



АВТОИНДУСТРИЯ

№6(156) 2017

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

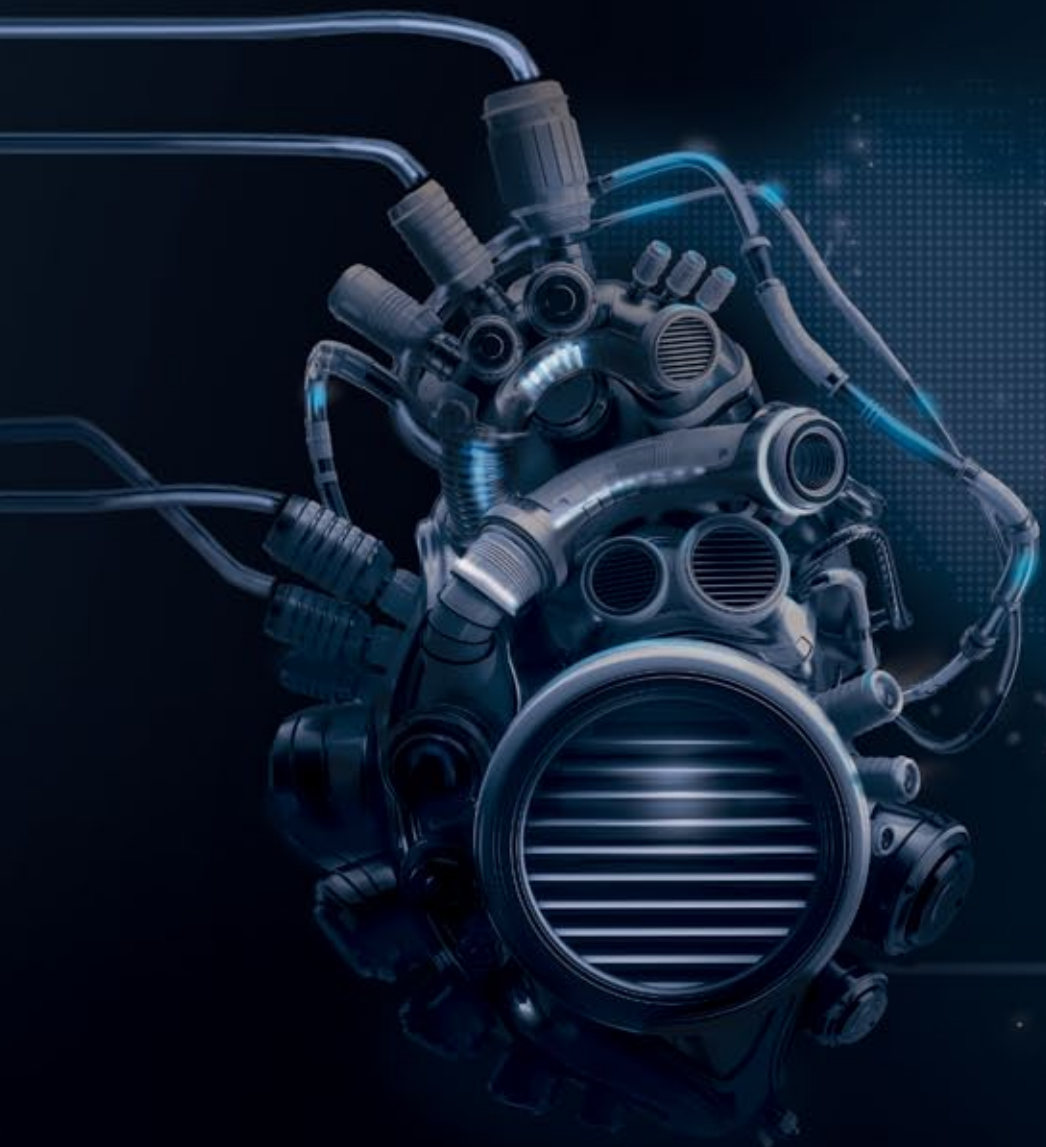


Компания «Три-В Плюс»

ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫХЛОПНЫХ СИСТЕМ И ДЕТАЛЕЙ

www.vvv-tlt.ru

VITEX[®]



www.vitex.mobi

**ЖИВАЯ СИЛА
МОТОРА**



New York International Auto Show

Большие автомобили на Манхэттене 2017

С 14 по 23 апреля Манхэттен встречал международный Нью-Йоркский автосалон (NYIAS, New York International Auto Show 2017). Автомобили, представляемые на этом старейшем автошоу в США, в основном предназначены для североамериканского рынка, хотя традиционно вызывают интерес во всём мире, так как отличаются чертами, которые многие ценят в машинах — величиной, брутальностью, символизируют успех и богатство.

23 мировые премьеры серийных моделей



Lincoln Navigator 2018

Lincoln Navigator 2018

Обновлённый флагманский внедорожник Lincoln Navigator уже серийный автомобиль, построенный на базе концепта 2016 года. В автомобиле установлены разнообразные гаджеты — камеры 360-градусного обзора, адаптивный круиз-контроль, 12-дюймовый дисплей, коробка передач, управляемая кнопками, и многое другое. Кузов автомобиля почти полностью алюминиевый. На Lincoln Navigator установлен двигатель V6 EcoBoost объёмом 3,5 литра вместо привычного восьмицилиндрового — тенденций экологичности и тишины мир больших американских машин не избежал.



Jeep Grand Cherokee

Trackhawk Hellcat

Jeep Grand Cherokee Trackhawk Hellcat

Конструкторы ставили перед собой задачу создать к Нью-Йоркскому автосалону самый динамичный внедорожник в мире. На представленный Trackhawk установлен восьмицилиндровый двигатель мощностью 717 л.с. С ним топовая модификация Grand Cherokee набирает 96 км за 3,5 секунды. Trackhawk оснащён системой подключаемого полного привода, хотя многие эксперты сомневались в том, что это получится. Сложно сказать, удалось ли создать инженерам самый динамичный внедорожник, но конкурентам в этом классе есть о чём беспокоиться.



New York International Auto Show 2017

Toyota FT-4X

Популярностью пользовался концепт Toyota FT-4X, — всех удивляла многофункциональность кузова, которую в полной мере оценить могут заядлые тусовщики и любители пикников. Автомобиль и позиционируется как инструмент приключений для урбанистов. Задняя дверь состоит из двух частей, которые открываются и поднимаются вверх и могут использоваться как тент от осадков, под полом — дополнительное место для вещей, сам пол можно выдвинуть и использовать как стол, на крыше машины — розетки, сложенный спальный мешок, в зеркало заднего вида вмонтирована экшн-камера и так далее. Toyota FT-4X построена на серийной платформе TNGA, но пойдёт ли этот автомобиль в серию, пока неизвестно.

Toyota FT-4X



7

премьер концептов



Dodge Challenger SRT Demon

Dodge Challenger SRT Demon

Компания Dodge представила на автошоу обновлённый сверхмощный Dodge Challenger SRT Demon. Dodge Challenger — один из культовых американских автомобилей, практически символ этой страны, и, казалось бы, что нового можно сделать на базе знаменитого muscle-car? Но инженерам Dodge это удалось, они «про-

качали» 6,2-литровый V8 двигатель с турбонаддувом до 840 л.с. так, что во время тестового разгона колёса Dodge Challenger SRT Demon 2018 оторвались от асфальта, так автомобиль попал в книгу Гиннеса. Следует отметить, что разгоняющийся за 2,3 секунды до 100 км/ч Demon может работать на бензине и на газе.



New York International Auto Show 2017

более **1** млн
посетителей



Genesis GV80

Genesis GV80

Компания Hyundai представила очередную разработку премиального суббренда Genesis — концепт GV80. Это характерный для нашего времени футуристический автомобиль, экологичный, насыщенный современными средствами управления. GV80 — кроссовер с силовой установкой на водородных топливных элементах

и с заряжаемой аккумуляторной батареей. Подробнее о нём немного, посетители успели заметить широкоформатный изогнутый 22-дюймовый OLED дисплей вместо приборной доски, и то, что управление бортовой электроникой осуществляется сенсорным устройством между передними сиденьями.



РЕКЛАМА

Освещение НОВОГО уровня



Светодиодные лампы Philips X-tremeUltinon LED H4 оснащены **высококачественными светодиодами LUXEON** с цветовой температурой **6500 К**. Благодаря системам теплоотвода **AirFlux** и **AirCool** срок службы таких ламп составляет **до 12 лет**. Подчеркните характер своего автомобиля: привлечите внимание, установив новые светодиодные лампы Philips X-tremeUltinon LED.

innovation + you



Philips LED retrofit
www.philips.com/automotive



PHILIPS



Перед использованием усовершенствованных светодиодных ламп убедитесь, что это разрешено законодательством. Lumileds не несет никаких обязательств и/или ответственности за неправильное использование данной продукции.

Международные новости

28 лет
проработал Марк Филдс
в Ford Motor

В Ford сменился CEO

Марк Филдс уходит на пенсию. Главная заслуга топ-менеджера — выход компании из предбанкротного состояния в 2008–2009 г. и превращение её в самого прибыльного автопроизводителя в США. Место Филдса займёт Джим Хакетт, глава подразделения Ford Smart Mobility. Примечательно, что на пост CEO выбран специалист по информационным технологиям, относительно новичок в автобизнесе — Хакетт ранее не работал в автопроме.

7000
сотрудников должны будут
дать согласие на сделку

Bosch продаёт отделение стартеров

После более чем 100 лет производства стартеров и генераторов концерн решил продать подразделение китайскому конгломерату ZMJ. Сделка предварительно должна быть одобрена антимонопольными службами Германии и коллективами 16 предприятий, входящих в данное подразделение.

цитата



Кристоф Бержеран

вице-президент PSA Peugeot-Citroen

«Этот совместный проект полностью соответствует нашему пятилетнему стратегическому плану "Push to Pass". Это отличная возможность для развития бизнеса группы PSA в сегменте легкого коммерческого транспорта и прибыльного роста в регионе. Мы высоко ценим сложившийся конструктивный диалог с узбекскими партнерами и личную поддержку президента Узбекистана Шавката Мирзиёева, которая стала определяющим фактором в создании совместного предприятия».

16 000 LCV будут выпускаться
в Узбекистане с 2019 г.

СП PSA-Узавтосаноат

Автоконцерн PSA и компания «УзАвто» открывают совместное предприятие по сборке лёгких коммерческих автомобилей Peugeot и Citroen в свободной индустриальной зоне «Джизак» в Узбекистане. По словам партнёров, эта ниша оставалась единственным не занятым сегментом узбекского рынка. Завод частично будет работать на экспорт, а локализация уже на старте составит около 50%, благодаря собственной структуре производства «УзАвто» и поставкам компонентов со 160 независимых предприятий.

5 лет договору о свободной торговле
ЕС-Корея

Европа довольна

Согласно отчёту Еврокомиссии, экспорт европейских товаров в Корею вырос на 47% за первые пять лет с момента заключения договора о свободной торговле. Обратный поток товаров за тот же период вырос на 11% и сейчас торговое сальдо близко к нулевому балансу: 44,9 млрд евро в год из ЕС в Корею и 42,3 млрд евро — назад. Особенно заметно выиграли автопроизводители: продажи европейских легковых машин в Корею выросли на 246% и достигли 6,9 млрд евро, а корейских конкурентов в Европе — на 71% до уровня 4,5 млрд евро

Российские новости

38 тысяч
автомобилей за 3 года
планирует Sollers
поставить в КНР

УАЗ соберётся в КНР

УАЗ подписал контракт на поставку автомобилей в Китай с местным дистрибьютором, сообщил агентству «Финмаркет» владелец Sollers Вадим Швецов. Также по его словам, Ульяновский автозавод готов в течение месяца приступить к поставке машинокомплектов во Вьетнам для крупноузловой сборки. Третье перспективное направление — Иран, где автопроизводитель проходит сертификацию, чтобы начать поставки машинокомплектов в будущем году.

2 года расширяет Volkswagen
программу «Гарантия мобильности»

VW расширяет гарантию

VW вводит программу «Продленная гарантия мобильности» для автомобилей с истёкшим сроком заводской гарантии. В её рамках клиент получает бесплатную консультацию, техническую помощь и эвакуацию, при условии, что он остаётся на обслуживании у официального дилера марки и регулярно посещает ТО. Новая программа расширяет существующую программу «Гарантия мобильности», предоставляемую для автомобилей на гарантии.

7% составит рост рынка легковых шин
в 2017 г.

Cordiant: рынок начинает восстанавливаться

Представители бренда Cordiant опубликовали свои данные о шинном рынке. По их расчётам, в 2017 г. будет продано 28,6 млн легковых шин, или на 7% больше, чем в прошлом году. Спрос будет смещаться из премиум-сегмента в среднеценовую нишу. Cordiant оценивает свою текущую долю на розничном рынке в 8,7%. Далее идут Nordman (8,1%), Bridgestone (7,8%), Nokian (7,1%) и Yokohama (6,9%).

30 «общественных» кабриолетов Audi
ездят в Сочи

Премиум-каршеринг

В Сочи открылся первый премиум-каршеринг в России — YourMove. Его партнёром стала Audi, предоставившая 30 кабриолетов Audi A3. Парк YourMove вскоре пополнится также автомобилями Audi A4 и A6. Оператор анонсировал также планы начать предоставление премиального каршеринга в Москве и Петербурге.

920 млрд руб. составили продажи
запчастей для иномарок в 2016 г.

Toyota нужно больше всего запчастей

АА «Автостат» выпустило отчёт по вторичному рынку запчастей в России в 2016 г., содержащий разбор сегмента деталей для лег-

цитата



Вадим Швецов

генеральный директор Sollers

«Мы сейчас ждем развития именно на китайском направлении, наиболее интересном. У нас в принципе во Вьетнаме все решено, бизнес-план находится на согласовании в местном министерстве промышленности. Надеюсь, в течение месяца выйдем на активную фазу, которая позволит нам начать поставку машинокомплектов. Мы хотели бы тиражировать практику таких промсборок и на другие страны — Иран, Египет. Я по опыту знаю одно: на таких рынках, как Иран, развиваться стремительно не дадут. Поэтому в любом случае наши поставки туда или естественно, или искусственно будут заквотированы».

ковых иномарок. Наибольшую долю (около 130 млрд руб.) занимает Toyota, по причине большого количества машин этой марки в автомобильном парке. Затем идут Nissan (80 млрд руб.), Hyundai (60 млрд руб.), Volkswagen и Renault (около 53–54 млрд руб. каждый). Вторичные продажи запчастей для Chevrolet, Ford, KIA, Mitsubishi и Opel превышают 30 млрд руб. по каждой марке.

