперь стандартные операции, такие, как замена расходных материалов, регулировка двигателя и подвески или несложный ремонт, должны занимать не более 60 минут. По новым правилам, в зависимости от типа и списка работ над каждым автомобилем будут работать один или два механика. На текущем этапе сервис «ускорился» в 100 дилерских центрах; в дальнейшем к программе подключится вся дилерская сеть корейского бренда.

**200 точек продаж** будут реализовывать запчасти Eurorepar

### PSA атакует «трёхлетки»

Концерн PSA строит планы на расширение присутствия в России запчастей бренда Eurorepar, ориентированных на автомобили старше 3 лет. Продукция марки Eurorepar в 1,5 раза дешевле оригинальных запчастей, а её ассортимент охватит не только модельный ряд PSA, но и автомобили брендов, конкурирующих с Peugeot и Citroen. Кроме того, французы намерены развивать сеть независимых СТО Eurorepar Car Service.

**68,2%** владельцев Lexus готовы рекомендовать марку знакомым

### Покупатели «премиума» капризны

Агентство «Автостат» провело опрос владельцев машин шести премиальных марок и рассчитало индекс потребительской лояльности NPS. Победил с большим отрывом Lexus. Из остальных брендов лишь BMW преодолела порог 50%. Авторы исследования отмечают, что NPS не столько показывает качество продукции бренда, сколько оценивает коммуникации марки — то, сколько позитивной информации о ней получает рынок.

**1,14 млрд руб.** планировали MANN и Mubea вложить в ОЗЗ «Тольятти»

### Немцы отстают

Два немецких производителя компонентов закрыли проекты строительства производственных пло-

### цитата



### Владимир Попов

президент ГК «Фаворит Моторс»

«Новая стратегия Peugeot/Citroen, которая была озвучена дилерам на ежегодной конференции в апреле, заключается в том, что мы будем продавать запасные части через программу EuroRepar для всех марок. Условно говоря, на вопрос «могу ли я теперь обслуживать автомобиль марки Mitsubishi, Toyota, Mercedes, Audi и других в дилерском центре Peugeot?» Наш ответ: «Да». «Где я буду брать запчасти?» Ответ: «В PSA». Наверное, это и есть одно из проявлений новой реальности, наступающей для автобизнеса».

щадок в ОЗЗ «Тольятти», сообщает агентство RNS. MANN-Filter продала площадку, на которой собиралась открыть свой второй российский завод фильтров (первый работает в Набережных Челнах). Производитель систем подвески Mubea заморозил строительство предприятия по производству пружин примерно на 2 года — компания надеется, что к 2020 г. рынок автомобилей восстановится до уровня, оправдывающего доведение проекта до конца.



cobra-bedliner.ru

# COBRA

TRUCK  
BEDLINER

## Cobra. ЭКСТРЕМАЛЬНАЯ ЗАЩИТА Cobra. Extreme protection

### BEDLINER

ЗАЩИТНОЕ ПОКРЫТИЕ  
ПОВЫШЕННОЙ ПРОЧНОСТИ  
ЧЕРНЫЙ/КОЛЕРУЕМЫЙ



- САМАЯ ПРОЧНАЯ ЗАЩИТА
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ РАЗЛИЧНОЙ СТРУКТУРЫ
- ЛЮБОЙ ЦВЕТ ПОКРЫТИЯ

ООО "НОВОЛ РУС" Ленинградская область, г. Гатчина, Промзона 1, тел/факс (812) 3314001, e-mail: office@novolrus.ru

MULTI  
PURPOSE  
COATING



COBRA  
NOVOL  
EXTREME

# 77,6%

вклад промышленности  
и сервиса в рост  
Малайзии

## Участники «Автомеханика Куала Лумпур» довольны

Число посетителей «Автомеханика Куала Лумпур» (AMKL) в этом году увеличилось в 1,5 раза, а количество участников осталось на прежнем уровне. Налицо изменение баланса спроса-предложения в пользу продавцов. По-видимому, момент выгоден и начинающим импортёрам. Что отмечают сами участники?



**Уи Ка Сионг,**  
министр, член правительства  
Малайзии

«Автомобильный сектор всегда был ключевым для малайзийской экономики. В 2016 г. Малайзия экспортировала автомобильных деталей и компонентов на \$2,5 млрд. В первые три месяца 2017 года мы все рады признакам, отражающим благоприятные обстоятельства для роста страны. Это по-настоящему хорошие новости после трудных условий в мире в последние несколько лет. Сохранив прочные основы, малайзийская экономика выросла на 4,5% процента за последние 3 месяца 2016 года, несмотря на глобальные факторы неопределённости. Наши сектора производства и услуг уверенно росли, составив 77,6% от общего роста. В этом году мы нацелены достичь 4–5% роста ВВП».



**Марк Жвитковиц,**  
исполнительный директор I-CAR Australia  
«Курсы кузовного ремонта на AMKL помогут укрепить международную репутацию I-CAR в сфере обучения специалистов данной отрасли. Они дали всем участникам важные знания и навыки — было множество вопросов от специалистов, посетивших занятия, так что думаю, что они были полезными. Кузовному специалисту важно знать новинки технологий, методов диагностики, знакомиться с оборудованием, поскольку ремонт автомобилей после ДТП — общемировая тема и она продолжает эволюционировать».

Они дали всем участникам важные знания и навыки — было множество вопросов от специалистов, посетивших занятия, так что думаю, что они были полезными. Кузовному специалисту важно знать новинки технологий, методов диагностики, знакомиться с оборудованием, поскольку ремонт автомобилей после ДТП — общемировая тема и она продолжает эволюционировать».

**Хови Чу,** член комитета Малайзийской ассоциации торговли автомобильными аксессуарами, климатическими и аудиосистемами AAA

«В Малайзии гарантия пропадает, если автомобиль кастомизирован. С выставкой мы надеемся повысить интерес людей к автоаудиосистемам, чтобы местное правительство оказало ассоциации больше поддержки и допустило кастомизацию автомобильных аудиосистем в той мере, пока она не вредит безопасности».

**Шамсуддин Амран,** управляющий отделением вторичного рынка Bernaz Motor, дилера Mazda в Малайзии

«Соревнование AMKL Mechanics Challenge 2017 популярно среди механиков в Малайзии. Нам как спонсору это дает хорошую возможность увеличить узнаваемость бренда Mazda. Кроме того, социальная ответственность компании требует развивать молодые таланты и повышать их компетенцию, знакомя с последними автомобильными технологиями».

**Дамон Чанг,** Dorman Products (США)

«Мы нашли несколько потенциальных поставщиков из материкового Китая, Тайваня и Малайзии по разным продуктам, включая ремонтные части и компоненты. Из выставки и мероприятий мы сделали вывод, что уровень технологий автопрома в Малайзии гораздо выше, чем в других азиатских странах».

**Хиденори Учиуми,** менеджер по маркетингу отдела корпоративного планирования Yamada Corporation (Япония)

«Здесь хорошие возможности для продвижения. За время выставки мы встретились с несколькими потенциальными дистрибьюторами из Малайзии, Восточной Европы и Западной Азии, показавшими интерес к нашим продуктам. Я очень доволен результатами».



# РЫНОК

## КРИЗИСА НЕТ, ЕСТЬ

Рынок компонентов тормозных систем с одной стороны подвержен тем же тенденциям, что и весь автокомпонентный рынок, а с другой и определяет эти тенденции, так как очень большой по объёму. Перспективы рынка связаны, прежде всего, с динамикой рынка подержанных автомобилей.

**В** количественном выражении ёмкость сегмента рынка тормозных колодок более 12 млн ед., ёмкость сегмента тормозных дисков более 10 млн ед. в год. Велики объёмы сегментов и таких компонентов, как датчики износа колодок, тормозные цилиндры, тормозные шланги и другие.

Количественно рынок систем торможения в России год от года только растёт, хотя и не так быстро, как до кризиса. Автопарк в стране гигантский, колодки и другие компоненты требуется регулярно заменять — это обеспечивает постоянный рост рынка при любых условиях. Срок эксплуатации автомобилей увеличивается, дороги и погода лучше не становятся, как и экономика, автовладельцы стремятся к экономии, уходят из официальных СТО в независимые сервисы — и всё это, и многое другое, приводит к стабильному росту продаж систем торможения на вторичном рынке.

Основа рынка систем торможения — сегмент тормозных колодок. Он характеризуется большим количеством брендов, среди которых



# КОМПОНЕНТОВ

## СИСТЕМ ТОРМОЖЕНИЯ

# ТОРМОЖЕНИЕ

Текст: Евгений Новожилов

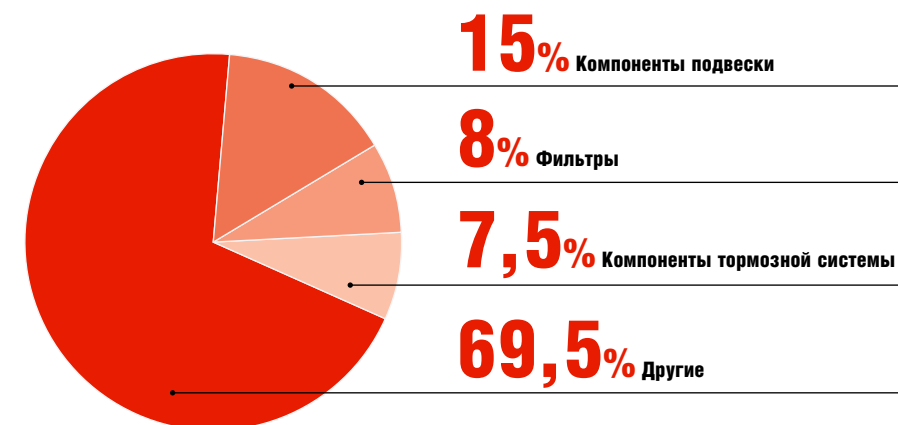
условно преобладают, в частности, на рынке тормозных колодок отечественных автомобилей — бренды Brembo и Lucas/TRW, Ferodo, LYNX, Icer, оригинальные колодки Lada Image, Trialli, Маркон, Ween, Marco. В свою очередь ТМ Brembo и Автореал, ТМ Valeo, Bosch, Alied Nippon, Trialli и другие представлены в сегменте тормозных дисков.

В сегменте тормозных колодок для европейских иномарок условно доминируют Bosch, Brembo, LPR, Ford, Trialli, Quinton Hazell, Borg&Beck, TSN Цитрон; среди брендов дисков — ТМ TRW и Bosch. В азиатском сегменте большую долю занимают колодки брендов Hyundai и Valeo, в сегменте дисков — ТМ Zimmermann Sport, Brembo MAX, ATE Power Disc.

Тормозные колодки для грузовых автомобилей в России представлены брендами Meritor, Beral, Fomar, Textar, Knorr Bremse, Jurid, TRW, Lumag, Ferodo, Pagid и другими. Общее же количество компаний, которые предлагают компоненты систем торможения для всех автомобилей неизвестно, но некоторые участники рынка говорят уже о сотнях фирм, в подавляющем большинстве работающих на вторичном рынке.

Всего брендов на рынке компонентов систем торможения от 80 до более сотни, преимущественно, как видно, это зарубежная продукция, доля импорта на этом рынке оценивалась в 2015–16 гг.,

Компоненты по объёмам выручки на вторичном рынке, %



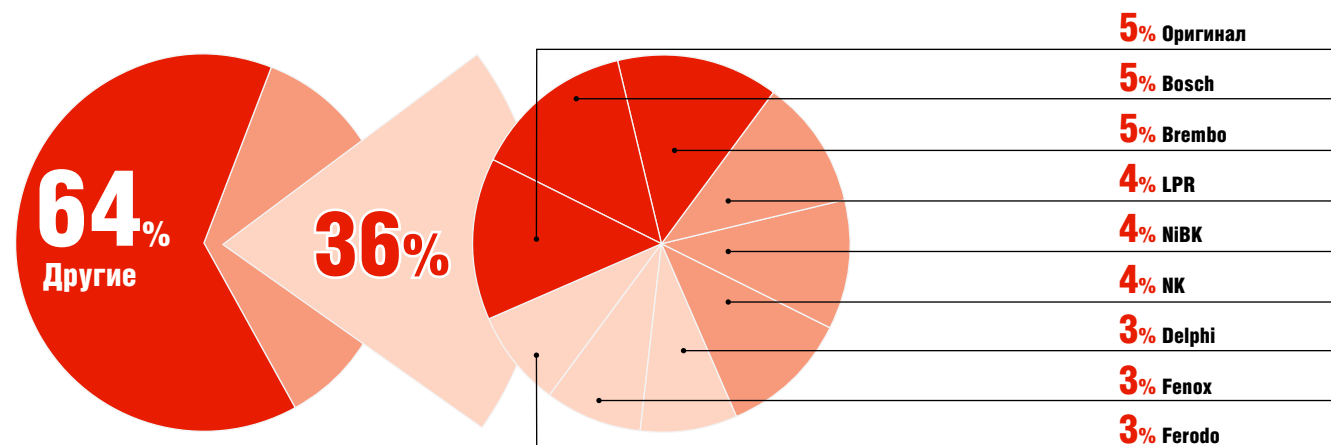
по разным данным, до 80%, при этом более 60% брендов — для легковых автомобилей. Пока неизвестно, насколько сильно повлиял кризис на долю импорта на этом рынке. Распределение брендов на рынке относительно условное, так как разница в цене между изделиями невелика, колодки разных ТМ можно использовать на разных автомобилях.

Компоненты российского производства тоже занимают определённую долю на рынке, и, кроме того, сейчас имеют дополнительные возможности для увеличения своего присутствия. Есть и полноценный проект по импортозамещению — в феврале этого года стало известно, что ООО «Автокомпоненты — Группа ГАЗ» номинировано ком-

панией WABCO Europe на поставку корпуса клинового разжимного механизма тормозных систем. Опытная партия компонентов должна быть поставлена в апреле 2017 года, старт серийных поставок запланирован на четвертый квартал этого года. В рамках проекта литье для продуктов будет изготавливать металлургическое производство ГАЗа, мехобработку изделий выполнит Канашикий автоагрегатный завод «Группы ГАЗ». Тормозные системы будут устанавливаться на автомобили «Урал NEXT» и «Урал-М». Это большое достижение, но массовую замену отечественной продукцией импортных комплектующих на рассматриваемом рынке пока сложно представить, особенно на легковые автомобили.