MIMS
automechanika
MOSCOW

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

21 – 24 августа 2017
ЦВК «Экспоцентр»
Москва



- Более **1150** компаний из **39** стран
- **8** национальных павильонов
- **13** экспозиционных залов
- Более **230** часов бизнес мероприятий



Организатор

ITEMF
EXPO



Получите бесплатный билет!
www.mims.ru

50% **дорог**
не асфальтированы.
Даже в США.

ГОТОВЫ ЛИ ШТАТЫ К АВТОНОМНЫМ МАШИНАМ?

Может ли реализация функции беспилотного управления зависеть от транспортной инфраструктуры? Этот вопрос для американцев перестал быть теоретическим. Вашингтон до сих пор не определился, откуда взять и как использовать \$1 триллион, обещанный Трампом на эти цели в предвыборную кампанию. А местные власти решают, как поделить уже имеющиеся ресурсы между дорожной разметкой, новой аппаратурой и инфраструктурным софтом.



Рэнди Коул,
исполнительный директор комиссии Огайо по платным дорогам и инфраструктуре

«Надеюсь, мой штат сможет вскоре предоставить зоны протяжённостью в сотни миль для тестирования автономного транспорта, чтобы наладить взаимодействие бортовой аппаратуры и инфраструктуры. Ключ не просто в том, чтобы поставить нужные сенсоры, а в способности обрабатывать информацию в реальном времени. Никто об этом не говорит,

но нам нужны базы данных. Заголовки кричат “Мы наращиваем число сенсоров”. Но для нас программное обеспечение, которое за ними стоит — вот то, что обеспечит нужные обществу сервисы».



Майкл Реплодж,
заместитель комиссара департамента транспорта г. Нью-Йорк по регулированию «Единственный способ, которым национальная инфраструктура эффективно

справится с наплывом автономных автомобилей — это регулярный диалог между ключевыми участниками: городами, штатами, федеральными властями и автопроизводителями. Это позитивный тренд: единственный способ преодолеть проблемы планирования — иметь гарантию, что нас привлекут к определению правил для автономных автомобилей».

Эндрю Куомо, губернатор штата Нью-Йорк
«Давая Audi право стать первой компанией, тестирующей автономные автомобили в штате Нью-Йорк, мы применяем осторожный сбалансированный подход, чтобы появление автономных автомобилей на дорогах штата привело к сокращению числа неосторожных водителей и числа ДТП, а, в конечном итоге, сохранило жизни людей».

Мег Рейгонец, спикер департамента транспорта Невады

«Миссия Невады в том, чтобы суметь предвидеть, как транспортная отрасль штата будет выглядеть через 20 лет. Мы понимаем, что часть новых потребностей будет связана с прорывными технологиями, такими, как автономные и подключённые автомобили».

Дэн Амманн, президент GM

«Мы очень плотно работаем со многими городами, штатами и федеральным правительством, но должны быть уверены, что технологии будут работать в существующей среде. Чтобы мы не зависели от улучшений инфраструктуры».

Джон Шрёер, комиссар департамента транспорта Теннесси

«Думаю, мы в такой же трудной ситуации, какая была, когда переходили от конных экипажей к автомобилям. Я не хочу войти в историю как комиссар, построивший дороги, которые через 10 лет уже устареют».

Кен Вашингтон, вице-президент Ford по передовым разработкам

«Умные дороги повысят потенциал автономных машин, но на их готовность нельзя полагаться, вот почему мы выбрали такой подход, чтобы всё зависело только от самого автомобиля».



Системы и детали выпуска

Есть выхлоп — есть рынок

Текст: Евгений Новожилов

Рынок систем выпуска отработанных газов (СВОГ), узлов и деталей, относится к рынкам, которым ничего не угрожает: пока двигатели работают, будут нужны и системы выхлопа. Динамика рынка не зависит полностью от продаж новых автомобилей. Но замедление обновления автопарка сказывается на качестве рынка систем выпуска.

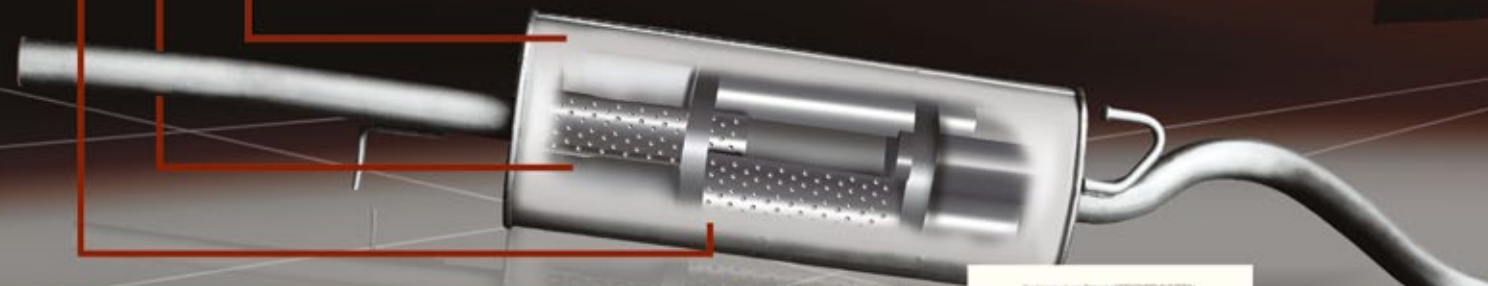
Ёмкость и динамика рынка систем выпуска зависит преимущественно от объёма и состояния автопарка и от государственного регулирования в области выхлопов и защиты окружающей среды. Автопарк России довольно

велик, порядка 40 млн автомобилей, компоненты систем выхлопа необходимо периодически менять у всех машин, что и обеспечивает устойчивость рынка систем выпуска. Ежегодно российскому автопарку требуется до 5 млн систем выхлопа.

Прогресс рынка обусловлен постепенным обновлением автопарка, так как на новые автомобили устанавливаются системы более экологичные. Современное развитие систем выпуска — довольно быстрое, и это продолжение про-

Проблема замены глушителя решена!

- двойной корпус
- алюминизированный металл
- 2 года гарантии



Глушитель, рекомендованный Н.А.М.И (исследовательский центр при Центральном научно-исследовательском автомобильном и автомоторном Институте)



Лучший глушитель по решению комиссии премии «Автокомпонент года»

цесса, который начался в 1992 году с введением первого экологического стандарта — Евро-1. В 1995 году начал действовать стандарт Евро-2, и появились первые каталитические нейтрализаторы выхлопа, которые вошли в обычную комплектацию с началом действия Евро-3 в 2000 году. В дизельные автомобили начали устанавливать сажевые фильтры, инжекторы. Всё это сопровождалось развитием и усложнением систем управления. В России всё это происходит в полном соответствии с мировыми тенденциями с поправкой на большую долю старых автомобилей в автопарке.

Сегмент глушителей можно разделить на два типичных сектора: качественные более дорогие и менее качественные и менее дорогие. Потребности автопарка отечественных автомобилей российские предприятия полностью обеспечивают. В России производят глушители около 10 относительно крупных предприятий и их продукцию предпочитают большинство владельцев отечественных автомобилей — Экрис, Фобос, Ижорский глушитель и другие. Продукция АвтоВАЗагрегата, видимо, вскоре будет вытеснена с рынка, так как завод не функционирует. В этом секторе рынка отечественная продукция занимает большую долю также потому, что отечественные глушители быстрее выходят из

В перспективе преимущество у зарубежных компонентов выхлопной системы, так как зарубежные производители быстрее реагируют на постоянно ужесточающиеся экологические нормы, быстрее совершенствуют конструкции глушителей и модернизируют производство

строения. При этом ресурс глушителя после замены меньше, чем заменённого заводского, а оригинальные глушители на замену дорожке, потребители предпочитают экономить и покупают менее качественные отечественные компоненты. В том числе есть на вторичном рынке и контрафактные глушители, на которые тоже есть спрос. Сегмент недорогих глушителей, таким образом, растёт. А доля дорогих брендовых глушителей сокращается.

На иномарки устанавливаются зарубежные глушители Bosal, Eberspacher, Remus, Asso и другие. Устанавливаемые на иномарки глушители служат до 15 лет и требуют замены только в случае поломки. В перспективе преимущество у зарубежных компонентов выхлопной системы, так как зарубежные производители быстрее реагируют на постоянно ужесточающиеся экологические нормы, быстрее совершенствуют конструкции глушителей и модернизируют производ-

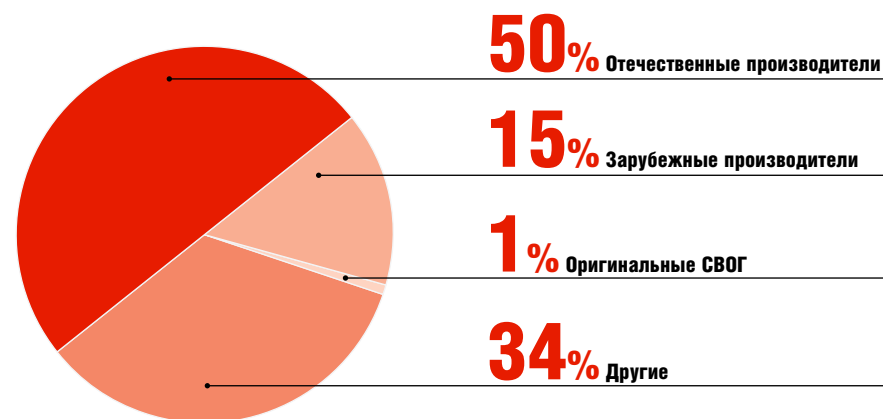
ство. Зарубежные производители представляют более специализированные виды продукции, что соответствует тенденциям авторынка. К тому же и автопарк продолжает меняться в пользу иномарок.

В РФ стабильно функционирует производственная площадка «Eberspacher Выхлопные системы» с 2010 года, с прошлого года на территории АвтоВАЗа. У Eberspacher третье место в мире по производству выхлопных систем. Кроме того, с 2012 года в России работает совместное предприятие Группы ГАЗ и компании Bosal, одного из ведущих мировых производителей систем выхлопа. Производственная мощность 300 тысяч СВОГ стандартов Евро 3-6 в год. Это доказывает, что зарубежные компании перспективны российскому рынку оценивают положительно. Сегменты традиционных компонентов рынка систем выпуска — выпускной коллектор, резонатор, соединительные трубы и прочее — развиваются в соответствии с теми же тенденциями, что и глушители.

Катализаторы

Автокатализаторы, как компонент СВОГ, появились относительно недавно, но уже стали необходимостью в современных системах выхлопа в связи со стандартами Евро. Катализаторы предназначены для сокращения вредных выбросов в атмосферу путем преобразования углеводородов, угарного газа и окисей азота в выхлопных газах бензинового двигателя в менее вредный углекислый газ, азот и водяной пар. В дизельных двигателях катализаторы уменьшают долю загрязнителей, преобразовывая 30–40% частиц сажи в углекис-

Российский рынок выхлопных систем, %



bosal

**НИКОГДА НЕ ПОДВОДИТ
ПОЛНЫЕ ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ**



**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ**

SATA



IR Ingersoll Rand

**РЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ РЕАЛЬНОЙ РАБОТЫ**

GROUPAUTO BILIGHT

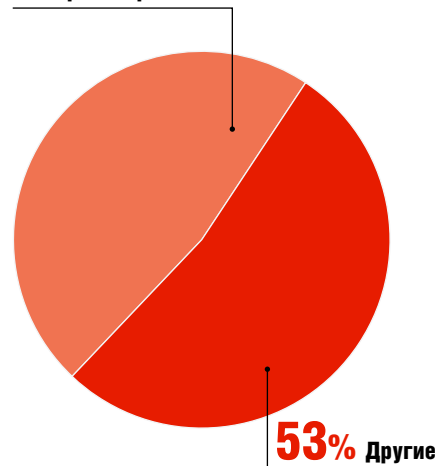
Торговый дом БИЛАЙТ:

124365, г. Москва, 4-й Лихачевский пер., д. 9
тел.: +7 (495) 788-8281, 981-3719, 981-3720
WWW.BILIGHT.BIZ e-mail: opt-torg@bilight.ru

Филиалы: г. Новосибирск, тел.: (383) 335-0035; г. Казань, тел.: (843) 273-4374; г. Самара, тел.: (846) 278-8536

Источники загрязнения атмосферы в РФ, %

47%
Автотранспорт

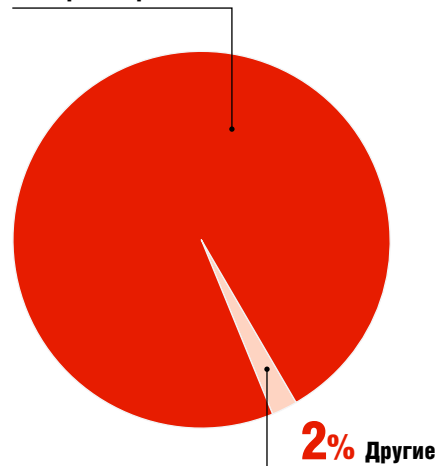


лый газ и водяной пар. Выполнение экологических стандартов от Евро-4 для дизелей и ДВС без применения катализаторов невозможно, вот почему рынок этих компонентов постоянно растёт. И стоимость автомобиля тоже растёт, так как катализатор содержит драгметаллы, которые могут поднять стоимость машины на 500 евро. На российском рынке представляют автокатализаторы ООО «Экоальянс», ООО «Роскатавто», ООО «Мобил ГазСервис», ООО «Бозал-ГАЗ», среди импортёров — Johnson Matthey (Великобритания), BASF Catalysts (Германия), Engelhard Technologies (США), Escocat OY (Финляндия) и другие. Зарубежные бренды на рынке существенно преобладают.

Особой проблемой сегмента катализаторов является необходимость переработки. Примерно через 100 тыс. км пробега автокатализаторы необходимо заменять, они уже не только не выполняют своих функций, но и становятся крайне токсичными для окружающей среды. В России при самом оптимистичном подсчёте, перерабатывается не более 10% отработанных автокатализаторов. Заготовители металлолома редко занимаются перепродажей катализаторов, сохраняют

Источники загрязнения атмосферы в Москве, %

98%
Автотранспорт



их в непригодных условиях, хотя в развитых странах извлечение драгметаллов из катализаторов поставлено на поток, это большой, глобальный бизнес. Большая часть катализаторов в РФ выбрасывается автовладельцами, «просто на улицу». Этот аспект остаётся без должного внимания и властей, и компаний. Впрочем, пока в России преобладают автомобили старых марок, эта проблема не относится к числу актуальных.

Рынок автокатализаторов в России имеет большие перспективы, особенно когда закончится кризис авторынка и начнут расти продажи новых современных автомобилей, а нормы экологичности наверняка будут продолжать ужесточаться. То же самое можно сказать о перспективах сажевых фильтров, без которых выполнение норм Евро-4 невозможно. С 2010 года сегмент рынка сажевых фильтров вырос в 5-6 раз. Кроме этих компонентов, на современный автомобиль устанавливаются другие экологические системы — вентиляции, картера, рециркуляции отработавших газов, улавливания паров бензина, кислородные датчики, которые являются частью системы управления двигателем, но устанавливаются в системе выпуска.

Сегменты рынка этих элементов выпускной системы развиваются в России медленно и вряд ли влияют на рынок СВОГ в целом, но их рост неизбежен с окончанием кризиса. Большое количество компонентов, усложняющих (и удорожающих) автомобиль, радует далеко не всех автовладельцев. Но будут ещё более тяжёлые времена — времена Евро 6, а затем и Евро 7.

От Евро к Евро

Евро-6 был введен в ЕС в 2015 году, и он направлен против вреда, наносимого дизельными двигателями, в основном против оксидов азота. Переделки под Евро 6 бензиновых двигателей требовались минимальные. Но чтобы выполнить стандарты для дизелей, сажевых фильтров оказалось недостаточно. Была создана схема рециркуляции выхлопных газов (EGR — Exhaust Gas Recirculation), система селективной каталитической нейтрализации (SCR — Selective Catalytic Reduction) на основе водного раствора мочевины AdBlue. Переусложнённая система выпуска привела к опасениям, что автовладельцы начнут отказываться от дизельных автомобилей, но, видимо, этого не произошло. Для России эта проблема пока не актуальна, так как Евро 6 здесь не действует, пока только Евро 5, но это — почти неизбежное будущее, нас, скорее всего, тоже ждёт усложнение систем выхлопа.

В этом плане ситуация на рынке парадоксальна — если автопарк продолжит меняться так же медленно, как сейчас, рынок выхлопных систем не ждёт потрясения. Если кризис завершится, и начнут ускоренно расти продажи новых автомобилей, рынок систем выпуска начнёт перестраиваться, усилится конкурентное давление зарубежных брендов, сегменты сложных устройств контроля выхлопа будут ими монополизированы. Кроме того, подстегнуть изменения могут самые главные факторы авторынка — власти, которые вводят жёсткие стандарты Евро на рынок с преобладанием старых марок, например, для увеличения доходов в казне. ■



Качество по доступной цене



Производственная компания «ФОБОС»

Производит и реализует как со склада предприятия, так и через сеть торговых представителей системы выпуска отработавших газов (СВОГ) и пружины подвески на отечественные и иностранные автомобили марок ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, АЗЛК, ИЖ, Daewoo, Kia, Hyundai, Renault, Foton, Great Wall, Chery, Isuzu и других.

Ассортимент изделий СВОГ включает основные и дополнительные глушители, выпускные, приемные и промежуточные трубы, вставки-заменители катализаторов.

Всего в производстве на сегодняшний день находится более 240 видов элементов выпускных систем.

Изделия «ФОБОС» — это максимально приближенная к конвейерным конструкция (конфигурация, объем, звукопоглощающие элементы). Геометрия элементов выпускных систем точно соответствует установленным на заводе-изготовителе автомобилей, поэтому замена какого-либо одного элемента конвейерного изделия на «Фобос» не вызывает никаких затруднений при его установке.

ГЛУШИТЕЛИ

Глушители выполнены из холоднокатанной стали ведущих российских производителей металлопроката. Предприятие не экономит на металле при изготовлении изделия: корпус глушителя выполнен из стали толщиной не менее 1,2 мм, применяемые трубы — толщиной не менее 1,5 мм. Система шумоглушения выполнена традиционно, путем применения множества перегородок с перфорацией, без применения волокнистых абсорбирующих материалов. Бачки глушителей имеют увеличенную прочность за счет

двойного закатного шва с его качественной прибивкой, что гарантирует их герметичность.

Все изделия окрашиваются термостойкой кремнеорганической эмалью. Изделия упаковываются в красочную атмосферостойкую упаковку. За счет применения этих материалов и технологий глушители «ФОБОС» имеют хорошее шумоглушение (выше требований ГОСТа), отличный внешний вид и ресурс.

ПРУЖИНЫ

Компания «ФОБОС» производит серийно более 500 видов пружин подвески на практически все марки автомобилей, включая пружины на отечественные автомобили и пружины на автомобили иностранного производства: пружины подвески на автомобили ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, АЗЛК, ИЖ в различных исполнениях; пружины стандартные, пружины усиленные, пружины для автотюнинга и автоспорта; пружины подвески для автомобилей из Европы, Японии, Кореи и других стран; лифт-комплекты пружин для увеличения дорожного просвета на внедорожники и кроссоверы; производство пружин с индивидуальными характеристиками небольшими партиями под заказ для самой различной авто и мото техники. Пружины производятся из лучших пружинных сталей крупнейших российских производителей по специальным техни-

ческим соглашениям. В настоящее время проходят испытания по производству пружин из импортного металлопроката европейского стандарта.

АВТОКОМПОНЕНТЫ

В производственной линейке компании «ФОБОС» также присутствуют различные комплектующие на отечественные и иностранные автомобили:

- штанги реактивные задней подвески для автомобилей семейств ВАЗ-2101 и ВАЗ-2121-2123;
- защиты поддона картера для автомобилей отечественных и иностранных брендов;
- кронштейны растяжки для автомобилей ВАЗ-2108-2115 и другие детали.

Продукция «ФОБОС» поставляется как на вторичный рынок, так и на сборочные конвейеры.

Глушители и пружины «ФОБОС» продаются во всех крупных городах европейской части России, а также в Белоруссии и в Украине. Вся продукция имеет сертификаты соответствия НАМИ и МАДИ.

Московская область
г. Электросталь ул. Горького д. 38,
тел.: (495) 902-53-77, (496) 572-60-50
e-mail: office@fobos-avto.ru

ПК «ФОБОС» приглашает к сотрудничеству
все заинтересованные организации

www.fobos-avto.ru
www.fobos.su

«Если в чем-то наши клиенты в это непростое для всех время и могут быть уверены — так это в нашем качестве»



Михаил Романов
коммерческий директор
компании «ЭКРИС»

Последняя тенденция на рынке глушителей — стремление к экономии на материале: со времен кризиса ощутимо, до 1,5 кг (!), «похудели» глушители многих известных производителей. Могу вас уверить, что вес всех без

исключения глушителей «Экрис» остается неизменным, а серия «Алюм» даже увеличилась за счет применения двойных корпусов. Толщина стенок 1,2 мм и толщина донышек и труб глушителя 1,5 мм. Конкуренты снизили толщины глушителей и резонаторов до 1,0 мм и 1,2 мм соответственно, что приводит к снижению себестоимости и долговечности. Наше качество остается неизменным, а множественные испытания только подтверждают это. Если в чем-то наши клиенты в это непростое для всех время и могут быть уверены — так это в нашем качестве.

По итогам серьезных испытаний (инициатором которых было одно из подразделений «АвтоВАЗа»), проведенных ведущей Государственной научной организацией Российской Федерации в области автомобилестроения — испытательным центром «НАМИ», — глушители «ЭКРИС» были рекомендованы как одни из лучших:

- глушитель «ЭКРИС» является одним из самых металлоемких;
- глушитель «ЭКРИС» имеет самый большой объем бачка — 9,6 л;
- внутренняя конструкция глушителя «ЭКРИС» позволяет максимально повесить уровень шумопоглощения и снизить аэродинамическое сопротивление отработанных газов — звуковые

частоты наших глушителей не раздражают человеческое ухо, этого добились наши инженеры путем специальной настройки. Вес системы, ее объем, толщина материала и строение внутреннего блока влияют на уменьшение акустических колебаний (создающих дискомфорт для слухового восприятия и раздражающих человеческий слух). В наших глушителях все эти показатели идеальны.

Компания «ЭКРИС» сделала ставку на качество, только признание клиентов и специалистов позволяет нам оставаться одним из лидеров рынка, и мы планируем и дальше поддерживать этот уровень качества продукции.

«Иностранные премиум бренды, которые раньше обеспечивали предложение высококачественного продукта в широком ассортименте, практически полностью ушли с рынка»



Игорь Плотников
директор по продажам
Босал Россия

На сегодняшний день состояние рынка выхлопных систем в России довольно специфическое. Оно характеризуется невысоким спросом и невысоким предложением. Спрос низок в силу экономической ситуации в стране. При недостатке средств на ремонт автомобиля, ремонт выхлопной системы, как правило, откладывается или сводится к замене только вышедших из строя компонентов, а для ремонта глушителей и труб больше используется сварка, нежели замена. Конечно, позитивный тренд в экономике ощущается, но он все еще невелик.

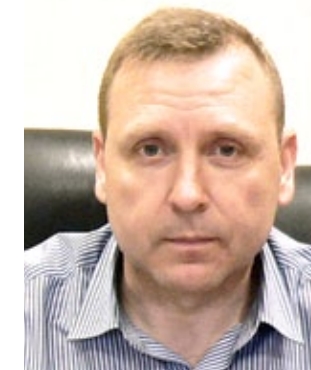
Другая проблема — ограниченное предложение. Отечественные производители выхлопных систем продолжают успешно работать, но они производят лишь наиболее ходовые модели, причем в среднем или низшем ценовом сегменте. Иностранные премиум бренды, которые раньше обеспечивали предложение высококачественного продукта в широком ассортименте, практически полностью ушли с рынка.

В этом плане BOSAL является исключением. Несмотря на непростую ситуацию в экономике, компания открыла в конце 2015 года склад выхлопных систем в России, таким образом, клиенты имеют возможность покупать широкий ассортимент продукции с немедленной отгрузкой со склада в Подмоскowie и оплачивать ее в рублях. Это не могло не сказаться на уровне продаж и на имидже бренда.

Выхлопные системы — сложный продукт в плане продаж. Он занимает много места при транспортировке и хранении, тяжелый и требует немалых инвестиций. При этом, в связи с повышением срока службы, глобальный рынок (как и для многих других видов продукции) сокращается. Россия здесь стоит немного особняком, т.к. парк автомобилей у нас все еще растет, а, значит, может расти и рынок выхлопных систем. Так или иначе, задача продаж остается непростой. Здесь сильно помогает развитие логистических услуг и интернет-торговли. При хорошо выстроенной логистике промежуточного хранения не требуется инвестиций в сток, что повышает привлекательность продукта для организаций, осуществляющих ее продажи. Задача BOSAL — обеспечить 100% наличие у себя на складе и максимально быструю отгрузку. Эти задачи мы успешно решаем.

BOSAL — очень хорошо известный в России бренд. Поэтому специальное продвижение для него не требуется. BOSAL видит свою задачу в том, чтобы обеспечить максимальную доступность продукции для конечного потребителя. Ведь ложка, как известно, дорога к обеду. Кроме этого, мы постоянно проводим обучающие мероприятия для сотрудников автосервисов, чтобы они могли четко и аргументированно донести информацию о нашем продукте до конечного потребителя.

«Современные тенденции рынка характеризуются уменьшением количества производителей выхлопных систем»



Андрей Паршиков
генеральный директор
ООО «Салит-В»

Современный рынок системы выпуска довольно стабильны. Продолжает снижаться количество проданных деталей СВГ (системы выпуска газов) на отечественные автомобили, в основном заднеприводные, в то же время заметно увеличе-

ние продаж на переднеприводные ВАЗ, легкие коммерческие автомобили и «иномарки».

Основные проблемы этого сегмента рынка связаны с тем, что в условиях рационализации своих затрат продавцы, особенно выхлопных систем, заключают договора поставки с теми, кто может доставить им продукцию сам, за свой счет. Вторая проблема — это резкий рост себестоимости продукции, в основном за прошлый год (до 20%) за счет увеличения цен на металлопрокат, при практически неизменной отпускной цене, то есть в некотором смысле идет работа на выживание.

Современные тенденции рынка характеризуются уменьшением количества производителей выхлопных систем, прекращают деятельность те, кто был ориентирован только на выпуск СВГ на отечественные автомобили, и в основном на ВАЗ, в дешевом ценовом сегменте, по упрощенным технологиям. Те же, кто работает сейчас, вынужден активно осваивать СВГ на «иномарки» и все новые модели автомобилей, которые предлагают отечественные автопроизводители, при этом интенсивно совершенствуя технологию производства.

В условиях наличия авторизованной сети продаж лучшим методом продвижения на сегодняшний день оцениваем «живые» обучающие семинары на территории завода с сотрудниками данных сетей.

«Все наши усилия направлены на то, чтобы у конечного потребителя сформировалось доверие к продукции, которую мы производим»



Владимир Бахарев
директор «Арзамасского завода глушителей»

Российский рынок выхлопных систем растёт, несмотря ни на что. По причине роста цен на импортные автомобили доля отечественных автомобилей увеличивается, а вторичный рынок глушителей реагирует

на изменения в продажах автомобилей довольно быстро — эти изделия работают в агрессивной среде и выходят из строя одними из первых.

Проблема в том, что и некачественной продукции стало больше. У потребителя выросло желание сэкономить. Производители отвечают на эту тенденцию, снижая затраты на материалы, но потребитель остается в проигрыше, получая запчасти с худшими свойствами. Мы считаем, что более перспективен путь производства качественной продукции на современном оборудовании из качественных материалов, хотя это более затратный, сложный и трудоемкий подход.

Все наши усилия направлены на то, чтобы у конечного потребителя сформировалось доверие к продукции, которую мы производим как отечественный производитель. Выбранная сфера деятельности нашего предприятия — выпускные системы для модельного ряда Горьковского автозавода — оказалась весьма перспективной. Работа в одной команде с нашим эксклюзивным дилером компанией ТД «Прогресс-Авто» даёт нам устойчивую тенденцию ежегодного роста продаж. На 2017 г. мы прогнозируем более 20% роста выпуска продукции, поскольку соотношением цена-качество продукция АЗГ устраивает потребителя в полном объёме, а сам бренд уже достаточно известен далеко за пределами Нижегородской области.