## Бренды тормозных колодок для европейских автомобилей, %



В основном компоненты тормозной системы представлены нижним и средним ценовым сегментами. Потребители продукции нижней ценовой категории, отечественной и из азиатских стран — владельцы российских автомобилей и иномарок от 10 лет. В среднеценовом сегменте, который был наиболее ёмким до недавнего времени, представлены компоненты с достаточно высокими потребительскими свойствами. Основные потребители здесь — автовладельцы иномарок от 5 лет и самых новых отечественных автомобилей.


Неизвестно точно, сколько контрафактных компонентов тормозных систем на рынке. В то же время, автовладельцы чаще всего интересуются тем, как отличить подделку от качественной запчасти, то есть, возможно, контрафакта на рынке много. По всей видимости, подделывают компоненты любого бренда. Из Китая и других азиатских стран при этом поступает как контрафактная продукция, так и малоизвестные компоненты приемлемого качества — откровенно плохие запчасти потребители не покупали.

Важность компонентов торможения для безопасности осознаётся всеми. И хотя это не самые дорогие запчасти, но лишней рубль сейчас тратить никто не будет, тем более что в течение несколь-

ких лет кризиса, запчасти подорожали. Свою роль в росте цен сыграли колебания курса рубля, усложнение легального импорта и другие факторы. Поэтому автовладельцы искали приемлемые по цене автокомпоненты, не самого лучшего качества, но с приемлемыми параметрами. Таким образом, в 2015–2016 гг., потребители активно осваивали сегмент относительно качественных небрендовых, неоригинальных компонентов.

Но в 2017 году ряд участников рынка говорят об ухудшении ситуации. Потребители мало времени тратят на выбор, покупают то, что дешевле. Качество рынка автокомпонентов продолжает ухудшаться дальше, авторынок также деградирует. Что, впрочем, не влияет на перспективы рынка компонентов тормозных систем — они в любом случае положительные, рынок подержанных автомобилей будет расти, к тому же начало 2017 года и для рынка новых автомобилей было успешным. Но до полноценного восстановления авторынка ещё далеко, поэтому в ближайшей, возможно, и в среднесрочной перспективе каких-то существенных изменений в структуре и динамике рынка не ожидается. Выбирать будет покупатель, рынок будет подстраиваться под его требования — и это не хорошая новость, так как потребитель продолжает беднеть и покупать худшее.

Хорошая же новость в том, что с начала года отмечается тенденция удешевления оригинальных запчастей, на 7–30% по разным видам компонентов разных брендов. Это связано и с тем, что, во-первых, производители не хотят терять клиентов, и с тем, что рубль всё-таки относительно стабилен, а иногда даже укрепляется, — и это позволяет поставщикам иногда снижать цены на запчасти, в том числе на компоненты тормозной системы. Неизвестно, сколько это продлится, долгих прогнозов сейчас никто не делает.

Если кризис всё-таки закончится, то большее влияние на рынок будет оказывать технический прогресс. В основном он сейчас движется в направлении создания новых фрикционных смесей для колодок. Сейчас медь является основным компонентом фрикционного материала, её от 5 до 20% во фрикционных смесях — в соответствии со стандартами. Но американские и европейские производители переходят к использованию во фрикционных смесях тормозных колодок к органическому неметаллическому материалу. Это более экологичные, сложные по составу материалы, которые по своим свойствам должны быть не хуже меди. Очевидно, в Россию передовые технологии попадут с автомобилями премиум-класса, но когда-нибудь это будет актуально и для массового сектора. 

**SWAG**<sup>®</sup>  
GERMANY

QUALITY SINCE 1954

## Безопасность превыше всего.

Если речь идет о тормозных дисках SWAG, то на первом месте для нас всегда стоит обеспечение безопасности управления автомобилем. Высококачественные материалы и полное соответствие конструкции — гарантия быстрого и безопасного торможения даже в самых сложных дорожных ситуациях.

SWAG предлагает широкий ассортимент датчиков ABS, тормозных колодок или тормозных цилиндров — компонентов тормозной системы с качеством оригинального производителя, которые всегда обеспечат надежную работу Вашего автомобиля.

Подробную информацию о нашем ассортименте, Вы сможете найти на сайте: [www.swag-parts.de](http://www.swag-parts.de)

[www.swag.de](http://www.swag.de)



# РЫНОК ДЕТАЛЕЙ ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМ

Ведущие эксперты автокомпонентного рынка в сегменте деталей тормозных систем отметили, прежде всего, чрезвычайно высокую конкуренцию среди большого количества брендов — как давно себя зарекомендовавших, так и вновь появляющихся.

**«В 2017 году Bosch отмечает 90 лет нашего активного участия в разработке тормозных систем»**



**Ирина Бояринцева**  
продукт-специалист Bosch  
по тормозным системам

Вряд ли что-то серьезно изменилось в количественном отношении, так как необходимость ремонта тормозов и замены компонентов рано или поздно наступает. Особенно для тех, кто хочет быть за рулем и не желает

вернуться в строй пешеходов. Но более актуальным сегодня является желание сэкономить в силу покупательской способности, снизившейся за несколько прошлых лет. Предпочтение отдается продукту с более низкой ценой, что, кстати, сегодня совсем не означает низкое качество, так как на рынке есть недорогие альтернативные предложения от известных брендов.

Потребители делают сегодня несвоевременное обслуживание или частичный ремонт из-за желания

сократить или отложить расходы на потом. К сожалению, зачастую такое отношение приводит к ещё большим затратам.

Одна из основных проблем рынка — низкий уровень качества ремонта, несмотря на многочисленные обучающие кампании от производителей компонентов тормозных систем.

Подбор запчастей проводится не специалистами СТО или магазинов, а владельцами автомобилей, зачастую ориентирующихся на самое низкое ценовое предложение, а не на имя бренда. В то время как российский рынок предлагает достаточный выбор среди международных известных компаний-специалистов в данном направлении.

Наверно ни для кого не секрет, что Bosch — это компания, знающая о тормозных системах всё, поскольку является не только производителем, но и первым в мире разработчиком многих компонентов и систем, ставших сегодня неотъемлемой частью автомобиля. Самые известные это, конечно, ABS и ESP®, впервые установленные на автомобилях Mercedes-Benz в 1978 и 1995 годах соответственно. В 2017 году мы отмечаем 90 лет нашего активного участия в разработке тормозных систем. Для Bosch все началось в 1927 году с первого в мире тормозного усилителя. Его последователем стал известный всем вакуумный усилитель. А в 2015 году был разработан электромеханический, независимый от вакуума, усилитель iBooster, который уже поставляется на конвейеры автопроизводи-

телей. К компонентам Bosch для тормозной системы, изменившим развитие автомобилестроения, можно добавить разработку High Carbon Brake Discs — высокоуглеродистого сплава тормозных дисков, фрикционный состав дисковых колодок без содержания меди NAO Copper free, и системы суппортов ZOH и IPS.

**«Конкурентная среда очень высокая, и многие игроки, желая выйти на хорошие объемы продаж, пытаются завоевать потребителя низкой ценой»**



**Кирилл Шипота**  
директор по маркетингу  
TRIALLI

Современное состояние сегмента рынка деталей тормозной системы мы оцениваем как перегретое, сегодня можно перечислить более 100 брендов, которые поставляют детали тормозной системы на вторичный рынок авто-

компонентов. Конкурентная среда очень высокая, и многие игроки, желая выйти на хорошие объемы продаж, пытаются завоевать потребителя низкой ценой, как правило, в ущерб качеству.

Основные проблемы и тенденции остаются прежними, это и отсутствие у российских производителей ассортимента для автомобилей иностранного производства, и невозможность проведения лабораторных испытаний, и оформление единого сер-

тификата EAC. Но самое основное — это высокая конкурентная среда, низкое качество и низкая маржинальность деталей тормозной системы.

Под брендом TRIALLI производятся весь ассортимент деталей для тормозной системы автомобиля: тормозные колодки (дисковые и барабанные), тормозные диски и барабаны, тормозные шланги, гидроцилиндры, регуляторы давления, суппорты и вакуумные усилители тормозов. Для продвижения мы используем широкий комплекс маркетинговых и рекламных инструментов: POS материалы с подробным описанием конкурентных преимуществ и технических особенностей, вся продукция проходит входной контроль качества и полностью аутентична оригинальным изделиям по геометрическим и физико-механическим свойствам.

**«Новичку» в этот рынок «пробиться» крайне сложно, потребители предпочитают пользоваться продукцией любимившихся марок»**



**Сергей Овчинников**  
менеджер по продукту  
ГК Ростар

Современный рынок деталей тормозных систем довольно «плотно» занят компаниями с многолетним опытом. Наименования торговых марок уже перевалили за сотню.



«Новичку» в этот рынок «пробиться» крайне сложно, потребители предпочитают пользоваться продукцией полюбившихся марок, которые устраивают их по потребительским свойствам и стоимости. Рынок деталей тормозных систем сформирован и борьбу за кошельки покупателей фирмы ведут, вкладывая значительные инвестиции в разработку решений по снижению шума, эффективности торможения, снижению вредного воздействия на экологию. Времена меняются, меняются технологии. В прошлые годы производители тормозных колодок гордились отсутствием асбеста в своей продукции, сегодня на первый план выходит снижение содержания меди и веса деталей.

Нашу компанию пока трудно назвать экспертом в этой области, мы только прокладываем себе путь на этот рынок, изучаем, ищем свою нишу. Ассортимент на сегодняшний день состоит из нескольких наименований тормозных колодок и камер.

Для продвижения своей продукции мы используем как традиционные методы продвижения: качественную упаковку, рекламное сопровождение так и свойственные нашей компании «фишки», которые так нравятся нашим партнерам. Для своих клиентов мы предлагаем: стабильные цены независимо от курса доллара и управляемую ценовую политику, гарантирующую финансовую эффективность сотрудничества с нашей торговой маркой. Не секрет, что в существующих рыночных условиях отсутствует обратная связь в отношениях между производителем и потребителем, поэтому мы так много внимания уделяем этому вопросу и на этом базируется наша гарантийная политика. Для потребителей работает онлайн-поддержка на нашем сайте, также к нам можно обратиться по бесплатной горячей линии и получить консультацию профессионального менеджера на возникшие вопросы. Мы гарантируем, что покупатель не останется наедине со своим вопросом и получит грамотную и полную консультацию.

**«При такой высокой конкуренции наблюдается большой разброс цен, что помогает потребителям делать оптимальный для них выбор»**



### Антон Щербаков

руководитель отдела продаж High Performance Brakes (HP-Brakes)

После череды кризисных волн этот сегмент российского рынка смог адаптироваться к нестабильности экономики. Рынок тормозных систем и расходных элементов в настоящее время представлен множеством

брендов — как старых, так и активно набирающих популярность новых. При такой высокой конкуренции наблюдается большой разброс цен, что помогает потребителям делать оптимальный для них выбор.

На современном рынке можно наблюдать некоторые тенденции превышения предложения над спросом. Новые компании в качестве стимулирования спроса снижают цены. При этом часто наблюдается снижение качества продукции из-за применения дешевого и низкосортного материала при производстве. А надежность и высокое качество элементов тормозной системы — ключевой фактор, напрямую влияющий на безопасность на дороге.

Мы стараемся максимально точно выявлять потребности каждого клиента и предоставлять оптимальный вариант. Наши основные методы популяризации продукта — приемлемая ценовая политика, включающая поддержку по дисконтной клубной программе, интернет-продвижение, проведение акций, участие в тематических автовыставках и фестивалях, прямая демонстрация возможностей тормозной системы в мероприятиях автоспорта.



Это Крис Коллар (Chris Kollar), ведущий инженер компании TRW Северная Америка.

Независимо от того, играет ли Крис в хоккей за Spitfires или работает над угловым модулем TRW, объединяющим детали тормозной системы, рулевого управления и подвески, он должен многое уметь; но чтобы быть действительно превосходным специалистом, ему нужно знать, как собрать эти умения воедино.

Эксклюзивный угловой модуль TRW грамотно сочетает в себе детали разных систем автомобиля, каждый раз обеспечивая неизменно точную установку. Тормозная система, рулевое управление и подвеска идеально соответствуют друг другу для обеспечения максимальной безопасности.

Чтобы добиться действительно потрясающей работоспособности, доверьтесь настоящим профессионалам.

Смотреть историю Криса на [trwaftermarket.com/ru/cornermodule](http://trwaftermarket.com/ru/cornermodule)

# НАСТОЯЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ

A TRW SYSTEM



[www.trwaftermarket.com/ru/cornermodule](http://www.trwaftermarket.com/ru/cornermodule)

Каждая запчасть TRW разработана для решения проблемы, просто потому, что над ней работают 4000 инженеров, конструкторов и специалистов по продукции по всему миру. Имея за плечами более 100 лет опыта в производстве оригинального оборудования, TRW устанавливает стандарты качества и безопасности.





# рейтинг

## Бренды тормозных дисков в России 2017

Впервые за историю рейтингового проекта **ai** эксперты единогласно поставили высший балл одному из брендов — Brembo. Какие еще торговые марки вошли в топ-10? Представляем рейтинг брендов тормозных дисков.

Может показаться, что тормозные диски прочно вошли в нашу жизнь и занимают стабильную нишу, но на самом деле эта группа не достигла максимума. Сегмент дисков растет с опережением относительно рынка автозапчастей в целом. Драйверов роста несколько: увеличение парка современных мотоциклов в развивающихся странах, отказ от задних барабанных тормозов по требованиям безопасности, переход на более экологичные материалы. Опережающие темпы показывают группы углепластиковых и керамических дисков — к примеру, последняя растёт на 18% ежегодно и к 2021 г. достигнет оборота 388,6 млн ед.