«Арзамасские глушители давно зарекомендовали себя как качественный и надёжный товар»



Руслан Блащук
начальник отдела маркетинга ООО ТД «Прогресс Авто»

У нас хорошо работает достаточно простой типовой маркетинг-микс. Интернет сейчас стал играть основную роль в продвижении: не только частные клиенты, но и оптовики начинают поиск продукции с ресурсов Сети,

поэтому важно, чтобы была представлена вся нужная потребителю информация о товаре и производителе. Постоянное поддержание хорошего рейтинга наших сайтов — приоритетная задача.

Мы активно рассылает информацию по потенциальным клиентам, в полном объёме обеспечиваем их качественной печатной рекламной продукцией. Посещаем регионы, выясняем потребности. В компании работают региональные и локальные торговые представители, а также бренд-менеджеры, занимающиеся продвижением выпускаемой продукции. Предложение выхлопных систем усиливается за счёт наличия широкого ассортимента других запчастей для коммерческой техники отечественного производства.

Уже пятый год мы принимаем участие в выставке «МИМС/Автомеханика», используя выставку как для повышения узнаваемости бренда АЗГ, так и для налаживания деловых контактов.

Арзамасские глушители давно зарекомендовали себя как качественный и надёжный товар, Арзамас на деле — город мастеров. Эти факторы вкуче с усилиями по повышению узнаваемости бренда за несколько лет серьёзно укрепили наши позиции на рынке выпускных систем. Куда бы я ни приезжал — в Башкирию, Татарстан, Центральную Россию или южные регионы — везде, посещая магазины автозапчастей, я встречаю продукцию «Арзамасского завода глушителей».

Качество — гарантия тишины

ООО «Арзамасский завод глушителей» был основан в 2011 году для обеспечения потребности Нижегородского рынка запасных частей в качественных элементах систем выпуска отработанных газов (СВОГ) автомобилей. Эффективно развивающееся предприятие АЗГ реализует полный комплекс технологических процессов по производству СВОГ, используя современное оборудование и собственные инновационные технологии. Постоянное решение задач, связанных с контролем и повышением уровня качества продукции, снижение издержек производства, позволило добиться не только отличного качества и конкурентоспособных цен, но и повышения спроса на продукцию АЗГ в Нижегородском регионе, и за его пределами.

За время существования ООО «АЗГ» значительно расширило ассортимент выпускаемых изделий, которые зарекомендовали себя, как качественный товар пользующийся спросом. Точно выверенный алгоритм производства и слаженность коллектива АЗГ удовлетворяют потребности любого потребителя и обеспечит точные сроки поставки готовой продукции. Продукция ООО «АЗГ» сертифицирована, а это означает, что изделия нашего производства отвечают всем требованиям стандарта качества.

В основу выпускаемого ООО «АЗГ» глушителя заложен принцип комбинированного шумопоглощения, как за счет разделения перегородками объема глушителя на 4 камеры, так и дополнительного размещения в отдельных камерах наполнителя из базальтового волокна. Базальтовое волокно — экологически чистый и не горючий теплоизоляционный материал, выпускаемый известным брендом **BASFIBER**. Заполнение отдельных камер базальтовым волокном, а также конструкция внутреннего блока перегородок с особой перфорацией позволило добиться меньших показателей шума и противодавления. Это способствует повышению мощности двигателя и снижению расхода топлива до 5%. Более того, за счет применения трубы с толщиной стенки **1,8 мм** и металла корпуса толщиной **1,2 мм** повышается срок службы изделия. Герметичность корпуса обеспечивает конструкция фальцовочного узла. При этом металл корпуса и дна глушителя не подвергается сварочным операциям, что позволяет увеличить срок эксплуатации глушителя за счет устранения электрохимической коррозии. Применение термостойких кремнийорганических лакокрасочных материалов обеспечивает защиту глушителя даже от очень агрессивных сред и снижает коррозию. Сами эти покрытия долговечны и устойчивы к высокой температуре корпуса глушителя, растворам солей и кислот.



ООО ТД «Прогресс-Авто» — официальный дистрибьютор ООО «АЗГ» +7 (831) 260-03-83

Впервые за историю рейтингового проекта **ai** российский производитель лидирует не только в национальном, но и в общем зачете: с двойной победой можно поздравить «Экрис». Это первый, но не единственный признак того, что вторичный рынок выхлопных систем РФ имеет особый профиль, непохожий на другие сегменты.

Средний специалист может вспомнить гораздо больше российских марок глушителей, чем импортных. На нашем рынке присутствует около 30 европейских, японских, корейских и китайских производителей, но широкую узнаваемость имеют только три из них. Итоговый балл четвертого бренда в списке (Remus) оказался в 10 раз ниже, чем у Bosal, лидера среди импортеров.

Напротив, среди россиян можно уверенно выделить десятку сравнимых по потенциалу брендов. Между победителем («Экрис») и обладателем 8 места (ВАЗЛ) разница примерно четырехкратная — учитывая методику подсчета баллов, такой разрыв не назовешь непреодолимый пропастью.

Распределение марок отражает тот факт, что российский независимый сегмент глушителей — это по большей части продукция для отечественного автопрома, выполненная по традиционной конструкции, принципиально не изменившаяся со времён СССР. Из европейских производителей в этом сегменте играют немногие, наиболее популярны из них PolmOstrow.

Что касается сегмента зарубежных автомобилей, массовое освоение каталитических конверторов привело к полному перестроению вторичного рынка выхлопных систем. СВОГ перестал быть

Отечественные бренды

Бренд	Оценка*
1 Экрис	1027
2 Авто 63	616
3 Фобос	421
4 Автоглушитель	361
5 Баксан	311
6 Ижорский глушитель	301
7 Три-В Плюс	271
8 ВАЗЛ	260
9 Atiho**	172
10 АЗГ	128
11 Уральская производственная компания	121
12 Можайские выхлопные системы	85
13 AP (Авторезонатор)	74
14 Северский трубный завод	62
15 Синтон	61
16 СВД	59
17 РВ	47
18 Техпромсервис	40
19 Производство Стройиндустрия	37
20 Автотехнология	33
21 Тирол	22

* Методика

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

Ограничение ответственности

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

** Совместное итало-российское предприятие.

простым и дешёвым устройством, которое автовладелец мог купить в магазине и заменить в гаражной мастерской или самостоятельно.

Соответственно, ведущие мировые производители в этом сегменте не стремятся повышать узнаваемость своих брендов, предпочитая работать через авторизованные СТО. Этим и объясняются низкие итоговые оценки таких марок, как Valeo или Faurecia.

Ниже мы более подробно расскажем о результатах отдельных брендов.

Топ-10 отечественных брендов

1 место

Экрис

Штаб-квартира — Тольятти (Самарская обл.)

Трудно выделить одну причину или даже комплекс, которым можно было бы объяснить успех марки «Экрис». Возможно, дело в стабильности и отсутствии провалов качества на протяжении многих лет. Может быть, помогает синергетический эффект — кроме глушителей «Экрис» выпускает кузовные детали и поддерживает их широким ассортиментом других запчастей. Узнаваемость бренда среди специалистов достигает 100% и это единственная марка, которой эксперты единогласно поставили высокие оценки.

4 место

Автоглушитель

Штаб-квартира — Нижний Новгород

Нижегородское предприятие активно сотрудничает с производителем выхлопных систем Hanwoo, причём не только в продажах, но и в производстве, используя корейское оборудование и технологии. «Автоглушитель» ведёт активную маркетинговую политику, а судя по оценкам респондентов, его бренд можно описать словами «крепкий хорошист».

2 место

Авто 63

Штаб-квартира — Тольятти (Самарская обл.)

В 2010 году компания «Экрис» начала выпускать глушители под второй торговой маркой «Авто 63». Её ассортимент ограничен отечественными автомобилями, а распространение территорией России и СНГ. Марка «Авто 63» также высоко оценивается экспертами, однако её узнаваемость несколько ниже, около 70%.

5 место

Баксан

Штаб-квартира — Баксан (Кабардино-Балканская респ.)

Число сотрудников — 580

Среди российских производителей выхлопных систем «Баксан-Автозапчасть» — самый старый завод. Предприятие основано в 1964 г., а в 1970 г. превратилось в производственный комплекс общесоюзного масштаба, выпускавший глушители на все отечественные автомобили. После 1991 г. «Баксан» сосредоточился на первичном рынке, поставляя компоненты на УАЗ, ПАЗ, ГАЗ и предприятия ВПК.

3 место

Фобос

Штаб-квартира — г. Электросталь (Моск. обл.)

«Фобос» специализируется на автомобильных пружинах и выхлопных системах. Бренд поднял на щит высокое качество: продукция раз в 2 года сертифицируется «НАМИ-Фондом», строжайшим российским оценщиком автокомпонентов, ведется непримиримая борьба с контрафактом. Возможно, некоторая невнимательность к другим компонентам хорошего товарного предложения привела к тому, что бренд получил несколько оценок ниже среднего, чем и объясняется его 3 место в общем зачете.

\$39,3 млрд

составил глобальный рынок выхлопных систем в 2016 г.

рейтинг

Бренды выхлопных систем в России 2017

Отечественные бренды

8,45%

Составляет прогноз на средний ежегодный рост в ближайшие 5 лет

6 место

Ижорский глушитель

Штаб-квартира — Санкт-Петербург

По собственным данным ООО АПГ, владельца бренда «Ижорский глушитель», его доля на российском вторичном рынке составляет 12,1%. Базой предприятия являются Ижорские заводы, один из старейших производственных комплексов в России с давними традициями качества. Но качество — это ещё не всё, а наши респонденты разошлись в оценках силы бренда «Ижорский глушитель». Этим объясняется 8 место в общем зачете.

7 место

Три-В Плюс

Штаб-квартира — Тольятти

По собственным оценкам, «Три-В Плюс» входит в топ-5 крупнейших производителей выхлопных систем для вторичного рынка в России. Компания работает в сегменте стабильного качества по минимальной возможной цене, в этой нише мало возможностей повысить стоимость товара за счёт марки. Однако узнаваемость марки «Три-В Плюс» высока и репутация наработана, что обеспечивает ей место в отечественном топ-10.

8 место

ВАЗЛ

Штаб-квартира — Ростов-на-Дону.

ВАЗЛ начал производить глушители ещё в советские времена, начиная с 1989 г. В 2005–2007 гг. предприятие вошло в состав ТПП «Русские глушители» и прошло масштабное перевооружение. Из приоритетов компании можно отметить — качество. Возможно, его секрет в современных технологиях приборного контроля; а может быть, помогает сотрудничество ТПП «Русские глушители» с Atiho, носителем европейских традиций менеджмента.

9 место

Atiho

Штаб-квартира — Москва

Итало-российское СП — один из немногих отечественных производителей, кто выпускает для вторичного рынка современные выхлопные системы с шумоподавлением на основе базальтового волокна. Ассортимент Atiho ориентирован на европейский модельный ряд, продукция сертифицируется в НАМИ, что подтверждает хорошее качество. Известность марки менее высока, чем у предыдущих марок из рейтинга, а знакомые с ней эксперты дают стабильные средние оценки.

10 место

АЗГ

Штаб-квартира — Арзамас (Нижегородская обл.)

Потенциал марки «Арзамасского завода глушителей» выше, чем текущее десятое место. Глушители АЗГ появились на рынке недавно, в 2011 году, и производитель не сразу вышел за пределы региона. Кроме того, АЗГ специализируется на относительно узком модельном ряде Горьковского автозавода. Поэтому узнаваемость бренда невелика, но мы считаем, что данная марка находится на этапе динамичного роста и в следующих версиях рейтинга сможет подняться на более высокие позиции.

Зарубежные бренды

Бренд	Оценка*
1 Bosal	906
2 PolmOstrow	518
3 Eberspacher	260
4 Remus	126
5 Valeo	116
6 Walker	112
7 Transmaster	103
8 Faurecia	75
9 OBX	75
10 Supersprint	75
11 Asso	73
12 Sebring	69
13 Pro-Sport	65
14 Fortluft	64
15 Patron	60
16 Hanwoo	59
17 BESF1S (Mobis)	52

Бренд	Оценка*
18 Topran (Hans Pries)	45
19 PowerFull	43
20 Ferroz	33
21 JP Group (суббренды Dansk Flex, Jopex)	33
22 Ulter	28
23 APEXi	25
24 Masuma	24
25 Miles	18
26 Arvin Tesh	14
27 Veneporte	14

* Методика

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

Ограничение ответственности

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

Топ-3 зарубежных брендов

1 место

Bosal

Страна — Бельгия
Оборот — 700 млн евро (2015 г.)
Число сотрудников — 4900
Число сотрудников в России — более 120

Bosal входит в топ-10 участников мирового рынка систем контроля выхлопных газов. В России компания работает с 1995 года, в том числе выпускает глушители на небольшом заводе в Калуге. Узнаваемость марки Bosal на вторичном рынке почти 100%, наши респонденты ставили стабильно высокие оценки. В общем зачете рейтинга брендов бельгийская компания занимает 2 место, уступая только бренду «Экрис».

2 место

PolmOstrow

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

4 место в общем зачёте отошло крупнейшему польскому производителю выхлопных систем для вторичного рынка. PolmOstrow заработал репутацию хорошим качеством по доступным ценам — сочетание довольно традиционное для Восточной Европы. Узнаваемость марки среди специалистов превышает 90%, оценки эксперты ставят высокие, но — примечательный факт — ни один не дал наивысший балл.

3 место

Eberspacher

Страна — Германия
Оборот — 4,3 млрд евро
Число сотрудников — 8400
Число сотрудников в России — н. д.

Семейное предприятие со 150-летней историей не просто входит в топ-3 мировых производителей выхлопных систем — она определяет прогресс в данном сегменте. Eberspacher одним из первых оснастил автомобили сажевыми фильтрами, а в 2005 г. представил инновационную технологию шумоизоляции «антизвук». В Россию Eberspacher пришёл одновременно с Bosal, однако на вторичном рынке немецкий бренд менее известен и в общем зачёте нашего рейтинга делит 11–12 место с ВАЗЛ.

Три-В Плюс Спецслужба качества

«Принимать любой брак, даже не соответствующий условиям приёмки» — такое распоряжение вышло по ООО «Три-В Плюс» в 2017 г. После того, как на рынке установилась стагнация, когда обеспечение растущего спроса уже не отнимает ресурсы, компания сфокусировалась на росте качества. Производитель глушителей применяет принцип спецслужб: даже после девяти ложных сигналов тревоги на десятый сигнал всё равно нужно реагировать.

Очередной сигнал поступил прямо перед разговором корреспондента ai с директором компании: на рынке появились глушители, имеющие преимущество по цене перед продукцией «Три-В Плюс».