Трансформация ждёт и российский рынок тормозных дисков. Об этом говорят заметные отличия в составе сильнейших мировых игроков и в списке производителей, доминирующих в России. Многим ведущим компаниям ещё только предстоит вход в нашу страну и борьба за место на региональном рынке — например, Accuride Gunit, EBC Brakes, Halla Mando, Haldex, Kiri или Sundaram Brake Linings.

В производственной нише пока почти пусто, доля импорта близка к 100%. Из немногочисленных отечественных производителей можно назвать, например, ПОО «Автореал», поставщика АвтоВАЗ, и компанию Trialli. К условно отечественным производителям можно также отнести белорусский Fenox, на постсоветском пространстве данная торговая марка единственная имеет относительно хорошие показатели узнаваемости и лояльности (13 место в рейтинге).

Тем не менее, в нашей стране уже представлено огромное количество брендов: на сегодняшний день мы насчитали 86. При этом лишь десять марок имеют действительно устойчивую репутацию, получив среднюю оценку экспертным сообществом выше 5 по десятибалльной шкале.

	Бренд	Оценка*
1	<b>Brembo</b>	700
2	<b>TRW</b>	556
3	<b>ATE</b>	433
4	<b>Bosch</b>	389
5	<b>Textar</b>	368
6	<b>Ferodo</b>	304
7	<b>Delphi</b>	245
8	<b>NIBK</b>	237
9	<b>Zimmermann</b>	230
10	<b>Valeo Service</b>	211
11	<b>Remsa</b>	185
12	<b>LPR Brakes</b>	171
13	<b>Fenox</b>	167
14	<b>Pagid</b>	164
15	<b>Febi</b>	160
16	<b>Jurid</b>	159
17	<b>Nipparts</b>	156
18	<b>Girling</b>	131
19	<b>Meyle</b>	128
20	<b>Knorr-Bremse</b>	123
21	<b>Finwhale</b>	122
22	<b>Allied Nippon</b>	120
23	<b>RoadHouse</b>	119
24	<b>Blue Print</b>	117
25	<b>Bendix</b>	112
26	<b>Pilenga</b>	102
27	<b>Parts-Mall (PMC)</b>	101
28	<b>Galfer</b>	89
29	<b>Optimal</b>	89
30	<b>Metelli</b>	87
31	<b>Mintex</b>	84
32	<b>Trialli</b>	84
33	<b>Meritor</b>	76
34	<b>Hankook Frixia</b>	73
35	<b>Icer</b>	73
36	<b>ABS</b>	71
37	<b>Patron</b>	71
38	<b>NK (Nordjysk Kobling)</b>	70
39	<b>Juratek</b>	56
40	<b>Amiwa</b>	55
41	<b>Zekkert</b>	54
42	<b>Kortex</b>	53
43	<b>SNR</b>	52
44	<b>Denckermann</b>	45
45	<b>EBC</b>	42
46	<b>Topran (Hans Pries)</b>	42

# Топ-10 брендов тормозных дисков

	Бренд	Оценка*
47	<b>Mapco</b>	40
48	<b>Dextrim</b>	38
49	<b>AC Delco</b>	37
50	<b>Aisin Group</b>	37
51	<b>Emmerre</b>	37
52	<b>Master-Sport</b>	34
53	<b>PowerStop</b>	34
54	<b>Nakamoto</b>	26
55	<b>SASIC</b>	26
56-57	<b>Автореал</b>	25
56-57	<b>Miles</b>	25
58	<b>SFEC</b>	22
59	<b>Advics</b>	21
60	<b>Samko</b>	21
61	<b>Triscan</b>	21
62	<b>Dello</b>	18
63	<b>Nissin</b>	18
64	<b>Torque</b>	18
65	<b>BSG</b>	16
66	<b>Frenkit</b>	16
67	<b>Wagner</b>	16
68	<b>Avantech</b>	15
69	<b>Project Mu</b>	15
70	<b>QH</b>	15
71	<b>Dixcel</b>	13
72	<b>EGT</b>	13
73	<b>Schnieder</b>	13
74	<b>Asam</b>	10
75	<b>Asimco</b>	10
76	<b>BESF1TS</b>	10
77	<b>Danaher</b>	10
78	<b>Mountain</b>	10
79	<b>Roulund</b>	10
80	<b>Webb</b>	10
81	<b>Automega</b>	7
82	<b>Errevi</b>	7
83	<b>Etf</b>	7
84	<b>HobbyPro</b>	7
85	<b>HPB</b>	7
86	<b>UBS</b>	7

### \* Методика

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

### Ограничение ответственности

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

### 1 место

#### Brembo

Страна — Италия  
Оборот — 2,3 млрд евро  
Число сотрудников — 7000

Brembo — это почти синоним слова «тормоза». Хотя в настоящее время компания также выпускает маховики, комплекты сцеплений и магниевые мотоциклетные колесные диски. Тем не менее, специализация на тормозах в течение почти 60 лет стала залогом прочности и узнаваемости марки. Brembo лишь немного отстала от ATE в гонке за первый европейский дисковый тормоз, а сейчас её высший приоритет — развитие технологий производства тормозов из керамики.

### 2 место

#### TRW

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

TRW начинала с поставки деревянных колёс на автомобили Ford T в 1908 г. 20 лет спустя компания освоила производство стояночного, а ещё через 10 лет гидравлического тормоза — опять же, оба под нужды Ford. Недавно TRW была куплена концерном ZF. Тормозные диски в наше время занимают важное место в портфеле американской компании — она выпускает 12 млн штук ежегодно.

### 3 место

#### ATE

Страна — Германия  
Оборот — 40,5 млрд евро (Continental Group, 2016 г.)  
Число сотрудников — 220 тыс. (Continental Group, 2016 г.)

В истории ATE говорится, что ещё с 1909 г. она поставляла тормоза для Audi. На её счету ряд важных инноваций в этой сфере, от первых в Европе гидравлических и дисковых тормозов до создания плавающего суппорта и первого в мире серийного тормоза с интегрированной ABS. Начиная с девяностых годов, ATE входит в состав немецкой группы Continental.



# рейтинг

## Бренды тормозных дисков в России 2017

**\$12 млрд**  
Объём мирового рынка  
дисковых тормозов в 2016 г.

4 место

**Bosch**

Страна — Германия  
Оборот в мире в 2015 г. — 70,6 млрд евро  
Число сотрудников в мире / в России — 375 тысяч / 1700

В большинстве наших рейтингов Bosch, крупнейший в мире поставщик автокомпонентов, занимает одно из мест в топ-10. Причина тому — интегральная сила бренда плюс наличие собственной сети из нескольких тысяч автосервисов Bosch Service, реализующая запчасти бренда. Bosch может не быть пионером или лидером в той или иной области, но это не мешает потребителям быть лояльными к марке, предлагающей стабильно хороший продукт.

5 место

**Textar**

Страна — Германия  
Оборот — 715 млн евро (TMD Friction Group)  
Число сотрудников — 4800

Для Textar (ныне отделение TMD Friction Group) главная специализация — фрикционные материалы. В нашем рейтинге тормозных колодок для грузовиков (№2, 2017 г.) бренд занял 4 место. По собственным данным компании, в сегменте коммерческого транспорта 70% автомобилей с барабанными тормозами и 50% автомобилей с дисковыми сходят с конвейера с колодками Textar. Диски данной марки в нашей стране также имеют хорошую репутацию, о чём свидетельствуют данные рейтинга.

9 место

**Zimmermann**

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

«Отто Циммерманн» — компания специализируется на дисковых тормозах, вся продукция изготавливается в Германии, где можно обеспечить наилучшее качество, а продаётся в 60 странах. С начала 1990-х особый упор Zimmermann делает на заботу об экологии — это даже стало причиной переноса производства в другой город. Также Zimmermann вносит активный вклад в развитие восстановительного ремонта компонентов тормозных систем.

10 место

**Valeo Service**

Страна — Франция  
Оборот в мире — 16,5 млрд евро (2016 г.)  
Число сотрудников в мире — 91,8 тысячи (2017 г.)

Valeo начинала с тормозов и лишь впоследствии стала диверсифицированной компанией. Основавший её в 1923 г. Эжен Бюссон был французским представителем Ferodo. Он купил лицензию на фрикционные накладки и начал их производить во Франции. Сейчас линейка тормозных дисков Valeo включает около 600 наименований, охватывая 94% моделей европейского автопарка.

**+6,67%**

Прогноз на средний годовой  
рост до 2021 г.

6 место

**Ferodo**

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

Ferodo, как и Textar, специализируется на тормозных колодках. Ещё в 1902 г. компания изобрела фрикционные накладки, задав стандарт конструкции тормозов более чем на 100 лет вперёд. Хотя колодки к дисковым тормозам Ferodo начала выпускать ещё с 1956 г., до производства самих дисков компания дошла только к 1980 г. В последние 19 лет марка и заводы Ferodo принадлежат холдингу Federal-Mogul.

7 место

**Delphi**

Страна — Великобритания  
Оборот — \$15,2 млрд (2015 г.)  
Число сотрудников — 161 тыс. (2013 г.)

Основанная General Motors в начале девяностых как ACG (Automotive Components Group), Delphi Automotive обрела независимость в 1999 г. и с тех пор искала своё место, поглощая одни компании и продавая другие, создав в итоге очень диверсифицированный портфель. В последние годы она избавилась от ряда активов, сосредоточившись на электрике и электронике, компонентах двигателей и трансмиссий. Тормозными дисками занимается подразделение Delphi Auto Parts, ориентированное на вторичный рынок.

8 место

**NIBK**

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

Брендом NIBK владеет японская компания JNBK Corporation, специализирующаяся на тормозных дисках и колодках. То, что небольшая и молодая фирма (основана в 1998 г.) вошла в топ-10 самых сильных марок тормозных дисков в нашей стране, невозможно объяснить ничем, кроме как качеством продукции и хорошей работой российского представителя.

## Отечественные бренды

Российские производители выпускают тормозные диски хорошего качества, позиционируемые в среднем и премиум-сегментах. Дистрибьюция у них также отлажена. Опрос экспертов выявил слабое звено в их стратегии: маркетинг. Для устойчивого развития им необходимо повышать узнаваемость и лояльность к бренду, в первую очередь среди специалистов.

**Автореал**

Штаб-квартира — г. Миасс Челябинской обл.

По данным редакции, в России крупнейшим производителем тормозных дисков является ПО «Автореал», поставщик АвтоВАЗ и ЗАЗ. Компания производит тормозные компоненты для автомобилей модельного ряда ВАЗ, ГАЗ, Daewoo, Chevrolet. На счету «Автореал» ряд инноваций, включая первые вентилируемые диски для ВАЗ-2110, выпущенные на рынок в 2001 г.

**Trialli**

Штаб-квартира — г. Санкт-Петербург

Торговая марка Trialli образована от итальянского Triplíce Alleanza («тройственный союз») — союза независимых предприятий, выпускающих продукцию для вторичного рынка под единым брендом с единой сетью дистрибуции. Ассортимент продукции Trialli составляет около 2500 позиций. Для российских автомобилей многие запчасти, в том числе и тормозные диски, производятся в России.



# Westa

Украинская корпорация МНПК «ВЕСТА» ещё недавно была крупнейшим импортёром аккумуляторов в Россию. Марка Westa была его флагманом, а Торговый Дом «ВЕСТА» — главным партнёром МНПК «ВЕСТА» в нашей стране. Однако популярный бренд недавно получил российскую «прописку», а ТД «ВЕСТА» сменил вывеску на «ЭКСПЕРТ». Его исполнительный директор Дмитрий Моисеенко рассказывает о новой стратегии.

**Рынок знает вас в первую очередь как Торговый Дом «ВЕСТА», эксклюзивного дистрибьютора МНПК «ВЕСТА». И вот мы узнаём, что компания меняет стратегию развития и название...**

Названное вами юрлицо уже не используется нашей компанией, отныне мы называемся ООО «ЭКСПЕРТ». Специализация остаётся прежняя — крупные оптовые поставки аккумуляторных батарей на территории России и в ближнем зарубежье.

На том этапе, когда компания называлась ТД «ВЕСТА», мы были одним из дистрибьюторов украинской МНПК «ВЕСТА» и занимались реализацией производимой ею продукции в России.

Теперь наш ассортиментный портфель изменился. Мы являемся дистрибьюторами двух производителей: Курский аккумуляторный завод, он же «Исток+», и завод «Кайнар» в Талдыкоргане, Казахстан. Помимо этого, мы размещаем производство аккумуляторов нашей собственной торговой марки в Корее на заводе Sebang Global Battery, а с 2017 года являемся дилером Johnson Controls по марке Varta.



**Ваша компания долго была связана с маркой Westa, принадлежавшей МНПК «ВЕСТА»**

Да, мы были генеральным дистрибьютором корпорации в России, это можно считать бизнес-проектом нашей компании. Сейчас наши взаимоотношения с ней выстраиваются без взаимных обязательств.

Торговая марка Westa на территории России принадлежит нашей компании, производится она в городе Курске на заводе ООО «Исток+».

С определённой периодичностью мы проводим её ребрендинг, в очередной раз это произошло в текущем году. На последней дилерской конференции, которая проводилась в марте, мы представили расширенный и обновлённый модельный ряд АКБ этой марки, объяснили характер и причины внесённых изменений.

**Каковы причины прекращения поставок с МНПК «ВЕСТА»?**

По понятным причинам возникли сложности в российско-украинских взаимоотношениях, потребитель переориентировался в спросе на другие продукты, возникли и фактические сложности с получением продукции с Украины. Тогда и было принято решение перевести производство этой марки на курскую производственную площадку.

Линию азиатских типоразмеров аккумуляторов Westa мы разместили в производство на южнокорейском заводе Sebang Global Battery.

Сотрудничество с данными производителями позволило сформировать широкую номенклатуру, обеспечить высокие характеристики и достойное качество. И сейчас

# Украинская? Российская!

Текст:  
Роман Назаров

мы с уверенностью можем позиционировать бренд Westa как класс «премиум».

**Марка Westa больше не принадлежит украинскому производителю?**

Действие свидетельства на данную марку, принадлежащего нашей компании, распространяется только на территорию России. На Украине МНПК «ВЕСТА» продолжает её использовать, поставляя аккумуляторы марки Westa на внутренний и европейский рынки.

**То есть, российская Westa и украинская теперь отдельные марки с территориальным разделением?**

Совершенно верно.

**Расскажите о позиционировании ваших марок друг относительно друга**

На российском рынке принято позиционировать продукцию по классам в зависимости от характеристики и цены. Продукция нашей компании широко представлена в разных ценовых диапазонах, и согласно этому подразделяется на следующие классы:

- «Premium» (торговая марка Westa Red, Westa Red EFB, Nomad).
- «Standard» (торговая марка Vortex).
- «Econom+» (торговые марки Docker и Vega).
- «Econom» (торговые марки Istok, Mega Batt, Energy 1, Thunderbull, Racer).

**За счёт каких факторов вы создаёте добавочную стоимость в продуктах классов «стандарт» и «премиум»?**

Соответствие марки определённым стандартам по характеристикам, исполнению, внешнему виду,

полноте номенклатуры позволяет создавать добавленную стоимость.

Кроме того, наша компания строго придерживается дилерской политики, отдел маркетинга использует различные инструменты для содействия партнёрам в продвижении продукции. Это также вносит свой вклад в формирование добавленной стоимости.

**Ваш дилерский пакет включает какие-то условия, кроме общепринятых — скидки, отсрочки, доставка товара?**

Да, для нас дилерская политика — нечто большее, чем вышеописанный стандартный пакет, направленный на получение моментной выгоды.


Основа нашей политики — эксклюзивность либо по территории, либо по ценообразованию. Заключая дилерский контракт, партнёр получает исключительное право торговли на определённых территориях при условии обеспечения заданного объёма реализации наших продуктов.


Сейчас на первый план выходит ценовой эксклюзив. Это не набор скидок, рассчитанный в зависимости от объёма, а цена, которую дилер получает исходя из согласованных объёмов, истории взаимоотношений, формата своей компании и готовности совместного участия в продвижении. Вновь обратившаяся компания, даже если она будет готова закупить большой объём продукции, не получит тех ценовых условий, которые имеет дилер Компании WESTA.


Партнёрам мы предлагаем широкую программу маркетинговой поддержки. Личный кабинет дилера


## WESTA

### ДИЛЕРСКИЙ ПАКЕТ


 ЦЕНОВАЯ  
ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

 ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ  
ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ

 ОТСРОЧКА  
ПЛАТЕЖА

 МОЩНАЯ  
МАРКЕТИНГОВАЯ  
ПОДДЕРЖКА

 PR-ПОДДЕРЖКА

 ПРОГРАММА  
ОБУЧЕНИЯ  
ДИЛЕРОВ

на нашем сайте позволяет самостоятельно формировать требуемый рекламный пакет из предлагаемой продукции: полиграфии, торгового оборудования, форменной одежды для персонала и прочего.

Действует также программа обучения кадров. У нас есть успешный опыт повышения квалификации как технических специалистов, так и сотрудников отделов продаж наших торговых партнёров. Сейчас мы пробуем этот опыт обновить.



# WESTA ЭВОЛЮЦИЯ



**Вы работаете напрямую с конечным потребителем?**

Только с корпоративными клиентами. У нас, например, наработаны взаимоотношения с крупными логистическими компаниями, которые нашей продукцией закрывают свои потребности. Мы специализируемся на крупнооптовых продажах; активно участвуем в конкурсных закупках, у нас есть свой тендерный отдел.

При этом в программе развития нашей компании предусмотрен через некоторое время выход и на розничного потребителя, включая интернет-магазин.

**В каких регионах вы ищете постоянных партнёров 1 звена?**

Буквально в каждом регионе мы активно работаем по поиску партнёров, потому что компания развивается и не стоит на месте.

Например, с прошлого года мы получили статус дистрибьютора завода «Кайнар». Поскольку это новый продукт, мы хотим сформировать новую структуру сбыта, не замещая продукцию одного производителя другим.

**Иновационные методы повышения рентабельности торговли АКБ вы используете? Например, оборот вторсырья и тары, интерактив с пользователями, безбумажную бухгалтерию?**

В настоящий момент ничего из перечисленного, но мы работаем по всем пунктам в рамках программы освоения новых направлений.

Развитие гаджетов, действительно, полезно, и мы ведём определённую работу по разработке мобильного приложения.

Мы развиваем и направление переработки АКБ, сейчас получаем лицензию. В ближайшее время наеемся предложить условия по закупке отработанных АКБ и у конечных потребителей, и у дилеров.

**Будет ли это работать по принципу трейд-ин?**

Да, видимо, это будет некий взаимозачёт.

**Один из ваших коллег считает, что одна из главных проблем российского рынка – снижение профессионализма продавцов, проявляющееся через стремление предлагать самый дешёвый товар всем покупателям. Согласны ли вы с этим наблюдением?**

Отчасти. Такая проблема есть и, действительно, компетентные сотрудники в этой сфере встречаются редко. Как правило, продавец не пытается определить приоритеты покупателя, не способен понять возникающие возражения и преодолеть их, и тогда для него единственным выбором становится предложение самой дешёвой продукции с доводом «зачем переплачивать».

Низкий уровень квалификации продавцов в сегменте АКБ наблюдался всегда, это не новая проблема, и вряд ли можно считать ее одной из главных.

**Вы что-то делаете, чтобы улучшить здесь ситуацию?**

Естественно. Я уже говорил, что у нас есть программа повышения квалификации.

Но в этом направлении есть проблема интенсивной смены кадров. Когда продавцы часто меняются, собственникам торговых точек нет стимула проводить глубокие программы обучения.

Партнёры, которые имеют собственную специализированную сеть магазинов, больше внимания уделяют повышению уровня квалификации и заинтересованы в том, чтобы их продавцы умели работать грамотно. С ними мы и проводим работу.

**Вы сотрудничаете с конкурентами в рамках ассоциаций, форумов, других объединений ради решения общих проблем?**

Нет, и я даже затрудняюсь сказать, существуют ли такие сообщества. Производители, действительно, состоят в объединениях и пытаются решать возникающие проблемы на своём уровне. Что касается трейдеров, мы находимся в условиях высокой конкуренции, и мероприятия подобного формата у нас не проводятся.

**Если бы такие объединения существовали – как вы думаете, это помогло бы решить хотя бы часть проблем отрасли?**

Сложный вопрос, я раньше над ним не задумывался. В любом случае, думаю, что польза от подобных мероприятий и форматов была бы. Обмен мнениями на рынке необходим; если есть единое понимание общих проблем и есть игроки, занимающие значительную долю на рынке, сообщать можно было бы регулировать и решать возникающие проблемы. ■

# WESTA RED

## АККУМУЛЯТОР, КОТОРЫЙ ЗАВОДИТ



### WESTA RED

- аккумуляторы класса PREMIUM,
- подходит для эксплуатации в экстремальных погодных условиях при интенсивной езде,
- повышенная надежность, гарантийный срок увеличен до 3-х лет, срок службы – 5 лет!

### WESTA RED EFB

- мощный аккумулятор с жидким электролитом (EFB),
- идеальное решение для автомобилей, оборудованных системой «Старт/Стоп»,
- расширенная сфера применения от легковых автомобилей, яхт, катеров до домов на колесах.



### КОМПАНИЯ WESTA – ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ

По вопросам оптовых поставок, высылайте заявки на электронную почту [diler@tdwesta.ru](mailto:diler@tdwesta.ru)

**Контакты:**  
344103, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Доватора, 148, офис 417

8 (800) 505-65-74  
[diler@tdwesta.ru](mailto:diler@tdwesta.ru)  
[tdwesta.ru](http://tdwesta.ru)

**Склад:**  
г. Курск, ул. Магистральная, 2 В  
г. Москва, ул. Верхние поля, 51





**ROVERS®**



 **PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.**

[www.rovers.mobi](http://www.rovers.mobi)



# Компания PPG разработала новый спектрофотометр

PPG — инновационный мировой производитель лакокрасочных материалов, расширяет свой вклад в развитие авторемонтной индустрии, разработав обновленную версию популярного спектрофотометра RAPIDMATCH™.

Спектрофотометр RAPIDMATCH™ XI будет обладать несколькими совершенно новыми функциями. Возможности новинки PPG представит ключевым клиентам для предварительного ознакомления. Это первый шаг PPG в череде нововведений в массиве программного обеспечения и инструментов для подбора цвета.

Инновационный спектрофотометр сочетает в себе одиннадцать углов наблюдения и пять видов текстуры — в общей сложности шестнадцать геометрических вариантов.

Он работает с шестью усовершенствованными светодиодами, что делает его самым передовым в технологии отрасли сегодня. Техники (колористы) получают возможность использовать и выбирать из пяти текстур цветных цифровых изображений, которые обеспечивают в режиме реального времени просмотр окрашенной поверхности.

Rapid Match XI будет представлен в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке в ближайшие месяцы.

[www.ppgrefinish.com](http://www.ppgrefinish.com)



# Eberscool — эффективный кондиционер без хладагента

Немецкая компания Eberspächer сегодня известна как один из мировых лидеров в сфере производства комплектующих для автомобилей. В списке ее продукции выхлопные системы, отопители, предпусковые подогреватели и системы кондиционирования воздуха для широчайшего спектра транспортных средств.

Особый интерес у российских партнеров вызвал автономный воздухоохладитель испарительного типа Eberscool, который применяется для снижения температуры воздуха в кабине автомобиля. Устройство отличается тем, что для его функционирования не требуется специальный хладагент, ведь он работает на воде!

Воздухоохладитель был создан на основе передовых технологий с использованием экологически чистых материалов. Одной из главных целей, которую ставили перед собой разработчики, было обеспечение комфорта водителя, вынужденного трудиться в тяжелых условиях. В результате получился инновационный прибор, способный поддерживать заданную температуру, как при включенном двигателе автомобиля, так и на стоянке, когда мотор заглушен.

Работает система следующим образом: чистая вода из бака при помощи насоса подается в испаритель, представляющий собой две параллельно расположенные сетки, пространство между которыми заполнено прессованной щепой аргентинского дуба, устойчивой к гниению и обладающей антисептическими свойствами. Двойной вентилятор прокачивает через сетки с влажной щепой воздух, который в результате испарения воды охлаждается и поступает в кабину.

Конечно, технология по использованию воды для кондиционирования воздуха придумана не вчера, однако применять ее на транспорте стали совсем недавно.

Невысокая стоимость, экономичность, простота монтажа и обслуживания обеспечили коммерческий успех воздухоохладителей. Сегодня они занимают прочные позиции на рынках климатического оборудования Европы, Средней Азии и Индии.

Если начать сравнивать воздухоохладитель испарительного типа с традиционным компрессорным кондиционером, можно сразу выявить ряд его очевидных преимуществ. Во-первых, воздухоохладитель способен работать при выключенном двигателе, во-вторых, его энергопотребление в 4–5 раз ниже, чем у любого специализированного кондиционера на крышного исполнения. Наконец, если компрессорные кондиционеры увеличивают расход топлива в среднем на 5–10%, то воздухоохладитель вообще не влияет на этот важнейший показатель.

Следует иметь в виду, что КПД воздухоохладителя растет с уменьшением влажности окружающего воздуха, и в среднем он способен обеспечить перепад температур снаружи и внутри кабины в 7–10°.

Воздухоохладители испарительного типа наиболее эффективны в зонах с континентальным и резко континентальным климатом, когда температура воздуха поднимается выше +30°C, а влажность снижается до 25–30%. В таких условиях воздухоохладитель просто необходим.

Вентилятор в воздухоохладителе практически бесшумен, что гарантирует водителю отличный отдых на стоянке в комфортных услови-



ях. Регулировать работу устройства можно при помощи удобного пульта дистанционного управления. Многократно испытанная в различных климатических условиях конструкция охладителя Eberscool продемонстрировала исключительную эффективность, надежность и долговечность. Монтаж устройства отличается простотой и не требует специализированного оборудования и инструмента.

В воздухоохладителе предусмотрена функция защиты аккумулятора — при низких значениях напряжения воздухоохладитель автоматически отключается.

Воздухоохладители Eberscool устанавливают на грузовые автомобили, строительные и сельскохозяйственные машины, автобусы, микроавтобусы и кемперы. Они являются достойной альтернативой компрессорным кондиционерам.

[www.eberspaecher.ru](http://www.eberspaecher.ru)



# Продажи автомобилей, возможно, будут расти весь год

По итогам апреля 2017 года продажи новых легковых автомобилей и LCV в России выросли на 6,9% по сравнению с показателями апреля 2016 года, до 129,4 тыс. ед. При этом продажи LCV увеличились на 18,8% к АППГ, до 9,7 тыс. автомобилей. В то же время, по итогам апреля 2017 года объём рынка подержанных легковых автомобилей составил 465,7 тыс. ед., что на 2,9% меньше к АППГ. Хотя в марте рынок легковых автомобилей с пробегом в России увеличился к марту годом ранее на 4,9% до 458,4 тыс. ед.

В период с января по апрель в России рост продаж автомобилей составил 2,6%, до 451,9 тыс. ед. Продажи LCV по результатам января-апреля выросли на 28%, до 33 тыс. ед. Рынок новых грузовых автомобилей в России в тот же период составил 19,3 тыс. ед. — на 33,8% больше, чем за тот же период прошлого года.

При этом нужно иметь в виду, что по итогам января-апреля 2017 года более 240 тыс. автомобилей было реализовано с использованием мер стимулирования спроса, а это больше половины рынка.

Большинство экспертов авторынка прогнозируют рост и по итогам всего года при сохранении тенденций начала года. Так, глава Минпромторга Денис Мантуров прогнозирует рост продаж новых автомобилей в России на 3%, а производство автомобилей на 7%. «Авторынок будет в плюсе, думаю. Если тенденция такая, как сейчас, будет сохраняться — это 2,6%, то, думаю, что где-то около 3% по году должно быть по авторынку в целом», — заявил Мантуров.