Вячеслав Воробьев, директор и владелец компании, вместе с клиентом, привезшим дешёвый глушитель, вскрывают его корпус. Внутри практически пусто, перегородок нет. Замер толщины металла показывает существенные занижение против нормы. «Если вы хотите такой же, мы можем сделать», — говорит директор «Три-В Плюс». — И он будет стоить столько же, сколько этот. Но на нём вместо логотипа нашей компании будет стоять штамп «эконом»».

Сигнал тревоги вновь оказался ложным: неизвестный производитель создал очередной «шедевр» экономии, который при работе будет реветь и издавать громкие хлопки, да ещё и прослужит крайне недолго.



«Мы с точностью до нескольких рублей можем рассчитать себестоимость глушителя любого конкурента, — объясняет Вячеслав. — Здесь не существует каких-то ноу-хау, позволяющих сократить затраты без потерь в надёжности и характеристиках. Конструкция у всех глушителей принципиально одна и та же, в них всегда три основные

части. На «классику» и «Ниву» делается штампо-сварной, на все переднеприводные модели Lada — закатной глушитель. Закупочная цена металла колеблется мало; качество гибки, сварных швов, технология окраски — все поддается оценке. Вы не можете предложить более дешёвый продукт, не потеряв при этом в качестве».

Тем не менее, сигналы продолжают поступать регулярно. Новые производители постоянно атакуют рынок низкой ценой, и партнёры бывают удовлетворены лишь в том случае, если по каждому случаю проводится отдельный разбор.

Коты в мешках

Проблема качества глушителей существовала всегда, вспоминает директор «Три-В Плюс». «В девятых годах я привозил польские глушители, — рассказывает он. — Они были сделаны буквально из фольги. Я удивлялся, спрашивал клиентов: «Неужели автоводители действительно берут это барахло?!»

Они пожимали плечами: «Спрос есть. Мы не навязываем, потребитель сам делает выбор»».

Дефолт 1998 года закрыл вход на рынок «бумажным» импортным системам выхлопа, но проблема качества осталась. Потребитель совершает покупку вслепую, поскольку на вид определить соответствие геометрических и технических параметров невозможно. И лишь время покажет, насколько конкретный глушитель долговечен. Россияне снова и снова поддаются соблазну сэкономить, из двух на вид одинаковых изделий выбирая то, на котором ценник ниже.

Поэтому и у производителей не исчезает искушение создавать низкокачественные эконом-продукты. Последующее разочарование неизбежно — для обеих сторон. Потребитель тратит время, силы и нервы на замену барахла или скрипя зубами терпит выстрелы и звон «пустого» глушителя, думая «поскорее бы он прогорел». Производитель-демпер сначала испытывает быстрый рост продаж и доходов, но за ним неизбежно следует спад и потеря клиентской базы.

В период 1998–2012 гг. качество представленных на российском рынке систем выхлопа всё-таки в целом повышалось вместе с благосостоянием потребителя. Однако в последнее время снова появилась тенденция к увеличению давления низкокачественной продукции на рынок, потому что с ростом безра-

ботицы на автозаводах стало больше желающих открыть гаражное производство.

Рынок не отвечает на это давление — покупатели хотят качественный продукт. «Эконом-класс занял небольшую, но стабильную нишу, в основном на юге России, — отмечает директор «Три-В Плюс». — В прочих регионах любые попытки навязать ценовую войну оборачиваются против производителя. Стоит получить несколько нареканий, и клиенты отвернутся от вас».

По-видимому, тенденция на понижение качества краткосрочна и пойдёт на спад при первых признаках восстановления рынка.

Золотая середина

Прекратив в 1998 г. торговать импортными выхлопными системами, Вячеслав Воробьев решил сам выпускать глушители, выбрав другую нишу: средняя цена, оптимальное соотношение цена-качество. Такое изделие и служит долго, и ценой не пугает. Верность выбора подтверждает тот факт, что за 20 лет «Три-В Плюс» выбилась в пятерку крупнейших производителей глушителей на территории России.

Только за последние 5 лет качество глушителей «Три-В Плюс» существенно выросло. Для сложных изделий, каковыми считаются системы выхлопа, допустимая доля внутреннего брака составляет 0,2%, или 1 бракованное изделие на 500 выпущенных. Глава компании уве-

О компании

ООО «Три-В Плюс» производит выхлопные системы для автомобилей, выпускаемых автопроизводителями России и СНГ. Приоритетами компании являются изготовление качественной конкурентоспособной продукции, предоставление оптовым клиентам сервиса международного уровня и оптовых цен на производимую продукцию на уровне ниже среднерыночных.

Выпускаемая продукция соответствует международным и российским стандартам качества. В 2013 г. компания «Три-В Плюс» удостоилась чести официально использовать при маркировке изделий национальный знак качества. По результатам опросов, проведённых в разных регионах России, продукция «Три-В Плюс» признана у автолюбителей наиболее популярной среди других аналогичных изделий.

ряет, что доля брака на производстве «Три-В Плюс» существенно ниже.

Однако потребители могли этого и не заметить, потому что львиная доля некондиционной продукции отбраковывается, не выходя с завода. На предприятии работает полноценная система управления качеством. В состав каждой смены включается контролер ОТК с единственной задачей проверять всю готовую продукцию.

Материальная ответственность за качество распределена между



начальниками цехов, бригадирами и рабочими. Отличившиеся ежеквартально поощряются. «Жадничать нельзя, — говорит директор. — Один раз пожадничаете — упустишь специалиста, а они сейчас на вес золота».

«Будем копать бесконечно»

За годы быстрого экономического роста потребитель привык к добротной продукции. Однако

работать над улучшениями в период расширения рынка было трудно, вспоминает директор компании «Три-В Плюс». Много ресурсов отнимало удовлетворение непрерывно растущих заявок.

В 2017 году, наконец, качество удалось поставить во главу угла. «Количество больше не актуально, торговля снижается, — говорит Вячеслав. — Мы решили уделить больше времени и сил качеству. На каждом совещании этот вопрос

поднимается, а сотрудникам на производстве я лично говорю: “Качество для нас самое важное. К нарушениям буду строг”».

Глава компании дал команду принимать у торговых партнёров весь брак, даже некондиционный. Порой привозят ржавые глушители, явно снятые с автомобиля после нескольких месяцев эксплуатации — даже они принимаются. «Из-за одного глушителя я не буду портить отношения с партнёрами, со многими из которых работаю по 10 лет и более», — говорит он.

«Отвечая на любое проявление недовольства качеством со стороны клиента, мы копируем принцип спецслужб: реагировать на каждый сигнал, — поясняет Вячеслав Воробьёв. — Впадая в настроение “замучил, надоело”, вы ничего не добьётесь. Пожарные, полиция, скорая помощь приедут на помощь, даже если было десять ложных вызовов. И мы так же: будем “копать” бесконечно».

ВВ Компания «Три-В Плюс»
ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫХОЛПНЫХ СИСТЕМ И ДЕТАЛЕЙ

www.vvv-tit.ru

Spectrol™

умные моторные масла



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

КИЛОМЕТР



Наталья Меркулова
директор

Как узнать, чем моя компания может быть лучше других? Спросить об этом своих клиентов.

Я понимаю, что любой покупатель хочет работать с профессионалами. Именно поэтому в нашей компании работают высококвалифицированные сотрудники, которые смогут ответить на любой ваш вопрос, касающийся нашей продукции. Рассказать о тех-

нических данных и условиях, изготовлении, качестве продукции и т.д. Оперативно решат все вопросы. В нашем отделе продаж хорошо развита и отлажена обратная связь с клиентами, поэтому я уверена, что при любых возникших трудностях мы все равно найдем единственно правильное обоюдно устраивающее обе стороны альтернативное решение.

За несколько лет нам удалось добиться четкого понимания формулы: ЦЕНА И КАЧЕСТВО и воплотить эту формулу в жизнь. Над этим работали и постоянно работают экономисты нашего предприятия, а также технический отдел совместно с начальниками цехов. Привлекаются специалисты других областей. Сегодня мы смело можем сказать, что у нас очень низкая цена на рынке и отличное качество.

Приглашаем к сотрудничеству! Станьте нашим партнером и мы много добьемся вместе!

+7 903 777 9353
+7 953 460 5503
+7 953 460 5699

filter-s@mail.ru
km-filtr@mail.ru
www.km-filtr.ru

«КИЛОМЕТР»

российский производитель салонных фильтров для отечественных автомобилей и автомобилей иностранного производства

О КОМПАНИИ

Компания-производитель КАЛУГА АВТО-ФИЛЬТР была основана в 2008 году с целью производства и реализации на рынок доступных и качественных автомобильных фильтров. Компания специализируется на производстве и оптовой продаже автофильтров, применяемых в эксплуатации транспорта Российского производства (ВАЗ, УАЗ, ГАЗель, Лада) и иномарок (Toyota, Renault, Peugeot Boxer-3, KIA, Hyundai, Chevrolet).

Так же мы изготавливаем, на заказ, салонные фильтры для иномарок и грузового автотранспорта, промышленные фильтры.

Приглашаем к сотрудничеству новых клиентов и партнеров

- Бренд «Километр» хорошо известен на рынке уже много лет и представлен практически во всех регионах страны.
- Сотрудничая с нами, партнеры получают качественней и недорогой товар.
- К каждому клиенту — индивидуальный подход, мы всегда готовы выслушать пожелания и просьбы.
- Доставка в любую точку России.
- Наши сотрудники всегда помогут выбрать оптимальную транспортную компанию, рассчитать вес, объем и окончательную цену доставки.
- На предприятии постоянно ведется контроль качества продукции. За последние три года не было ни одного нарекания, только положительного отзыва.
- Постоянное наличие всего ассортимента на складе, своевременная обратная связь.

Противопыльный салонный фильтр

Обычный противопыльный фильтр улавливает только крупные частицы, пыль и пыльцу растений. Для салонных противопыльных фильтров мы используем специальный фильтровальный материал с антибактериальной пропиткой.

В производстве применяется высококлассный материал немецкого производителя «Hollingsworth».

Прочность и эластичность салонным фильтрам придает экологически чистый германский клей, ранее не использовавшийся в производстве фильтров.

Фильтры проходят обязательный регламентный контроль качества и способны служить 10–15 тыс. км. с эффективностью очистки 90–99%.

Фильтры задерживают почти 100% загрязняющих веществ, прежде чем они проникают в кабину вашего транспортного средства.

Соответствуют требованиям производителей техники, обеспечивая более чистый и здоровый воздух в кабине.

Обеспечивают чистый воздух для людей страдающих астмой и аллергией.

Замена большинства салонных фильтров занимает менее 15 минут.

Угольный салонный фильтр

Материал сделан на основе кокосового угля (кокосовый уголь имеет самый высокий показатель по абсорбированию различных частиц и высокий уровень очистки от вредных примесей, пыли, копоти, тяжелых металлов и т.д.).

Угольный абсорбент, находится между 2-мя слоями синтетического материала.

Плотность угля составляет 310 гр на 1 м/кв. (что значительно больше чем у других производителей).

Фильтры проходят обязательный регламентный контроль качества и способны служить 10–15 тыс. км. с эффективностью очистки 90–99%.

Задерживают почти 100% загрязняющих веществ, прежде чем они проникают в кабину вашего транспортного средства.

Соответствуют требованиям производителей техники, обеспечивая более чистый и здоровый воздух в кабине.

Обеспечивают чистый воздух для людей страдающих астмой и аллергией.

Воздушный фильтр

На производстве используется фильтровальная бумага самого высокого качества, обладающая определенной тонкостью очистки, полнотой отсева и высокой прочностью. Для производства фильтров используется бумага Ahlstrom.

Условия эксплуатации имеют решающее значение.

Регулярная установка новых элементов необходима при частой езде по грунтовым дорогам, в этом случае мотор прослужит дольше и будет защищен от пагубного воздействия.

Фильтр защищает силовой агрегат от попадания посторонних частиц, мусора, пыли, которые могут губительным образом отразиться на нем.

При интенсивном использовании авто можно ориентироваться на его поведение и управляемость.

Как и любая деталь, фильтр время от времени изнашивается, засоряется, поэтому его необходимо заменять.

Масляный фильтр

Внешнее уплотнительное кольцо с увеличенной высотой — 6,5 мм, вместо 5,5 мм, что гарантирует 100% герметичность в зоне уплотнения.

Равномерное распределение гофры фильтр элемента, достаточное количество герметика в крышках фильтр элемента, которая обеспечивает герметичность. Для производства фильтров используется бумага Ahlstrom.

На все крышки усилителя наносится герметик для обеспечения дополнительной гарантии целостности фильтра после закатки.

Для производства фильтров используются комплектующие, проходящие обязательный входной контроль ОТК.

Способ создания резьбы — накатка, что позволяет выполнить резьбу более высокого качества, с меньшей вероятностью образование стружки. У многих производителей способ резьбы — нарезка.

Окраска корпуса производится порошковыми красками, что улучшает внешний вид и надежно защищает от сколов, царапин.

Для нанесения логотипа используется краска УФ-отверждения, которая устойчива к стиранию и другим механическим повреждениям

Линейка для первых лиц

Во время прямой линии с россиянами президента Владимира Путина спросили об отечественном автомобиле для первых лиц государства. Путин заметил, что «это не праздный вопрос. Такая страна как Россия, конечно, должна производить линейку автомобилей, которыми могли бы пользоваться первые лица государства».

Очевидно, речь шла о новом отечественном лимузине Augus EMP-4123 для представителей центральных властей страны. Об этом автомобиле много и давно говорят. В 2012 году Путин в одной из телепередач, посвящённых своему юбилею, утверждал: «Мы сделали российский лимузин. Сейчас тесты проходят». С этого года и стало известно о проекте «Кортеж» по разработке премиального автомобиля и машин сопровождения для первых лиц государства. Разрабатывает лимузин ФГУП «Научно-исследовательский автомобильный институт» НАМИ при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

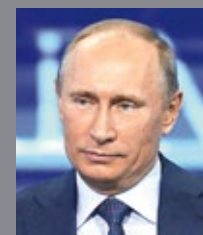
Неофициальные фото автомобиля папарацци уже выложили в сеть, но ничего сверхъестественного на них нет — лимузин похож на все прочие лимузины президентского уровня, что-то среднее между Rolls-Royce Phantom и Bentley Mulsanne или Bentayga. Известные технические данные впечатляют, но тоже ничего из ряда вон выходящего для такой машины: мощность двигателя 850 лошадиных сил, вес автомобиля шесть тонн. Несмотря на

то, что автомобиль позиционируется как отечественный, известно, что в работе над ним принимают участие иностранные инженеры. В частности, двигатель разрабатывают инженеры Porsche. По данным из разных источников, в работе над автомобилем принимали участие специалисты из 130 стран. Более того, известно, что до 80% автокомпонентов машины — иностранные.