Отчасти уверенность главы Минпромторга основывается, видимо, на том, что правительство России продлило программы льготного автокредитования и лизинга колесных транспортных средств на 2017 год. Суммарный объём финансирования программ составляет 10 млрд руб. По схеме льготного автокредитования планируется реализовать не менее 350 тыс. а/м, а по программе льготного лизинга около 41,5 тыс. единиц техники.

В PricewaterhouseCoopers полагают, что в 2017 г. продажи новых легковых автомобилей в России увеличатся на 7%, до 1,4 млн ед. Кроме того, в PwC ждут роста продаж грузовых автомобилей в России на 5%, до 56 тыс. ед. в 2017 году. А Ассоциация Европейского бизнеса ждёт роста продаж автомобилей на 4%, до 1,48 млн автомобилей.

Но АЕБ также обращает внимание на то, что положительные тенденции авторынка января-апреля не выглядят устойчивыми. Так, апрельские продажи легковых автомобилей и LCV выросли лишь в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, но они уже

**ЦИТАТА**



**Йорг Шрайбер**  
председатель комитета автопроизводителей АЕБ

«Мы ещё не видим установившейся сезонности здорового рынка, что напоминает нам, каким хрупким является текущее осторожное восстановление».

были меньше мартовских 2017 года, что не может не настораживать. Председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер отметил по этому поводу: «Пока мы ещё не видим установившейся сезонности здорового рынка, что напоминает нам, каким хрупким является текущее осторожное восстановление. Тем не менее, результат продаж апреля — очередной шаг в правильном направлении».



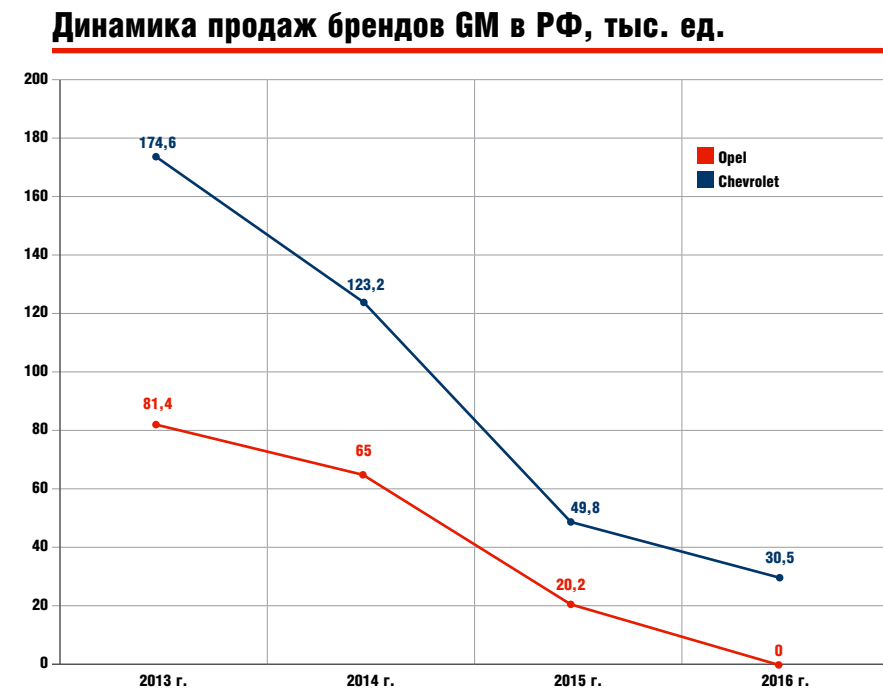
# Индустрия Политика и автопром

Текст: Олег Брянский

Иногда политические события влияют на работу автомобилестроительных предприятий. Иногда автозаводам приписывают подверженность влиянию политических процессов. Иногда предприятия оправдывают экономические неурядицы влиянием политики.

С 24 марта по 1 апреля корейский автоконцерн Hyundai приостановил производство на одном из своих китайских предприятий в Цанчжоу (пров. Хэбэй). Завод функционирует с октября 2016 года, его производительность 200 тыс. автомобилей Verna Yuena, которые продаются в Китае. В прессе сразу появились целых три версии события: слабые продажи, плановая остановка и политика. Плановая проверка — официальное объяснение компании Hyundai. О слабых продажах Hyundai и затоваривании складов компании сообщали многие эксперты авторынка региона.

Но наиболее популярной версией стала политическая. В конце прошлого года правительство Южной Кореи приняло решение о размещении американской системы противоракетной обороны типа THAAD (Terminal High Altitude Area Defense) на частной территории южнокорейской компании Lotte Group, которую компания готова обменять на земли министерства обороны. Радиус действия THAAD, предназначенной для защиты от потенциальной угрозы со стороны КНДР, охватывает и часть территории Китая. Это решение вызвало бур-



ную реакцию в некоторых китайских СМИ, которые призвали к бойкоту южнокорейских товаров, не только и не столько производителя автомобилей Hyundai, сколько самой Lotte Group — многопрофильного южнокорейского чеболя.

Время покажет, какая из версий ближе к истине. По крайней мере,

недавние события свидетельствуют, что Китай и США, по всей видимости, не противники в отношении проблемы КНДР, а союзники. Так что, очень может быть, что причина приостановки завода было не политическое, а чисто экономическое, но признаваться в этом автопроизводителю было некомфортно, а небольшое обострение политических проти-

воречий было весьма кстати. С другой стороны, в 2016 году продажи Hyundai в Китае всё же выросли, а в марте 2017 г. к марту 2016 г. рухнули на 52%, что чисто экономическими причинами объяснить трудно.

Китай страна темпераментной политической культуры, которая направлена на энергичную защиту национальных интересов — реальных или предполагаемых — особенно в отношении ближайших соседей по региону, с которыми у Китая традиционно сложные отношения. В частности, в 2012 году японские школы и предприятия в КНР, в том числе Mazda и Honda, приостановили свою работу на некоторое время из-за беспорядков вызванных обострением отношений между Китаем и Японией. Япония национализировала три из пяти спорных островов Сенкаку (китайское название Дяоюйдао). Антияпонские протесты прошли в 85 городах Китая, были зафиксированы нападения на центры продажи дилеров японских автомобилей.

И не только в Китае бывают беспорядки, влияющие на производство. В 2011 году японская компания Nissan Motor приостановила производство на своем заводе в Египте и посоветовала сотрудникам на это время уехать из страны. В это время Египет был охвачен масштабными акциями протеста с требованием отставки президента страны Мубарака, который к тому времени находился на этом посту уже около 30 лет. В 2013 году в Египте снова были беспорядки, из-за которых автоконцерны BMW

**Политика редко и недолго влияет на автопром негативно. Автомобильные концерны аполитичны — они работают при любом правительстве и в государствах с любым политическим строем, если им гарантирован рынок, свободное движение капитала и продукции и есть достаточно рабочей силы**

и GM прекратили производство автомобилей, а также приостановили работу большинства автосалонов по обслуживанию и продаже автомобилей.

В 2014 году автомобильный рынок Таиланда пострадал из-за политических протестов. Продажи автомобилей резко упали, было уволено более 30 тыс. сотрудников автопрома, отложен запуск автозавода Honda, а работающий завод в Аюттайе сократил производство на 60%.

Проект производства самого дешевого в мире автомобиля — Tata Nano — ещё в 2008 году был перенесён из-за протестов фермеров в восточной Индии. В 2016 году было приостановлено производство автомобилей на производственной площадке Maruti Suzuki India из-за массовых протестов местного населения в нескольких населенных пунктах вокруг Нью-Дели — люди требовали улучшения условий жизни.

Скорее всего, наиболее часто к приостановке автопроизводства приводят не политические проблемы, а забастовки рабочих на

самых автозаводах. И, наверняка, в совокупности, такие забастовки наносят наибольший ущерб автопрому. В 2016 году последняя из таких забастовок остановила завод Hyundai в Южной Корее — профсоюз и руководство Hyundai в Южной Корее не смогли договориться о повышении заработной платы рабочим и заводы встали, из-за этого объём производства компании сократился на 114 тыс. автомобилей, а финансовые потери составили два миллиарда долларов. В отличие от политических кризисов, забастовки в автопроме явление регулярное и международное, профсоюзы рабочих в отрасли, как правило, хорошо организованы и действуют очень сплочённо.

В России политикой объяснялся уход в начале 2015 года американской автомобильной корпорации General Motors с российского рынка. Российские СМИ назвали уход с рынка и консервацию завода GM «политической акцией», некоторые успели обвинить правительство США в давлении на компанию. Так это или нет, установить вряд ли удастся, по крайней мере,

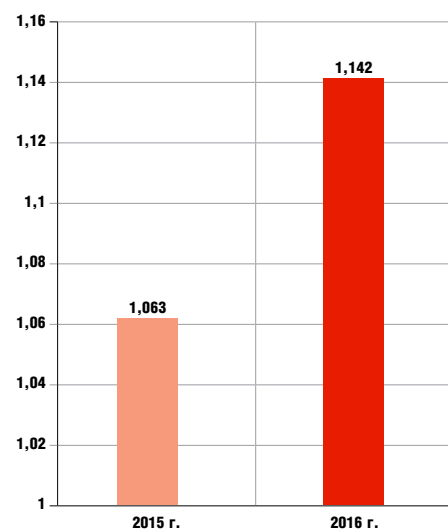


General Motors отверг подобные обвинения, объяснив свои действия глобальной сменой стратегии развития в связи с непростой экономической ситуацией и изменением структуры российского авторынка. Хотя стремительность ухода GM всё-таки вызывает подозрения.

Впрочем, хотя бы отчасти российские масс-медиа были правы — осложнение международной политической ситуации, связанные с этим экономические санкции привели к экономическому кризису (или ускорили и усилили его), который привёл к катастрофическим последствиям для авторынка, так что почти все российские автопроизводители приостанавливали производство не по одному разу. Так что можно, с определённой натяжкой, сказать, что автопром РФ пострадал и продолжает страдать из-за политики.

Но политика редко и недолго влияет на автопром негативно. Автомобильные концерны аполитичны — они работают при любом правительстве и в государствах с любым политическим строем, если им гарантирован рынок, свободное движение капитала и продукция и есть достаточно рабочей силы.

### Продажи Hyundai в Китае, млн ед.



**Дональд Трамп, президент США в Twitter:**  
 «General Motors поставляет дилерам в США сделанные в Мексике Chevy Cruze и не платит налогов при пересечении границы. Делайте в США или платите большой пограничный налог!».

В развитии автопрома заинтересованы и отсталые диктатуры, и прогрессивные демократии, так как автомобилестроение развивает множество смежных отраслей, даёт работу многим людям, обеспечивает большие поступления в бюджет. Власти, заинтересованные в процветании экономик своей страны, стараются создавать условия для привлечения автопроизводителей, если своё автопроизводство недостаточно развито. В наше время есть даже пример попыток возврата автопроизводителей — это деятельность президента США Дональда Трампа.

В США много автопроизводителей и они выпускают огромное количество автомобилей, но предлагаемый Трампом экономический курс подразумевает возвращение американских автопроизводителей в Америку. Американские автозаводы разбросаны по всему миру, по мнению Трампа, это неправильно, так как получается, что США даёт работу иностранцам, хотя в самой Америке не так уж мало безработных.

Едва заступив на пост президента, Трамп немедленно раскри-

тиковал General Motors за то, что, по его данным, компания собирает в Мексике Chevrolet Cruze, который потом импортирует в США: «Делайте в США или платите высокий налог!» — сказал Трамп. В GM пояснили, что всё-таки машины для США делают в США, а мексиканский завод собирает автомобили для других стран. Ford понравился Трампу больше, так как этот концерн отказался инвестировать в строительство завода в Мексике и создал 700 рабочих мест в США. В компании Форд вообще положительно оценивают «трампономику».

Курс Трампа показателен: ни одно правительство в здравом уме не будет специально создавать условия для разрушения автомобильной промышленности и ухода автомобильных брендов, технологий и денег от автопрома из страны. Бегство автопроизводителей или внеплановая приостановка автопроизводства не по производственным причинам это почти всегда форс-мажор, который может быть даже показателем серьёзности политических проблем в стране. ■

**Spectrol™**  
 умные моторные масла



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



# Nokian Tyres

## Россия — драйвер роста продаж

По итогам первого квартала 2017 года концерн Nokian Tyres увеличил продажи на 18,2% до 325,9 млн евро, по собственным данным компании. В РФ и странах СНГ продажи в рассматриваемый период увеличились на 56,1% к АППГ. Доля этого региона в мировых продажах составляет 25,7%, что более чем на 5% больше, чем в аналогичный период прошлого года.

Тем временем, совет директоров Nokian Tyres принял решение об инвестировании в создание нового завода в Дейтоне (шт. Теннесси, США) с логистическим центром на 600 тысяч шин. Планируемая производственная мощность завода от 4 миллионов шин в год. На первом этапе компания планирует инвестировать 360 миллионов долларов. Старт строительства намечен на начало 2018 года, выпуск шин начнется в 2020 году. Значимость проекта в его стратегической направленности не только и не столько в перспективах конкретно североамериканского рынка. Как заметил председатель совета директоров компании Nokian Tyres Петтери Валден (Petteri Wallden): «Мы ожидаем, что в ближайшие годы общий объем продаж покрышек увеличится, а новые инвестиции помогут нам выйти на требуемую мощность».

Очевидно, Nokian Tyres на будущее пока смотрит оптимистично. В компании ожидают, что по итогам 2017 года продажи вырастут примерно на 10%, операционная

### цитата



**Петтери Валден**  
председатель  
совета директоров  
Nokian Tyres

«Мы ожидаем, что в ближайшие годы общий объем продаж покрышек увеличится, а новые инвестиции помогут нам выйти на требуемую мощность».

прибыль увеличится более чем на 5%. Основание для таких прогнозов — рост продаж шин для легковых автомобилей на рынке ЕС и в Северной Америке.

Прогнозируемый рост продаж в компании связывают и с восстановлением спроса на крупном российском рынке, показателем которого стали итоги IV квартала 2016 года. Тогда российские про-

дажи Nokian Tyres увеличились на 44% и Россия даже была названа основным драйвером роста продаж компании.

Правда, по итогам всего 2016 года вторичный рынок шин в России сократился на 5%, по собственной оценке Nokian Tyres. Но положительные прогнозы 2017 года опираются в большей степени на ожидания восстановления российского авторынка. По итогам продаж первых трех месяцев 2017 года продажи новых автомобилей выросли на 1% к АППГ, а по итогам всего года могут увеличиться на 5–10% к показателям 2016 года.

Кстати, на фоне растущих экономических показателей в компании происходят кадровые перестановки. Президент и CEO концерна Nokian Tyres Ари Лехторанта объявил о своем решении покинуть компанию 26 августа 2016 года, а в этом году совет директоров шинного концерна Nokian Tyres назначил новым президентом и CEO Хилле Корхонена (Hille Korhonen). Вступление в должность намечено на 1 июня 2017 года. ■



Цветоподбор будущего в ваших руках



**Исключительный**  
16 геометрических вариантов



**Практичный**  
Камера с цветным изображением



**Интуитивный**  
Удобный интерфейс



**Всегда на связи**  
WiFi соединение



Представляем PPG RAPIDMATCH™ XI – самый совершенный спектрофотометр в индустрии авторемонта. Измеряет цвет автомобиля с использованием беспримечного количества углов, обеспечивая непревзойденное качество подбора цвета.

Доверьтесь нашему опыту в индустрии цвета:  
25 лет мы являемся лидером в технологиях поиска нужной формулы.

ООО «ППГ Индастриз», 117342, Москва, Варшавское шоссе 118, к. 1, тел. +7 495 213 31 07

[www.ppgrefinish.com](http://www.ppgrefinish.com)

Логотип PPG является зарегистрированным товарным знаком, We protect and beautify the world и RapidMatch являются торговыми марками PPG Industries Ohio, Inc.  
© 2017 PPG Industries, Inc. Все права защищены.



# Сделано на совесть Автогидравлика «БРИК-Базальт»

Текст:  
Ольга Васильева

Компания «БРИК» — российский лидер по производству автогидравлики, единственное предприятие в России, которое производит всю «линейку» автогидравлики ВАЗ. ООО «БРИК» — правопреемник и продолжатель славных традиций ЗАО «Базальт». На рынке автокомпонентов с 1991 года.

За годы своего существования предприятие выпустило десятки миллионов гидроцилиндров для автомобилей ВАЗ. Наш корреспондент побеседовал с основателем и бессменным директором предприятия Геннадием Викторовичем Бреховым.



**Торговая марка «Базальт» известна на рынке очень давно, и пользуется у автомобилистов заслуженным авторитетом. Насколько я понимаю, «БРИК-Базальт» — это ребрендинг, поясните для чего он понадобился?**

— Во-первых, новое название отражает реальную суть. После известных событий вокруг нашего предприятия в 2006–2008 годах (попытка рейдерского захвата и т.д. — прим. редактора) мы провели необходимые реорганизации, и, сегодня, мы называемся ООО «БРИК».

Во-вторых, это защита от контрафакта.

**Насколько злободневна для вашего предприятия проблема контрафакта?**

— Очень даже злободневна. Как известно, «пираты подделывают лучшее». Вот и ТМ «Базальт» пытаются использовать в своих интересах мелкие и крупные жулики. При этом крупные жулики пытаются объяснить, что права на

ТМ «Базальт» принадлежат именно их предприятию и даже показывают лже-свидетельства. Обращаюсь ко всем оптовым и розничным потребителям автогидравлики: не верьте жуликам, все права на торговые марки «Базальт» и «БРИК-Базальт» принадлежали и принадлежат нашему предприятию.

**А как вы оцениваете в целом ситуацию на российском рынке автокомпонентов в контексте проблемы контрафакта?**

— Совсем недавно по центральным каналам прошла серия передач и новостных сюжетов по этой теме. Оказывается, в 50% ДТП виноваты контрафактные запчасти. Представляете, сколько тысяч

человеческих жизней они унесли и продолжают уносить. Проблемой занялись на самом высоком уровне, по проблеме контрафактных автокомпонентов создана специальная комиссия при Госдуме РФ.

Моя оценка — наконец-то. Вспомните, в 90-х — нулевых у нас самолёты разбивались из-за применения контрафактных запчастей. Проблему решили.

Но ведь в ДТП получает увечья и гибнет несравнимо больше количество людей. Давно пора принять радикальные меры и искоренить, изъять, уничтожить контрафактные автокомпоненты, привлечь к уголовной ответственности их распространителей.

**Давайте вернёмся к автогидравлике. На российском рынке автокомпонентов представлено достаточно много брендов по автогидравлике. Чем отличаются от других ваш бренд?**

— Давайте вспомним фильм «Берегись автомобиля». «Я торгую «кулубнику», выращенную своими собственными руками», — говорит герой А. Папанова. Вот и я продаю свою продукцию, сделанную на своём предприятии. А где сделана продукция многих раскрученных брендов — я бы сам очень хотел узнать. В подавляющем большинстве в Китае.

# ИМАФ

International Moscow Automotive Forum

Московский международный  
форум автомобилестроения

22 - 23 августа 2017  
ЦВК «Экспоцентр»  
Москва, Россия



Регистрация открыта!  
[www.imaf-forum.ru](http://www.imaf-forum.ru)

Организатор:

ITEMF  
EXPO

Соорганизатор:



в рамках выставки:

MIMS  
automechanika  
MOSCOW





**2108-3505010 цилиндр тормозов главный, производства «БРИК». Конструкция без изменений**

**Но ведь бывает и хороший Китай?**

— Бывает. Но на хороший Китай и стоимость хороша. Во-вторых, хороший Китай оставляет автограф, то есть адрес производства продукции. В подавляющем большинстве у раскрученных брендов автогидравлики сведений о месте производства продукции вы не найдёте, и каждому покупателю стоит задуматься — насколько надежна продукция, произведённая неизвестно где. Кроме того, отсутствие сведений о месте производства продукции — это нарушение российских законов.

На упаковке любой продукции, которую вы покупаете в магазинах, вы найдёте сведения о производителе, а при покупке автокомпонентов — далеко не всегда. Зато крупными буквами нанесено название товарного бренда.

Ответственно заявляю: реально автогидравлику ВАЗ в России делает только ООО «БРИК» (естественно, и сам АвтоВАЗ)

**Хорошо, давайте поговорим о самой продукции.**

— Во-первых, о конструкции. Мы начали производство ВАЗовской автогидравлики по договору с «АвтоВАЗзапчастью» по оригинальной ВАЗовской конструкторской документации. По роду служебной деятельности мне довелось на протяжении многих лет общаться с конструкторами-разработчиками этих изделий, корифеями АвтоВАЗа (фамилии назвать не могу без их согласия). Помню их наказ: «Геннадий, пожа-



**2108-2505010 цилиндр тормозов главный, раскрученного бренда. Конструкция изменена**

луйста, не лезьте в конструкцию цилиндров, особенно главных тормозных (ГТЦ)».

Мы и не лезем. Наши главные тормозные цилиндры по конструкции не отличаются от ВАЗовских. Но только наши. Конструкция ГТЦ известных брендов отличается от ВАЗовских, я бы сказал, радикально.

О материалах. Наши поставщики: «Алнас» (отливки), БРТ (РТИ), БелЗАН (нормали) — все поставщики АвтоВАЗа, т.е. по применяемым материалам наши изделия ничем не хуже ВАЗовских.

О технологиях. Наши технологии очень высокого уровня, это признают, все компетентные специалисты. Большого я сказать не могу, это наше ноу-хау.

О персонале. Персонал высокой квалификации, все специалисты и руководители даже низшего звена имеют стаж работы на предприятии более 5 лет, стаж работы руководителей высшего звена 10–20 лет, есть конечно, исключения.

Кроме того, мы имеем очень серьёзную испытательную базу, имеем необходимые стенды для проведения всех видов испытаний для гидравлических цилиндров, 100% наших изделий проходят после сборки испытания на работоспособность на специальных стендах. А выборочно мы испытываем наши изделия на долговечность, в том числе при -40°C и +100°C, могу сказать со всей ответственностью: автогидравлика «БРИК-Базальт» не подведёт. А в двух словах о нашей продукции можно сказать — *сделано на совесть*.

**Впечатляет. А как отличить вашу продукцию по внешнему виду?**

— Во-первых, изделия упакованы в высококачественные фирменные картонные коробки оранжевого цвета, на которых размещены наши реквизиты.

Во-вторых, вскрыв упаковку, вы обнаруживаете, что изделие помещено в фирменный пластиковый пакет, предохраняющий его от влаги.

В-третьих, на чугунных корпусах в литье нанесена маркировка с буквами МБ (Миасс, БРИК). Например, МБ08-3505015. На алюминиевых корпусах передних тормозных цилиндров сохранена ВАЗовская маркировка, например, ВАЗ 2121-3501044.



**На чугунных корпусах в литье нанесена маркировка с буквами МБ (Миасс, БРИК)**



**На алюминиевых корпусах передних тормозных цилиндров сохранена ВАЗовская маркировка**

В-четвёртых, чугунные корпуса имеют характерное антикоррозионное покрытие серого цвета (не крашены).

**Какую новую продукцию можно ожидать вашим потребителям.**

— Новая продукция скоро будет, но об этом в следующих публикациях.

**Ну что ж, наша редакция желает вам успехов в вашем нелёгком бизнесе.**

— Спасибо. 🇷🇺

[www.brik-bazalt.ru](http://www.brik-bazalt.ru)



**Лидер в России в смазочном оборудовании!**

- Смазочное оборудование
- Масляное оборудование
- Топливное оборудование
- Специальные насосы
- Система очистки воздуха

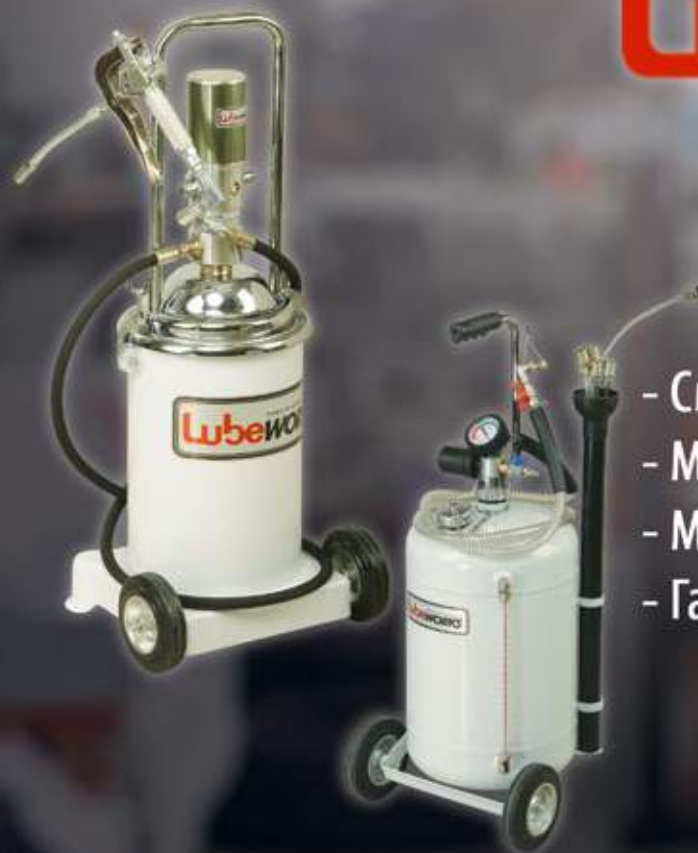
site: [www.groz.ru](http://www.groz.ru)

e-mail: [zakaz@groz.ru](mailto:zakaz@groz.ru)



**Лучшее качество по доступной цене!**

- Смазочное оборудование
- Маслонагнетательное оборудование
- Маслосменное оборудование
- Гаражное оборудование



site: [www.lubeworks.su](http://www.lubeworks.su)

e-mail: [zakaz@lubeworks.su](mailto:zakaz@lubeworks.su)

**ООО «БРИК» приглашает к сотрудничеству заинтересованные предприятия и компании**



# КамАЗ

## ИЩЕТ ВЫХОД НА РЫНОК КИТАЯ

КамАЗ неоднократно предпринимал попытки сотрудничества с китайскими компаниями. В июле 2015 года зам. гендиректора КамАЗа по продажам и сервису Сергей Афанасьев заявил: «КамАЗ всегда с интересом смотрел на рынок Китая, где без местного партнера трудно надеяться на успех. На основе такого взаимного интереса мы и рассчитываем в ближайшее время найти ключ к этому гигантскому и очень интересному для нас рынку».

В сентябре 2015 года было подписано рамочное соглашение КамАЗ и Hawtai Motor о создании СП для выпуска и продаж автомобилей в РФ и Китае. По условиям соглашения КамАЗ мог бы собирать автомобили на производственной площадке Hawtai, а китайские партнёры могли бы использовать мощности КамАЗа. Но проект был заморожен из-за того, что лицензию на производство грузовиков не получил Hawtai Motor. Такой результат не редкость в работе с китайскими компаниями, которые, как правило, преследуют только свои интересы и на любом этапе подготовки и реализации проекта могут уйти.

В январе 2017 года КамАЗ намеревался сотрудничать с компанией China Motors. Представители китайской компании в ходе делового визита посетили линии сборки двигателей КамАЗ и Cummins, линии обработки блока цилиндров на заводе двигателей и СП «Камминз Кама». Во время встречи рассматривались вопросы возможного делового сотрудничества. О результатах ничего не известно.

И, наконец, в апреле стало известно, что КамАЗ прорабатывает возможность создания совмест-

ного предприятия по строительству двигателей в Ярославле с китайской компанией Weichai Power.