Новый лимузин будет эксплуатироваться не только в президентском гараже, но и поступит в свободную продажу. Министр промышленности и торговли Денис Мантуров заявил в одном из интервью, что ежегодно будет выпускаться около 1 тыс. автомобилей проекта «Кортеж». Он же, в рамках последнего Петербургского международно-экономического форума рассказал, что первые 14 автомобилей получит в декабре 2017 года Федеральная служба охраны.

Ажиотаж вокруг нового президентского лимузина не совсем понятен. Скорее, странно, что первые лица России ездят на немецких автомобилях, при том, что уж премиальные-то автомобили мирового уровня отечественные

Цитата



Владимир Путин
Президент РФ

«Россия, конечно, должна производить линейку автомобилей, которыми могли бы пользоваться первые лица государства».

специалисты делали ещё в СССР. Последним из них был отличный для своего времени ЗИЛ-41047, который выпускался с 1985 года по — между прочим — 2002 год. Конечно, в России должен быть свой лимузин и никакой сенсации в этом нет. Скорее, следовало обратить внимание на то, что дебют нового автомобиля состоится в рамках инаугурации президента Российской Федерации в 2018 году. А в ответе на вопрос, когда он сможет ездить на отечественном автомобиле, Путин ответил: «Надеюсь, что скоро».

Воздухоохладители испарительного типа Ebercool



Вам требуются превосходные рабочие условия в жаркое время года?

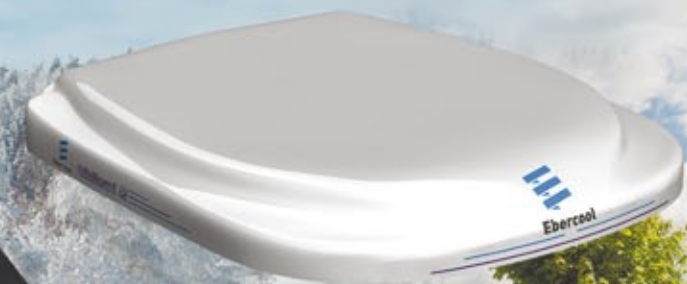
Выбирайте **Ebercool** — эффективный автономный воздухоохладитель от Eberspächer.

Ebercool представляет собой современное экономичное техническое решение на водяной основе, которое просто устанавливается на крыше автомобиля и идеально работает во время движения и стоянок. Автономность системы, ее полная независимость от двигателя, позволяет экономить до 10% топлива и уменьшает вредное воздействие на окружающую среду. Благодаря Ebercool воздух в кабине водителя увлажняется и охлаждается до комфортной температуры, в том числе при выключенном двигателе. Ebercool устанавливается в кабине водителя или оператора спец. техники и коммерческого транспорта.



Преимущества:

- ✓ экологичность и безопасность, т.к. рабочая среда — вода;
- ✓ отсутствие компрессоров;
- ✓ низкое потребление тока;
- ✓ компактная конструкция, легкость монтажа;
- ✓ простота в обслуживании и эксплуатации;
- ✓ возможность работы во время стоянок (при открытых дверях и окнах);
- ✓ устойчивость к повышенным вибрационным нагрузкам и ударам;
- ✓ возможность работы в условиях повышенной запыленности;
- ✓ различные варианты исполнения для множества областей применения.



Обособленное подразделение
«Эберспехер-Северо-Запад» АО «ЭКСП»
г. Санкт-Петербург, ул. Магнитогорская 30, лит. Б, оф. 307
тел.: +7 (812) 448 07 06

Обособленное подразделение
«Эберспехер — Поволжье» АО «ЭКСП»
г. Нижний Новгород, ул. Коновалова 21
тел.: +7 (831) 212 37 81

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

www.eberspaecher.ru

www.eberspaecher-climate.ru



Китай зашёл с запада

В апреле Группа компаний «Автотор» и китайская государственная автомобилестроительная компания FAW (First Automotive Works) запустили в Калининграде совместный проект по производству китайских автомобилей.

Здесь планируется локализовать производство автомобилей классов SUV, B и C. К этому времени готова пилотная партия — 120 автомобилей Besturn X80. Кстати, продажи Besturn X80 в России стартовали тоже только в апреле.

Крупноузловую сборку на мощностях, где ранее собирались автомобили General Motors, планируется начать с 2018 года. «Мы не будем создавать новые мощности, мы просто модернизируем существующие, которые были задействованы под объёмы ушедшего GM», — подтвердил председатель совета директоров «Автотора» Валерий Горбунов.

Позднее будут освоены операции сварки и покраски кузовов автомобилей, так, что в 2020 году станет возможным производство автомобилей по полному циклу. Освоение производства, по всей

видимости, будет осуществляться одновременно с углублением локализации. Сейчас автомобили собираются из китайских компонентов, но локализация начнётся на этапе организации сварки и покраски и достигнет 30%. Как минимум, на производство планируется поставлять российские диски, резину и аккумуляторы.

До конца 2017 года планируется выпустить порядка 2 тыс. Besturn X80, в 2018 году объём производства Besturn X80 может достичь 6 тыс. ед. А через год в Калининграде компания планирует производить и продавать две-три модели FAW.

Проектная мощность предприятия — до 50 000 автомобилей ежегодно, реальный объём производства будет зависеть от ситуации на рынке. И это непростая проблема — продажи автомобилей в РФ по-прежнему малы, а китайские автомобили реализуются особен-

цитата



Валерий Горбунов
председатель
совета директоров
ГК «Автотор»

«Мы не будем создавать новые мощности, мы просто модернизируем существующие, которые были задействованы под объёмы ушедшего GM».

но слабо. Так, в апреле 2017 года продажи китайских автомобилей в России упали на 16% к АППГ и достигли всего 2,4 тыс. ед. Как дальше будет развиваться рынок пока неясно. Поэтому обсуждаются и планы экспорта с нового предприятия — на Ближний Восток, в Иран и Турцию. Возможно, до 50% собранных в рамках СП автомобилей будут экспортироваться.

Инвестируют совместный проект Автотор, FAW при поддержке отраслевого автомобильного фонда Китая. На первом этапе объём инвестиций составит 750 млн руб., предполагаемый суммарный объём инвестиций 10 млрд руб. ■

до **50%**

собранных в рамках СП автомобилей будут экспортироваться на Ближний Восток, в Иран и Турцию

АВТОМАГНАТ

МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС

ПОРШНЕВЫЕ ГРУППЫ



- БЕЗУПРЕЧНОЕ КАЧЕСТВО
- ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЦЕНА
- ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
- СЕРТИФИКАТ EAC

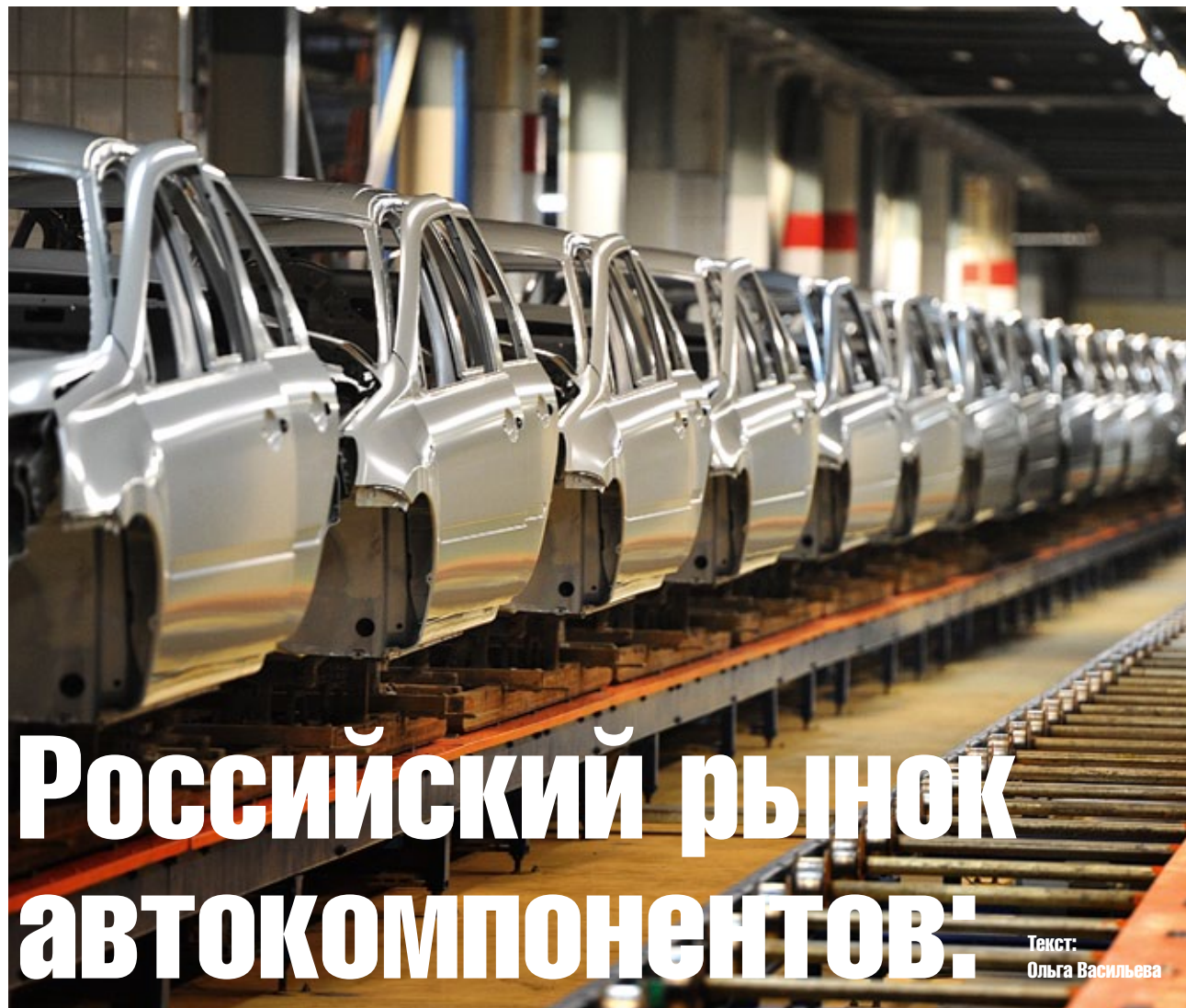
ПОРШНЕВАЯ №1 в РОССИИ!
от ПРОИЗВОДИТЕЛЯ №1 в МИРЕ!



ООО «Радиатор»

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВЕДУЩИХ ЗАВОДОВ - ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ

ООО «Радиатор», г. Москва, ул. Кетчерская, 13
тел./факс: (495) 726-59-55, 726-59-38, 726-59-06
г. Ижевск: тел. (3412) 90-11-40, 90-11-41, г. Пермь: тел. (342) 294-09-71, 294-09-72
www.tdradiator.ru e-mail: info@tdradiator.ru



Российский рынок автокомпонентов:

Текст:
Ольга Васильева

главное — без паники

Развивать локальное производство, наращивать экспорт автомобилей и компонентов — это три главные задачи российского автопрома на ближайшее, и, возможно, на отдалённое будущее. И обе эти задачи упираются в проблему импортозамещения.

Сравнительно долгое время объём производства новых автомобилей в России стимулировал создание новых автокомпонентных производств, которые выпускали продукцию и для первичного и для вторичного рынка. За последние 10 лет были построены крупные автомобильные сборочные производства

мировых брендов VW, GM, Renault, Nissan, Toyota, PSA, Ford и других. В результате, большую часть автомобилей бюджетного сегмента стали производить в России, и это были иномарки. Чтобы заводы OEM смогли удовлетворять растущий спрос на автомобили в России, когда он быстро рос, они должны были получать много автокомпо-

нентов достаточно высокого качества, поэтому до 95% комплектующих приходили из-за рубежа.

Требования промборки, которые были введены в России для того, чтобы сформировалась современная отечественная автомобильная промышленность, привели, вслед за автопроизводителями, основных участников мирово-



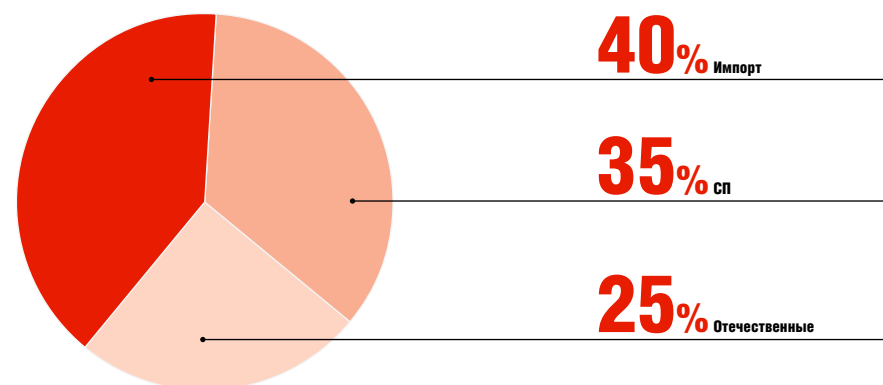
www.nittotire.ru

NITTO

го рынка автокомпонентов, таких как Bosch, Valeo, Denso и много других. Автокомпоненты иностранных брендов позволили не только выпускать иномарки, но и улучшить качество автомобилей отечественных брендов, так, если раньше нормальным считался уровень брака в 1000 на 100 тыс. производимых компонентов, то сейчас 40–50 (хотя и не повсеместно). При этом не удалось освоить в России производство высокотехнологичных автокомпонентов и узлов. Если такие производства и функционируют, то при производстве они используют всё те же иностранные компоненты систем. Так сформировалась импортозависимость российского автопрома. Сейчас зависимость от импорта порядка 60% в среднем по отрасли и это высокий показатель.

Пока производство и продажи автомобилей росли, можно было постепенно развивать отечественную автокомпонентную базу, заставляя иностранные автопроизводства делиться технологиями за льготы (в том числе за ввоз автокомпонентов из-за рубежа), выстраивать технологические цепочки внутри страны. Но когда наступили более сложные времена, упали производство и продажи новых автомобилей, оказалось, что российское автопроизводство избыточно, а современная автокомпонентная отрасль не успела сформироваться.