Weichai Power крупная моторостроительная компания, которая достаточно известна в России. КамАЗ использует двигатели Weichai Power, оснащая ими грузовики, работающие на газе. В год устанавливается около 1 тыс. ед. двигателей. Дилеры компании Weichai Power работают в Москве, Астрахани, Белгороде, Нижнем Новгороде, Омске. Российское представительство Weichai Power — «Вейчай-Рус Трейдвест» (ВРТИ). Кроме того, Weichai Power в октябре 2016 года подписала с Республикой Беларусь меморандум о создании СП по выпуску дизельных двигателей. Но проект пока не реализуется.

Неизвестно, будет ли успешной очередная попытка КамАЗ начать реальное сотрудничество с китайской компанией. Но уже есть предположения, что если стороны договорятся, то КамАЗ разместит СП на мощностях Тутаевского моторного завода.

Производство двигателей с использованием технологий зарубежных компаний актуальная проблема для России. Это необходимый элемент локализации промсборки, но только Ford Sollers (в Татарстане) и концерн

### ЦИТАТА



### Сергей Афанасьев

зам. генерального директора КамАЗа по продажам и сервису

«КамАЗ всегда с интересом смотрел на рынок Китая, где без местного партнера трудно надеяться на успех».

Volkswagen (на площадке в Калуге) освоили серийный выпуск двигателей. Если КамАЗ и Weichai Power договорятся, это будет существенный шаг вперед для всей российской отрасли двигателестроения. ■



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
«Барановичский автоагрегатный завод»

Ведущий производитель автокомпонентов для грузовой и автобусной техники



Производство амортизаторов к грузовой технике,  
прицепам и полуприцепам европейского производства

+375 (163) 42-31-10 +375 (163) 42-40-50 +375 (163) 41-29-58 [www.baaz.by](http://www.baaz.by)



# YOKKI IQ поможет удержать клиента

Самые распространенные ошибки, которые могут испортить трансмиссию автомобиля, связаны с невниманием клиента и отсутствием у клиента соответствующих знаний. Сервисмены, обладая знаниями и претворяя их в жизнь, могут не только увеличить срок службы трансмиссии, но и удержать клиента в сервисном центре.

Три основные причины, приводящие клиента в сервисный центр при неисправности трансмиссии.

## 1. Пропуск технического осмотра трансмиссии

Автоматическая трансмиссия нуждается в систематическом осмотре, иначе грязь и вредные вещества будут накапливаться внутри, в результате чего передачи будут переключаться хуже, и могут появиться другие проблемы. Если совсем забросить это дело, однажды трансмиссия просто полностью выйдет из строя из-за отсутствия технического обслуживания.

Техническим специалистам следует рекомендовать своим клиентам проверять трансмиссию в соответствии с требованием автопроизводителя. Для удержания клиента в сервисном центре, зафиксируйте в своей клиентской базе даты напоминания клиенту о необходимости контроля трансмиссии у клиента.

## 2. Недостаточный уровень трансмиссионного масла

Это очень серьезная проблема: низкий уровень трансмиссионного масла. Для правильной работы трансмиссии необходимо трансмиссионное масло в достаточном объеме.

Без необходимого количества трансмиссионного масла вероятен перегрев — самый худший враг коробки передач. Чтобы предотвратить это — проверьте уровень жидкости и цвет масла при осмотре автомобиля клиента.

## 3. Подобрано неподходящее трансмиссионное масло

Трансмиссии предназначены для передачи энергии. Компактно сконструированные и обеспечивающие повышенный комфорт при

движении, автомобильные трансмиссионные агрегаты находятся в настоящее время на очень высоком уровне развития. Высокие нагрузки и постоянно улучшающийся комфорт современных трансмиссий обуславливает более высокие требования к обслуживанию трансмиссии и трансмиссионным маслам.

К современному маслу для коробки передач предъявляются следующие основные требования: хорошая текучесть в диапазоне температур применения, надежная защита от износа, обеспечение

## Полезные советы от YOKKI IQ для клиентов СТО по продлению срока службы трансмиссии

- Проверяйте уровень трансмиссионного масла в соответствии с рекомендацией автопроизводителя. В сервисной книжке автомобиля указан тип жидкости и необходимое количество для замены.
- Не буксируйте другие транспортные средства автомобилем, который оборудован АКПП.
- Избегайте ручного переключения передач и используйте автоматическое переключение для поддержания оптимальной мощности.
- Ставьте автомобиль на ручник во время парковки (особенно на возвышениях), чтобы перераспределить вес автомобиля на тормоза с трансмиссии.
- При движении задним ходом, всегда делайте полную остановку, прежде чем поехать вперед и переключить коробку.
- Проверяйте давление в шинах, так как из-за низкого давления увеличивается нагрузка на трансмиссию и шины, а также увеличивается расход топлива.
- Меняйте фильтр в трансмиссии каждый раз в момент замены жидкости АКПП
- Избегайте жесткого ускорения, так как это вызывает сильное трение и перегрев трансмиссии.



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:** • Разработанное 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



**АКПП****МКПП****Вариатор**

**Yokki IQ ATF MV 134 Plus** рекомендуется для трансмиссий последнего поколения Mercedes-Benz, BMW и др. **Yokki IQ ATF MV 71141 Plus** рекомендуются для АКПП компании ZF серии 4HP и 5HP.

**YOKKI GEAR OIL 75W90 GL-5** синтетическое масло для широкого применения в трансмиссиях. **Yokki GEAR OIL 80W90 GL-5** обладает высокой стойкостью к окислению, что увеличивает интервал между заменами масла.

**YOKKI IQ CVT NS-J** отвечает требованиям большинства японских и европейских производителей вариаторов. **YOKKI CVTF XT** также подходит для некоторых гидравлических трансмиссий, механизмов с самоуправлением, гидросистем и т.д.

отличной синхронизации, высокая устойчивость к окислению и сдвигу, низкая склонность к пенообразованию, хорошая совместимость с уплотнениями, высокая экономичность, высокий комфорт, возможность смешивания с другими маслами.

Разные типы трансмиссий нуждаются в специальных трансмиссионных маслах, чтобы оптимально выполнять свои функции.

При неправильном подборе масла для коробки передач возникают следующие проблемы: проскальзывание и вибрация, увеличение расхода топлива, износ, подгорание масла, образование осадка, некорректное переключение передач.

Правильная замена масла в трансмиссии обеспечит долговременную работу трансмиссии и повысит уровень обслуживания в глазах клиента.

Современные трансмиссии — сложный агрегат, разные типы

трансмиссий требуют различных типов масел. Сервисмену нужно быть уверенным в правильном типе и качестве масла для трансмиссии, а также в репутации поставщика.

Мультибрендовым СТО нужен поставщик, который обеспечит максимальный охват модельного ряда. Желательно также, чтобы этот охват обеспечивался небольшим количеством продуктов, чтобы минимизировать складской запас и облегчить сервисмену подбор масла под конкретного клиента. Наконец, станции приходится поддерживать баланс прибыли, не поступаясь при этом качеством услуг.

Именно на эти требования ориентировалась американо-сингапурская компания Yokki, создав линию трансмиссионных масел Yokki IQ. Акцент сделан на высокую степень унификации: линейка Yokki IQ закрывает 90% потребностей в жидкостях для АКПП, вариаторов и МКПП.

Качественные базовые компоненты позволяют трансмиссионным жидкостям Yokki IQ обеспечивать хорошую текучесть во всём диапазоне температур, надёжную защиту от износа и отличную синхронизацию, устойчивость к окислению и сдвигу, низкую склонность к пенообразованию, хорошую совместимость с уплотнениями, высокую экономичность и комфорт. Они безопасны при смешивании с другими маслами.

С коммерческой стороны, жидкости Yokki IQ относятся к премиум-сегменту и обеспечивают сервисной станции высокую наценку.

**С более подробной информацией о продуктах YOKKI IQ вы можете ознакомиться на сайте**

[www.yokkiol.ru](http://www.yokkiol.ru)

**Для углублённой работы с независимыми СТО в регионах дистрибьютор Yokki компания «Фаворит Ойл Трейд» приглашает к сотрудничеству оптовые компании.**

# 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](http://www.mims.ru)



Организатор

**ITEMF**  
EXPO



# Качество — основа импортозамещения

Под «импортозамещением» обычно понимается создание российских товаров-заменителей импортной продукции. Однако во многих товарных группах такие заменители давно существуют, а успех импортозамещения определяет другой процесс — улучшение производственных и торговых операций. Изучаем практику компании «ТрансМаш», производителя грузовых сцеплений из Тюмени.

На инициативу правительства РФ, объявившего в 2015 г. курс на импортозамещение, «ТрансМаш» отреагировал запуском собственной программы в том же направлении.

За прошедшие с тех пор два года предприятие освоило и запустило в серийное производство ведомые диски сцепления, которые ранее в России не производились, диаметром 362, 395 и 430 мм, а также сцепления на автомобили «ГАЗель Next» и «ГАЗель Бизнес».

Успех импортозамещения определяет не столько создание новых товаров, сколько отладка «бережливого» производства и мощной системы продаж, считает директор предприятия Андрей Гасилин. По крайней мере, это верно для ниши, занимаемой «ТрансМашем»: сцепления для отечественных автобусов, грузовых и внедорожных автомобилей.

Большинство изменений, проведенных коллективом компании, извне незаметны, но они заметно

отражаются на качестве продукции и сервиса. Были оптимизированы технологические процессы, введён режим разумной экономии и жёсткие ограничения на нормы прибыли. В результате внутренний брак на «ТрансМаше» сейчас не превышает 10 ppm.

## Новое российское качество

Даже с учетом падения курса доллара производство многих товаров в Китае обходится дешевле, чем в России. Сегмент «эконом» для российских производителей сцеплений закрыт — его заполняют «российские» марки, на упаковках которых стоит отметка Made in PRC.

«ТрансМаш» нашел своего покупателя в среднем ценовом сегменте. Типичный клиент тюменской компании — это владелец коммерческого автомобиля, который хочет получить «качественное сцепление за разумные деньги». Дилеры, поставители и торговые партнеры у неё есть в регионах России и стра-

нах СНГ. Авторитет производителю придаёт статус поставщика OEM — сцепления «ТрансМаш» ставятся на технику КамАЗ и Группы ГАЗ, — привлекательность сотрудничеству добавляют также мягкие условия по выборке, качеству и гарантии.

Участие в МИМС 2016 дало четкое понимание, что предприятие движется в верном направлении. Потенциальных клиентов действительно интересует качественный товар, который произведен российским производителем.

Вообще убедить оптовиков перейти на российскую продукцию непросто, говорят сотрудники предприятия, и это одна из важнейших проблем импортозамещения. Отечественные предприятия так долго предлагали рынку плохую продукцию, что само слово «российское» у многих специалистов стало ассоциироваться с посредственным качеством и нетоварным видом. «ТрансМашу» приходится в одиночку пробивать этот стереотип.



Отрадно лишь, что владельцы автопарков быстро ухватывают выгоду: тюменское сцепление по ресурсу практически не уступает европейскому «факту», а по цене заметно ниже, так что обслуживание автомобиля в итоге оказывается дешевле. В своей родной Тюмени «ТрансМашу» принадлежит львиная доля корпоративного рынка.

## Один в рынке воин

В советское время предприятие носило название Тюменский моторный завод. В 1964 г. предприятие, до того производившее и ремонтировавшее моторы для самолетов, организовало цех по производству автомобильных сцеплений для передового тогда автомобиля «Москвич-412». Так определилась его специализация, сохранившаяся до наших дней.

Предприятию ещё предстоял один поворот в судьбе уже в рамках автомобильной отрасли. В 1993 г. на КамАЗе произошёл большой пожар, уничтоживший его собственное производство сцеплений, и тюменское предприятие выручило автопроизводителя, в сжатые сроки освоив нажимные и ведомые диски к челнинским грузовикам. В следующие 10 лет «ТрансМаш» постепенно свернул линейку комплектующих для легковых автомобилей, сосредоточившись на грузовиках и автобусах.

Сейчас предприятию совершить бы шаг к дальнейшей специализации, делится намерениями директор «ТрансМаш» Андрей Гасилин. На этот раз в другом направлении: отдать на аутсорсинг производство отдельных компонентов сцепления — крепежа, пружин и других.

— Невозможно самому всё делать хорошо и недорого, — говорит он. — По отдельным комплектующим мне, чтобы получить материалы по приемлемой цене, приходится брать годовой запас, а это заморозка оборотных средств.

— Но мы просто вынуждены делать многие вещи сами, — продолжает директор. — Если мы отдаём изделие на аутсорсинг, цена оказывается неприемлемой.

Прогресс предприятия упёрся в макроэкономическую проблему: в российской промышленности не заполнены целые сегменты. Директор с некоторой завистью кивает на опыт китайских конкурентов.

— Там редко кто производит всё сам, от детали до конечного изделия: обычно один завод делает





заклёпки, другой пружины, а десятый специализируется на сборке и продажах, — говорит он. — Мы в этом плане ближе к «натуральному хозяйству».

Чтобы побороть эту проблему, России следует глубже интегрироваться в мировую экономику, считает руководитель «ТрансМаш».

— Проблема в том, что машиностроительный рынок у нас мизерный и скованный, не ориентированный на экспорт, — поясняет он. — Из-за этого конкуренция между производителями очень низкая.

### Импортозамещение по-крупному

«Если страна решит эту проблему, вы совершите количественный рывок?» — спросили мы. Прогресс быстро упрётся в другие общеотраслевые проблемы, отвечает руководитель «ТрансМаш», хорошо известные всем российским машиностроителям.

В первую очередь нужны, конечно, долгосрочные кредиты на приемлемых условиях.

— У нас деньги дороже, чем где-либо, — говорит Андрей Гасилин. — И они как были «короткими», так и остаются, «длинных» денег нет, поэтому перевооружаться сложно. Политика государства на словах существует, но по факту мы видим, что банки заинтересованы только в мега-проектах, мы же относимся к малому и среднему бизнесу.

Неинтересны малые предприятия и металлургическим компаниям.

— Наши металлурги за такие небольшие объёмы неохотно берутся, — говорит директор «ТрансМаш». — Приходится долго биться, чтобы убедить их работать с нами.

В России есть даже хороший металл для пружин, хотя ассортимент оставляет желать лучшего.