Соотношение автокомпонентов на рынке РФ по происхождению, %



Выяснилось, что недостаточное внимание уделялось вторичному рынку автокомпонентов, который мог бы поддержать автокомпонентное производство в кризис. А ведь вторичный рынок автокомпонентов составляет порядка 70% от общего

В рамках V Международного бизнес-саммита в Нижнем Новгороде, который проводился в сентябре 2016 года, участники пришли к выводу о том, что с 2014 года рынок автокомпонентов сократился вдвое, что на рынке автокомпонентов будут преобладать негативные тенденции, но с возможной стабилизацией на период около двух лет. Ситуация складывается таким образом, что если выпуск автомобилей сократится до менее 900 тыс. — 1 млн ед., то рынок комплектующих начнёт сворачиваться. Так, директор компании «А. Раймонд РУС» Владимир Загородников подтвердил, что падение производства автомобилей в России ниже уровня 900 тысяч в год станет точкой невозврата, причём не только для автокомпонентной отрасли, но и для смежных отраслей. Причиной негативных тенденций, по мнению операционного директора по России компании Магна Илья Смолина, являются геополитические собы-

тия 2014 года — после них производство и продажи автомобилей пошли вниз особенно высокими темпами.

Но нет никаких гарантий, во-первых, что геополитическое равновесие восстановится в обозримой перспективе, — была надежда на быстрое решение проблем с приходом на пост президента США Трампа, но пока здесь ничего не ясно; а во-вторых, что после восстановления геополитического равновесия авторынок и рынок автокомпонентов будут ещё живы. Проблемы придётся решать в настоящем времени, изыскивая возможности сбыта автокомпонентов. Да и в любом случае, что хорошего для страны в том, чтобы надеяться на улучшение внешней конъюнктуры?

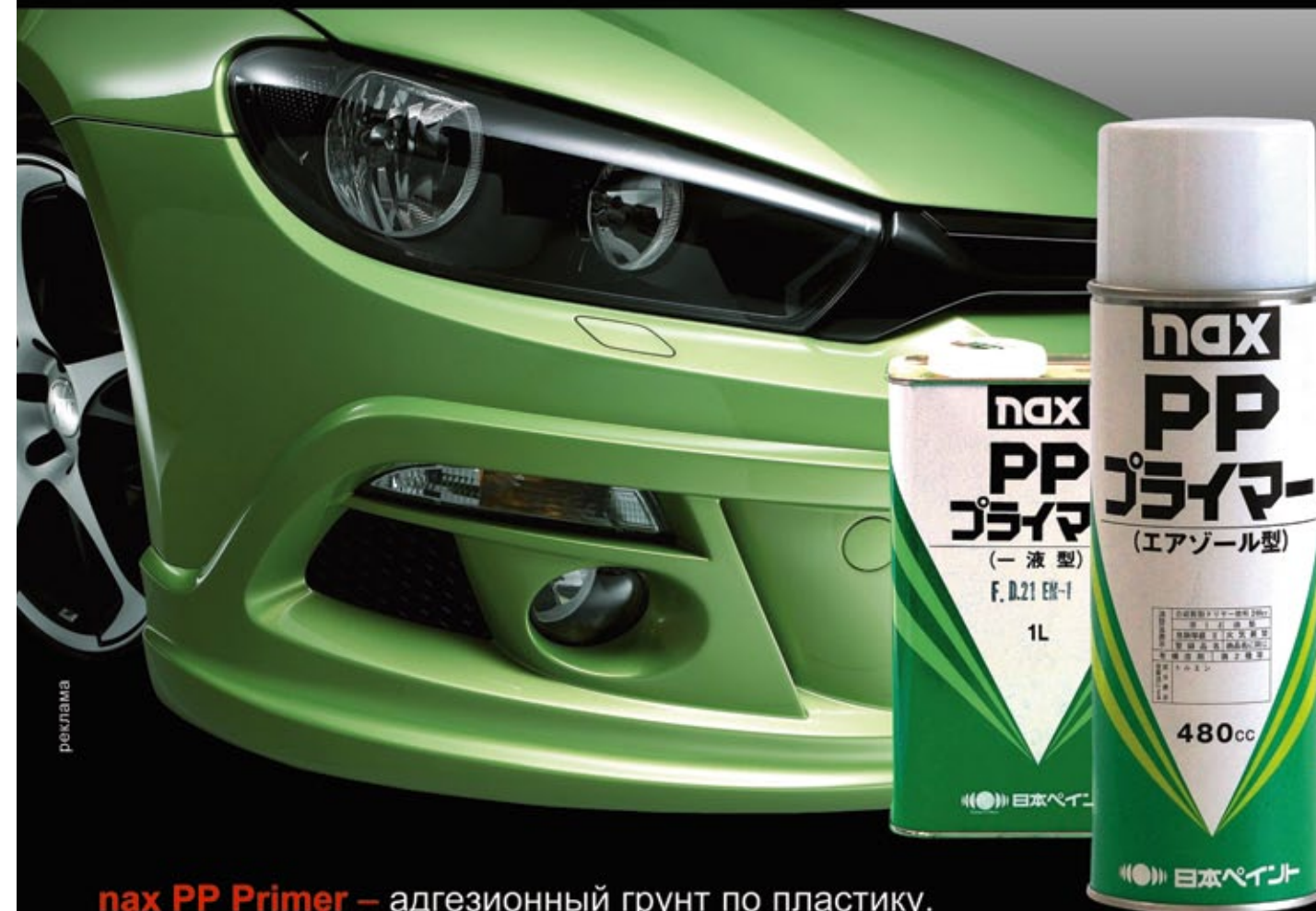
В этом контексте выяснилось, что недостаточное внимание уделялось вторичному рынку автокомпонентов, который мог бы поддержать автокомпонентное производство в кризис. Первичный рынок приносил производителям автокомпонентов сверхприбыли и мало кто предполагал, что российский авторынок провалится настолько. В частности, на международном бизнес-саммите операционный директор по России компании Магна Илья Смолин заметил: «Рынок новых автомобилей оказался под большим давлением в нашей стране и снизился на 40–50%. Это очень существенно влияет на автокомпоненты. Многие из нас привязаны к своим сборочным линиям, и, если нет заказов, то дела идут неважно».

А ведь вторичный рынок автокомпонентов составляет порядка 70% от общего, 100 миллиардного



NIPPON PAINT

АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИЗ ЯПОНИИ



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



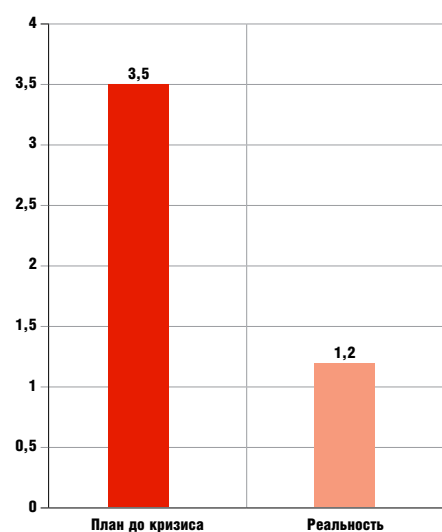
Эксклюзивный импортер лакокрасочных материалов для авторемонта Nippon Paint Co. на территории РФ и в странах СНГ ООО «СП БИЗНЕС КАР»



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

Приглашаем посетить наш стенд H423 (зал N2) на 13-й Международной выставке автомобильной индустрии «ИНТЕРАВТО», 23–26 августа 2017 г., МВЦ «Крокус Экспо», Москва.

Производство автомобилей в РФ в 2016 году, млн ед.



рынка автокомпонентов и показывает стабильный рост за счет роста, хотя бы и медленного, российского автопарка. Многие сегменты вторичного рынка автокомпонентов отданы небрендовой продукции, безымянной или прямому контрафакту. Это замедляет развитие авторынка, консервирует его в таком состоянии, когда десятилетиями доминируют старые машины.

Экспорт автокомпонентов тоже мог бы помочь легче пережить кризис, но он проблематичен для отечественных производителей не только из-за низкого качества автокомпонентов. Развитию экспорта препятствует логистика — поставки на внешние рынки из России затруднены, этой проблеме не уделялось внимания, так как необходимости не было. Распространённое мнение о том, что российские автокомпоненты имеют преимущество в цене, не соответствует действительности, так как компоненты одинакового качества и одинакового функционала примерно равны по цене.

Многие сегменты вторичного рынка автокомпонентов отданы небрендовой продукции, безымянной или прямому контрафакту

Сейчас загрузка мощностей российских автопроизводств составляет лишь 30–40% от их возможностей, многие участники рынка оценивают такой показатель как критический. Нет возможности проводить инженерные изыскания, проектирование автокомпонентов. По подсчётам, в мире 60% научных исследований в сфере автопрома относятся к автокомпонентам, в России в лучшем случае этот показатель около 30%, иными словами, почти все разработки, поступающие на российский рынок автокомпонентов, создаются иностранными компаниями. Это не позволяет улучшать качество отечественных технологически сложных компонентов и не способствует освобождению от импортозависимости, решению задач локализации автопрома, а это делает невозможным развитие экспорта.

В общем, предложенное властями направление на импортозамещение можно считать правильным и своевременным. Определённые подвижки в этом направлении есть, так, при сокращении в 2015 году объёма рынка автомобильных компонентов вдвое за счёт сокращения объёмов импорта, при этом доля локализованного производства выросла на 5%. Этого мало, но выхода другого всё равно нет, поэтому, видимо, импортозамещение будет неизбежно продвигаться дальше, не без государственной поддержки.

Согласно стратегии властей, предполагается три основных шага: во-первых, поддержка спроса на авторынке на уровне, обеспечивающем выживаемость автопроизводителям и сохраняющим их инвестиционную привлекательность. Есть сведения, что власти активизируют практику специальных инвестиционных контрактов (СПИК), которая была введена в оборот Федеральным законом о промышленной политике в


Цитата



Илья Смолин
операционный директор по России компании Magna

«Рынок новых автомобилей оказался под большим давлением в нашей стране и снизился на 40–50%. Это очень существенно влияет на автокомпоненты. Многие из нас привязаны к своим сборочным линиям, и, если нет заказов, то дела идут неважно».

2015 году. Во-вторых, государство сконцентрирует помощь на автопредприятиях с уровнем локализации от 50%. В третьих, власти планируют создать условия для усиления экспортоориентированности автомобильного бизнеса — предоставить субсидии (суммарно более 3,3 млрд рублей) российским производителям на транспортировку продукции на внешние рынки и доработку автомобилей для экспортных рынков. Это позволит продолжать улучшать качество автокомпонентов и увеличивать их производство — поставлять на экспорт и обеспечивать поставки качественных компонентов на вторичный рынок. Всё это в конечном итоге стабилизирует рынок автокомпонентов. Должно стабилизировать, гипотетически.

С учётом всего этого, ряд экспертов настроены оптимистично и предполагают, что производство автокомпонентов не ожидает длительного падения. Кроме непосредственной помощи властей автопрому они надеются на скорую стабилизацию самой экономики и, соответственно, на скорый рост продаж на рынке. Но это вряд ли произойдёт в 2017 году, по итогам которого большинство экспертов прогнозируют сокращение авторынка примерно на 10% к показателям 2016 года. 



We protect and beautify the world™



RapidMatch™ XI

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 непревзойдённое 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
www.maxmeyer.com
www.nexaautocolor.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.

Острова – политикам, ИНВЕСТИЦИИ – автопрому

Текст: Василий Пражек

Между Японией и Россией существует территориальный спор с 1945 года из-за которого между двумя странами до сих пор не подписан мирный договор. С 2015 года заметна некоторая активизация попыток приступить к решению этого вопроса.

В сентябре 2016 года в ходе встречи во Владивостоке Япония и Россия договорились о совместной экономической деятельности на материковой части России. А в декабре президент РФ Владимир Путин и премьер-министр Японии Синдзо Абэ согласовали заявление о начале консультаций по совместной хозяйственной деятельности на южных Курилах. Тогда же Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) и Японский банк для международного сотрудничества (JBIC) заявили о том, что создают российско-японский инвестиционный фонд с объёмом инвестиций до 1 млрд долларов для финансирования совместных российско-японских инвестиционных проектов в различных сферах. Конечно, России более интересно материковое соглашение, а для Японии более значима проблема островов Итуруп, Кунашир, Шикотан и архипелага Хабомаи.

Сотрудничество между РФ и Японией на материке будет осуществляться в рамках «Плана сотрудничества из 8 пунктов», предложенным японским премьером Абэ. В Плане есть список российских заводов, качество производства на которых будут оценивать специалисты из Японии. Документ, определяющий параме-

тры этой деятельности называется «Меморандум о сотрудничестве по определению списка российских предприятий, принимающих участие в реализации инициатив «Диагностика производительности российских предприятий» и «Подготовка кадров в смежных отраслях».

Согласно меморандуму, в целях поощрения диверсификации промышленной структуры России и повышения производительности — японское правительство пригласит в Японию для повышения квалификации специалистов из России. В свою очередь, японские специалисты посетят российские заводы из списка, будут оценивать уровень производства и давать рекомендации по внедрению на них японской системы повышения качества продукции «кайдзен». Все эти мероприятия оплачивает японская сторона.

Кстати говоря, кайдзен не новшество для российского автопрома. Например, на ГАЗе кайдзен внедрялась сначала в 2000-х гг. усилиями Олега Дерипаски, который купил тогда пакет акций ОАО «ГАЗ» и был настолько удивлён происходящему на заводе, что решил немедленно внедрить японскую систему для его спасения. На КамАЗе элементы кайдзен тоже освоены, так Комитет развития производствен-

ной системы КамАЗ подсчитал, что в 2016 году в общей сложности на предприятии были зафиксированы более 40 000 кайдзен-предложений и открыто более 1 400 кайдзен-проектов, 39 600 предложений были внедрены, 1 100 кайдзен-проектов реализованы. На Ульяновском автозаводе элементы японской схемы непрерывного повышения качества продукции кайдзен внедряются с 2007 года.

В «Плане сотрудничества из 8 пунктов» представлены 12 заводов для оценки японскими специалистами — шесть в Ульяновской области, два во Фрязино, а также предприятия в Белгородской, Калужской, Самарской и Вологодской областях. В списке заводов по программе подготовки кадров 25 компаний: семь в Самарской области, по три — в Ленинградской области и Москве, по две — в Ульяновской, Калужской и Нижегородской областях. При этом среди предприятий системообразующие «Северсталь», НЛМК и Магнитогорский металлургический комбинат. Представители японских компаний уже посетили предприятия в Ульяновской и Московской областях. Предположительно, до конца лета этого года группа специалистов посетит ещё семь заводов.