— По свойствам металл лишь чуть хуже немецкого; скорее, это дело вкуса, — поясняет Андрей. — Правда, есть не все толщины из-за малого спроса. Был бы спрос выше, металлурги сделали бы.

Третьей проблемой из числа важнейших, по мнению директора компании, является отсутствие станкостроительной базы.

— Станкостроение в нашей стране практически погребено, оно существует только на бумаге, — говорит он. — Мы пока используем резервы прошлых лет — можно, в конце концов, купить старые станки и модернизировать. Но появились позиции, в которых российского оборудования не выпускается и даже подержанного оборудования на рынке уже не найти. А если будет рывок в развитии, сразу встанет вопрос «где взять станки?» Придётся идти за границу, а там другие схемы кредитования, и аппетиты у дистрибьюторов импортного оборудования совсем иные. Осваивать серьёзные и дорогие вещи крайне сложно.

Есть ещё правительственные программы поддержки производителя, но для участия в них необходимо иметь очень хорошие экономические показатели или большие технические ресурсы.

Куда больше надежды на отечественных автопроизводителей, они многое могли бы изменить. Для этого им надо сократить бюрократические процедуры, стать более открытыми, прозрачными и оперативными в работе с поставщиками, считает Андрей Гасилин. Он приводит в пример КамАЗ, с которым у «ТрансМаш» сотрудничество наиболее тесное.

— Даже с ним сложно работать — это огромная компания, — говорит собеседник. — Вроде уже одобрили поставки на конвейер, но появляются всё новые вопросы — то дополнительный сертификат сделать, то ещё что-нибудь...

Такие люди, как Андрей Гасилин — практичные руководители, победившие всё, включая гиперинфляцию и хаос девяностых — вызывают восхищение своей практичностью. Они любят порассуждать о макроэкономических вопросах, но умеют вовремя спуститься на землю и делать дело в ситуации, какая она есть. День за днём налаживать сбыт и бережливое производство. Благоприятны условия или нет, импортозамещение должно продолжаться: это нужно и производителям, и покупателям.



# ТРАНСМАШ

Российский производитель качественных сцеплений

## НАДЕЖНОСТЬ И КОМФОРТ

Предприятие с многолетней историей и большим опытом производства автомобильного сцепления. Поставки OEM на заводы КАМАЗ, ЯМЗ, УАЗ, МТЗ

- Производит более 80 наименований дисков на КАМАЗ, МАЗ, Урал, ГАЗ, ГАЗель, УАЗ, МТЗ и др.
- Гарантия от производителя до 2 лет
- Круглосуточная техническая помощь по 8 800 770 0945
- Высокое качество продукции
- Оптимальная цена

круглосуточная поддержка по телефону

**8 800 770 0945**

[www.autosmt.ru](http://www.autosmt.ru)

Приглашаем посетить наш стенд на выставке MIMS Automechanika Moscow, 21–24 августа 2017 года, Москва, ЦВК «Экспоцентр», стенд А181 павильон 2.1



# Декларация не зависимости Тенденции Auto Maintenance & Repair 2017

На крупнейшей в Азии выставке сегмента послепродажного сервиса прибавилось европейцев и местных сервисменов из независимых СТО. Эти и другие результаты AMR 2017 помогают понять последние тенденции автомобильного рынка Китая.

Пекинская выставка достигла насыщения, охватив весь автомобильный бизнес Китая — об этом говорят цифры. Уже не первый год ключевые показатели статистики остаются неизменными: её посещают 1000 важнейших профессиональных закупщиков АТР, а также все крупнейшие дистрибьюторы и оптовики материкового Китая из 31 провинции, в том числе 99% лиц, принимающих решение. Количество участников за год увеличилось всего на 1% до 1139 компаний, площадь экспозиции также сохранилась на прежнем уровне.

Значит, дальнейшая динамика AMR целиком и полностью будет зависеть от роста или падения автомобильного рынка Поднебесной. Тем временем, сам рынок далёк от насыщения и продолжает расти. Об этом говорят и данные Auto Maintenance & Repair: общая посещаемость выросла более чем на 8%, превысив 58 тыс. человек. Что любопытно, число посетителей-неспециалистов за год сократилось вдвое до смешной цифры — 0,8%.

## Китай на ремонте

Кто эти новички, за счёт которых пекинское шоу продолжает прирастать посетителями?

Заметнее всего увеличение числа представителей торговых организаций всех звеньев, от дистрибью-



торов до розничных сетей, и авто-мастерских — в разных группах от 11,5% до 22,5% роста.

Автопроизводители и их авторизованные сервисные сети также увеличили внимание к выставке, но в меньшей степени — 1,75–5,3% роста посетителей.

Меньше стало специалистов от компаний-производителей автокомпонентов и расходников (-2,9%) и диагностических стан-

**Общая для Китая тенденция — опережающий рост спроса на постгарантийное обслуживание и кузовной ремонт**

ций (-13,1%). Глядя на последнюю цифру, мы предположили, что это связано с уходом в прошлое практики, когда мастерская выполняла узкий круг операций — диагностические станции Китая постепенно превращаются в универсальные.

Состав экспонентов также изменился. Сохранение общего количества стендов на уровне 2016 г. не должно обманывать: по сравнению с прошлогодней выставкой сильно сократилось количество экспозиций с инструментами (-10,7%) и средствами для ухода (-29,6%). Их место заняли продукты для кузовного ремонта (+12%) и кузовные покрытия (+65,6%).

Впервые присутствовавший в Пекине глобальный технический директор AkzoNobel Car Refinishes Стефен Рид сказал, что был впечатлён хорошим составом посетителей и обилием лиц, принимающих решения.

Какие выводы можно сделать из цифр? Для правильной трактовки нужно вспомнить, что в Китае есть несколько крупных выставок, между которыми игроки вторичного рынка распределяют ресурсы — AMR, Automechanika Shanghai, пекинский и шанхайский автосалоны. Сравнивая динамику по разным выставкам, мы решили, что на AMR 2017 в Пекине в последнее время усиливается присутствие независимого сервисного сегмента и предложений, ориентированных на него. Автопроизводители и их партнёрские сети сокращаются, перетекая на автосалоны, такие, как Auto Shanghai.

Общая для Китая тенденция — опережающий рост спроса на постгарантийное обслуживание и кузовной ремонт. Этот тренд про-

## Специализация участников, %



слеживается в динамике числа как посетителей, так и участников Auto Maintenance & Repair.

Женью Жань, региональный менеджер Motul по Северному Китаю, сообщил, что за неполные 2 дня побеседовал с 200 потенциаль-

ными покупателями, среди которых доминировали представители оптовых компаний, станций кузовного ремонта и магазинов автокосметики.

Мы заметили также быстрый рост интереса китайских сервисменов к повышению квалификации.



Семинары в рамках AMR в этом году посетили свыше 10 тыс. человек, то есть, каждый пятый посетитель. Стендов, предлагающих учебные программы, стало заметно больше.

Один из экспонентов, представитель New Energy Automobiles Training School, рассказал, что раздаточные материалы у его команды закончились задолго до конца выставки, а 12 сотрудников стенда не справлялись с потоком посетителей. На выставке компания заключила контракты с 30 колледжами и десятком предприятий.

### Сближение Европы и Азии

Иностранцы уже много лет считаются привычным явлением на пекинском автосервисном шоу, их доля среди участников относительно постоянна — 33%. Многие ведущие производители считают AMR обязательной для себя — Liqui Moly, AkzoNobel, Farecia, PPG, 3M, Autel, Launch, Ross-Tech, TEXA и другие.

В число старожилов входят также русские производители сервисного оборудования Sivik и TechnoVector. Вообще организаторы говорят, что россиян на выставке стало больше.

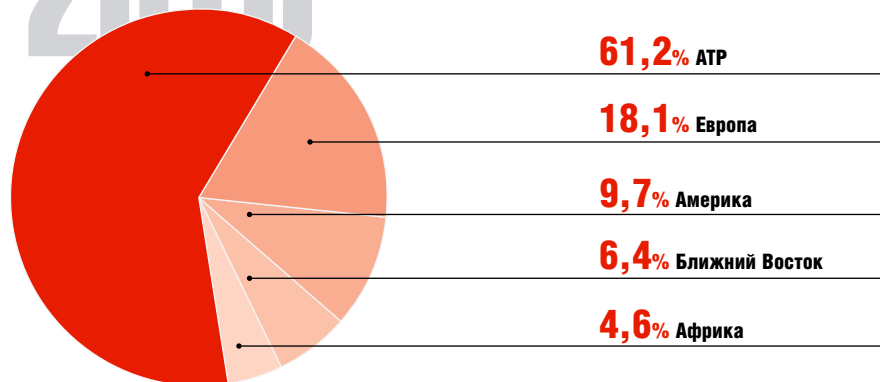
2/3 зарубежных участников — азиаты, но европейцев также много. Всего за год их доля выросла с 18% до 23%. Это может быть связано со сближением Евросоюза и Китая, смягчением взаимных условий торговли, в результате чего китайский рынок для европейских компаний стал привлекательнее.

Доли американских, африканских и ближневосточных экспонентов резко сократились. Налицо негативное влияние «трампазации» в отношениях между США и странами Азии, войны в Сирии и других ближневосточных неурядиц.

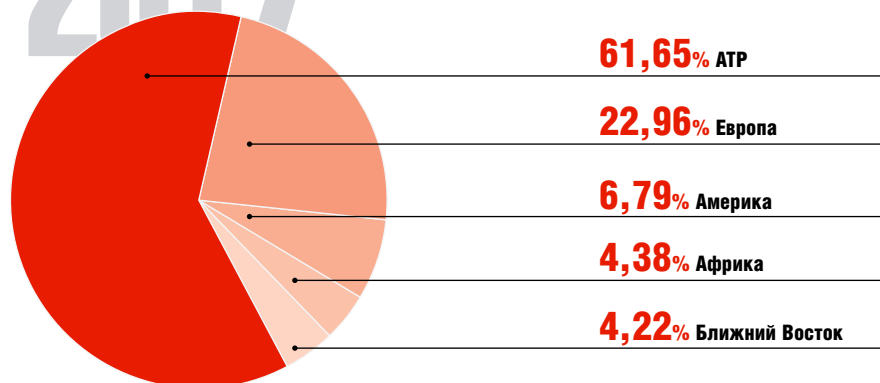
Однако те американские компании, которые сохранили своё присутствие на AMR, говорят о хороших результатах. Директор по маркетингу Ross-Tech Брюс Руф вспоминает, что после прошлогодней выставки продажи компании в Китае выросли в 4 раза, поэтому в этом году американцы взяли стенд большей площади.

### Иностранные участники, %

2016



2017



Большинство тенденций, описанных в нашем репортаже, носят временный характер. Если сейчас доля американских компаний сокращается, а доля независимого сегмента растёт, это не значит, что с годами первые сойдут в ноль, а вторые всех вытеснят. Речь идёт лишь об перераспределении баланса. Через несколько лет мы вполне можем увидеть обратный процесс.

Стабильной выглядит лишь одна тенденция — на общий рост рынка послепродажного сервиса Китая и его интеграция в мировой автомобильный рынок. А значит, AMR остаётся лучшим трамплином для роста для сотен компаний из разных стран мира. ■

### Справка

**Выставка Auto Maintenance & Repair** («Обслуживание и ремонт автомобилей») входит в тройку крупнейших торговых шоу в КНР. По размаху AMR уступает только «Автомеханика Шанхай». Это крупнейшая в Азии специализированная выставка, посвящённая послепродажному сервису автомобилей. Основные категории выставки: инструменты, также гаражное, кузовное и диагностическое оборудование, лакокрасочные покрытия и средства по уходу за автомобилем. Следующее издание Auto Maintenance & Repair пройдёт 1–4 апреля 2018 г. в «Новом международном выставочном центре Китая» (NCIEC, Пекин). Узнать об условиях посещения и участия можно на сайте [www.amr-china.cn](http://www.amr-china.cn).

# AMR2018

**AUTO MAINTENANCE & REPAIR**  
www.amr-china.cn

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

## AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO

Апрель 1-4, 2018

Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)



[www.auto-maintenance.com.cn](http://www.auto-maintenance.com.cn)

Организаторы: GAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK

Контактное лицо: Sophia WANG, Vicky ZHANG

Адрес электронной почты:

sophiawang@traderslink.com.cn

vickyzhang@traderslink.com.cn



**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**



www.gelighting.com/eu

# Автомобильные лампы GE - СМЫСЛ В КАЧЕСТВЕ!

Сделано в Венгрии



Дистрибьюторы GE Automotive Lighting в России:

**Драйв Лайтинг**  
+7 (495) 363-02-35  
www.lampaavto.ru  
info@lampaavto.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

**Тобис Калининград**  
+7 (4012) 93-55-94  
office@tobis39.ru





**ВНИМАНИЕ!**  
**ВНИМАНИЕ!**  
**ВНИМАНИЕ!**



**НОВИНКА !!!**

**Запасные части серии**

**ЭКСПЕРТ**

**ПРОИЗВОДСТВО И ОПТОВАЯ ПРОДАЖА**

**ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ УАЗ, ГАЗ**

**ЧЕТЫРЕ ГОДА**  
*в любую погоду!*



**МИНИМАЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС**

**4 ГОДА**

**ЭКСПЕРТ**  
В АВТОКОМПОНЕНТАХ

**ПЕРЕЧЕНЬ продукции с увеличенным сроком гарантии**

Шарниры карданного вала рулевого управления	Валы карданные рулевого управления	Барабаны тормозные
Коробки перемены передач 4-хступенчатые АДС	Детали коробки перемены передач 4-хступенчатой АДС	
Цилиндры привода выключения сцепления	Тяги рулевой трапеции	Тяги сошки рулевого управления
Крестовины вала рулевого управления	Тяги рулевой трапеции	Тяги сошки рулевого управления
Валы карданные передние	Цилиндры главные выключения сцепления	Тормозные колодки
		Валы карданные задние

[www.avtodetal.expert](http://www.avtodetal.expert)

8 800 1001 073

Мы в социальных сетях, ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ avtodetal\_expert /avtodetal\_expert