«8 пунктов» должны создавать более благоприятный климат

ТМ ТРАНСМАШ
Российский производитель качественных сцеплений

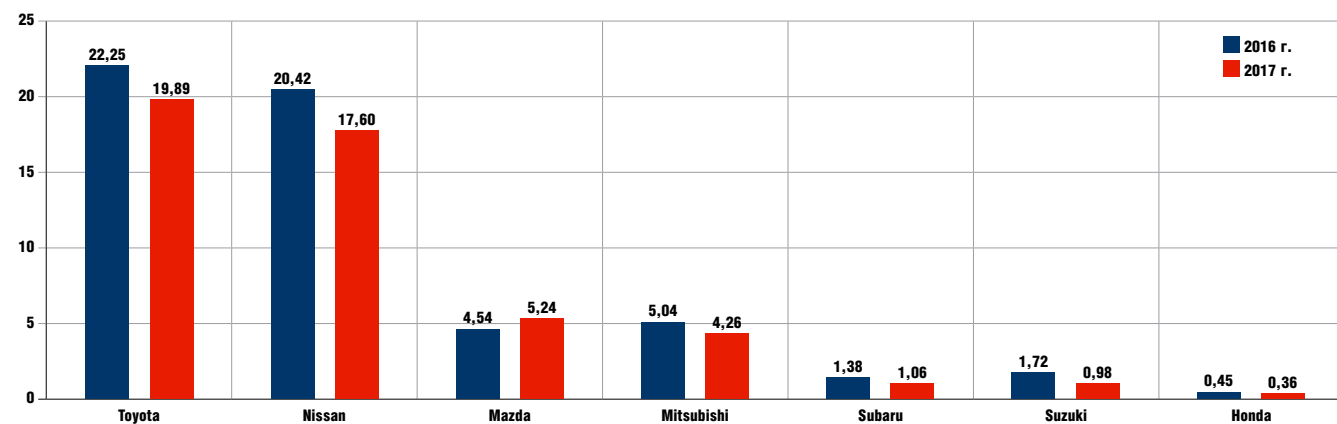
NEW

**ДИСКИ СЦЕПЛЕНИЯ D362, D395, D430
НА IVECO, MERCEDES, КАМАЗ, МАЗ, КАВЗ**

- Диски сцепления от конвейера до вторичного рынка
- Гарантия от производителя до 2 лет
- Высокое качество, гибкая система скидок

круглосуточная поддержка по телефону
8 800 770 0945
www.transmash72.ru
www.трансмаш72.рф

Сравнительные продажи автомобилей японских брендов в 1 кв. 2016–2017 гг., тыс. ед.



для решения проблемы статуса Курильских островов и способствовать увеличению объема инвестиций в Россию. Известно, принесёт ли успех программа в отношении статуса, но инвестирование точно нуждается в активизации. Дело в том, что в 2016 году товарооборот между Россией и Японией сократился на 25% к показателям 2015 года, до \$16 млрд. А сокращение инвестиций за три квартала 2016 года составило 80%. И это не однократное случайное сокращение, а тенденция. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) Японии в Россию росли с 2004 года, достигнув максимума в 2012 г. — \$757 млн при накопленном объеме ПИИ 2,7 трлн долл., а затем приток японских инвестиций начал сокращаться в 2013 году, с началом экономического кризиса. Сейчас Россия занимает 15-е место среди внешнеторговых партнеров Японии, и её удельный вес в японской торговле 1,6%, а Япония занимает 7-е место среди торговых партнёров России. Как на эту статистику повлияют взаимные посещения предприятий в рамках «8 пунктов» пока неясно.

И, кстати, нельзя сказать, чтобы японские инвестиции были очень велики, они составляют всего лишь около 4–5% в общем объеме прямых иностранных инвестиций. Основные направления японских ПИИ — добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, добыча полезных ископаемых и, конечно, производство автомобилей и запчастей. Для нас важно именно то, что японский бизнес

очень серьёзный участник российской автомобильной промышленности.

В России представлены сборочные предприятия основных японских брендов — Toyota, Nissan, Mazda, Mitsubishi Motors (совместно с PSA PeugeotCitroen), Mitsubishi Fuso (совместно с ОАО КамАЗ), Nissan вместе с Renault принимает активное участие в развитии АвтоВАЗа. Ряд японских компаний — производителей автокомпонентов — тоже ведут активную деятельность в России. Японское влияние во многом определяет контуры российского авторынка. Но в связи с кризисом на российском авторынке японские компании в отрасли, как и все, переживают не лучшие времена.

Весной 2017 года процесс активизации политических отношений между Россией и Японией продолжился. Но экономические аспекты налаживания отношений касаются сотрудничества на Южных Курилах, и в предложениях о совместной деятельности на островах нет каких-либо крупных промышленных проектов. В частности, предлагается строить электро- и геотермальные станции, дома, развивать туризм и так далее.

Всё это имеет политическое значение, в какой-то степени приближает к заключению мирного договора, но, вероятно, влияет и на оживление экономических связей, потому что автопром интересует не проблема островов, а рост японских инвестиций, освоение японских технологий. Здесь, кажется, есть определённые подвижки. Так, 6–7 апреля 2017 года

Александр Морозов, замминистра промышленности РФ, координирующий от ведомства работу по реализации государственной политики в автомобильной сфере, провёл переговоры с японскими производителями автомобилей и автокомпонентов, в частности, по вопросам переноса в страну производств автозапчастей и компонентов и технологий со стороны таких компаний, как Marubeni Itochu Steel, Unipres, Uacj, Furukawa-Sky Aluminum Corp, Yorozu.

Ещё хорошая новость для авторынка — возможно, будет построен завод по производству электромобилей в рамках российско-японского совместного проекта «Прометей» на территории Приморского края. Завод будет адаптировать японские малолитражные а/м с двигателем внутреннего сгорания в электромобили. Предприятие планируется разместить на территории общей площадью три гектара. Предполагаемая мощность завода 5000 электрокаров в год.

Ещё более важно, что на Дальнем Востоке совместно с японцами будет построен завод по утилизации устаревших и разбитых автомобилей, при этом, завод будет осуществлять именно переработку узлов, а не прессовать вышедшие из эксплуатации автомобили. Мощность завода на первом этапе должна составлять 2 тыс. автомобилей любых типов в месяц. Вот это хорошие, значимые проекты. А с запутанной проблемой островов Курильской гряды и подписанием мирного договора через 80 лет после окончания войны пусть разбираются политики. ■

GROZ

Лидер в России в смазочном оборудовании!

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

site: www.groz.ru

e-mail: zakaz@groz.ru

+7 (495) 933-77-95

пн-пт 9:00 - 17:00



Solution for Lubricating Equipment
LubeWORKS™

Лучшее качество по доступной цене!

- Смазочное оборудование
- Маслонагнетательное оборудование
- Маслосменное оборудование
- Пневматические и другие насосы
- Гаражное оборудование

site: www.lubeworks.ru

e-mail: zakaz@lubeworks.ru



«Патриот» всё патриотичнее

Текст:
Роман Назаров



Уход от валютной составляющей и развитие модельного ряда — две главные задачи, которые Ульяновскому автозаводу помогают решать внешние поставщики. Мы взяли интервью у Андрея Плотникова, заместителя главного инженера завода.

Какую долю компонентов для УАЗ производят внешние поставщики?

Точно не могу назвать. В зависимости от способа подсчёта (по количеству, стоимости, весу — прим. ред.), от 20% до 50%. Самые важные узлы — это корейская раздаточная коробка и «бошевская» система управления двигателем. Но также все уплотнители, РТИ и другие компоненты.

Какие новые модели разрабатывает УАЗ?

Вообще новые модели внедряются ежегодно. Летом мы запускаем новый грузовик «УАЗ Профи» грузоподъемностью 1,5 тонны. Это продукт, на который мы возлагаем самые большие надежды.

Кроме того, мы понемногу модернизируем старые модели: улучшаются уплотнители, появляются раздвижные стёкла в дверях — это по нашему семейству «Хантер». По семейству «Патриот» мы в 2016 г. запустили новую панель приборов. Идут некоторые изменения, связанные с ЭРА-ГЛОНАСС и «Евро-5».

«УАЗ Профи» — это будущий конкурент «ГАЗели»?

Да, размеры его грузовой платформы примерно соответствуют «ГАЗели Бизнес». «УАЗ Профи» будет поставляться в том числе в модификациях фургоновой компоновки — изотермические фурго-

ны, промтоварные, рефрижераторы, спецавтомобили для россетей, передвижные мастерские.

Какой будет доля внешних комплектующих в этом автомобиле?

Аналогично «Патриот». Крупнейшими узлами внешних поставщиков будут узлы трансмиссии — коробка передач, раздаточная коробка. Практически всё на нём будет российского производства.

Есть ли у завода планы сосредоточиться на сборке, отдав поставщикам производство всех комплектующих?

Перспективы создавать чисто сборочное производство нет. У нас произведена подготовка по раме, кабине, другим узлам и отдавать их наружу бессмысленно. Мы сами занимаемся штамповкой, сваркой, окраской, производством узлов трансмиссий. В том числе мосты делаем сами.

Мы внедрили много инноваций: в прошлом году поставили новую сварочную линию корейского производства для модели «УАЗ Патриот», а сейчас обновляем окрасочный комплекс. Проводится модернизация действующего производства, завод становится более компактным.

Есть ли проблемы с получением комплектующих по удовлетворительным ценам хорошего качества?

С вопросами цены отдел закупок успешно справляется. По техниче-

ской части существует ТЗ и поставщики должны строго ему соответствовать. Если детали не проходят контроль, они рассматриваются как брак и передаются поставщикам для замены.

В новостях регулярно всплывает тема слабости базы отечественных поставщиков 2 и 3 уровня

Да, по ряду деталей в России нет достойных поставщиков. Сюда входят мультимедийные системы, управление двигателем, многие узлы трансмиссии — раздатки, коробки. Качественные запчасти этих категорий только импортные. Многие компоненты мы находим в Китае.

Изменились ли отношения с иностранными поставщиками после падения курса рубля в 2014 г.?

После этого у нас была внедрена программа импортозамещения для исключения зависимости от валютной составляющей. Ранее панель приборов изготавливалась из немецких материалов. В 2016 году наш поставщик панели ушёл от валютной составляющей и удешевил панель. Сиденья были корейские, теперь их для нас производит тольяттинский «Лада-Пласт». Импортные детали в некотором количестве остались, но мы продолжаем постепенно их заменять. ■

AF ALPHA FILTER®

ALPHA
Research & Production Company

Европейское качество
по разумным ценам!

ISO 9001:2008



Automotive filters factory

нам 20 лет!



ALPHA FILTER

Приглашаем к сотрудничеству!

8-499-963-55-20
www.alpha-filter.com

«СИБЕК» Пятнадцать

из двух

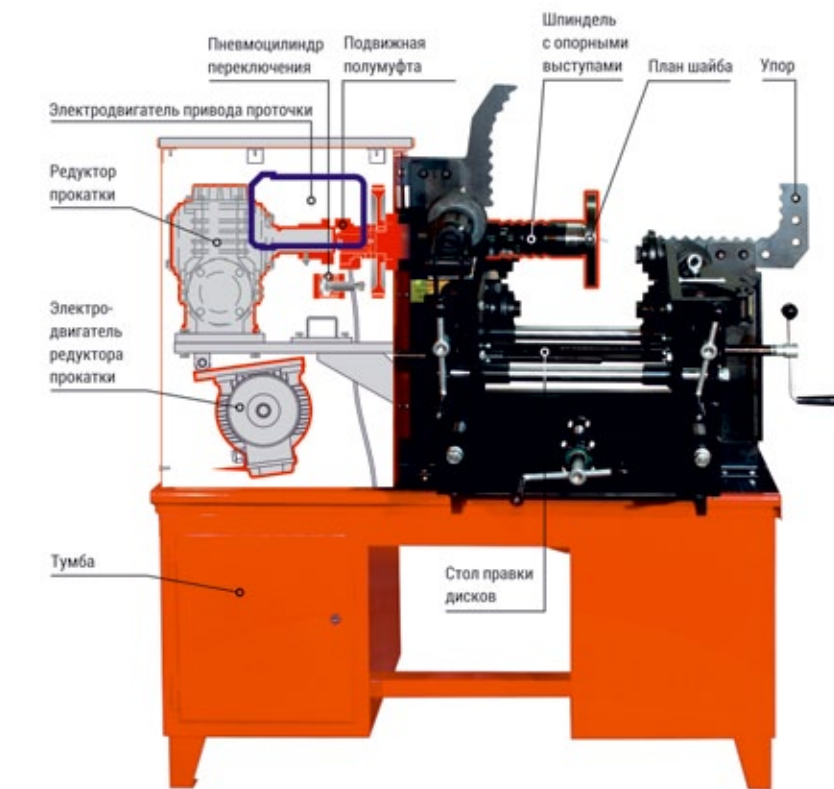
Изучая эволюцию дископравных станков «СибЕК», можно увидеть, как «повзрослело» автосервисное оборудование российского производства за период с начала 2000-х годов до наших дней.

Сколько раз вы читали мнения, что станкостроение России умерло и что отечественных станков днем с огнем не сыскать? Эксперты обычно приводят в пример уровень развития данной отрасли в других странах — Турции, Китае, странах Запада. Данное сравнение корректно лишь отчасти; правильнее сравнивать его с самим собой — например, по изменению показателей за десятилетие.

Если проследить динамику промышленности за последние пятнадцать лет, мы увидим, как из никому не известных маленьких фирмочек, на ветхих советских станках делавших кустарную продукцию, выросли несколько вполне современных предприятий, соответствующих стандартам мирового малого бизнеса. Сегодня мы исследуем эволюцию компании «СибЕК» и оборудования для ремонта колес, которое она выпускает.

Чтобы сделать хороший станок, нужен хороший станок

В начале 2000-х таких заводов, каким стал «СибЕК» сейчас, в России практически не было. В помещениях мы видим европейские обра-



батывающие центры, станки для плазменной резки, участок окраски полимерными эмалями.

В начале своей производственной истории (2003–2004 гг.) «СибЕК» использовал оборудование, сохра-

нившееся ещё со времён СССР. Часть комплектующих — например, упоры для дископравных станков — по заказу отливались на одном из оборонных заводов Омска. Полученные изделия при-

ходилось дорабатывать вручную, подгоняя по месту. Сейчас те же упоры вырезаются из цельного листа с высочайшей точностью, что на порядок ускоряет сборку и повышает качество.

С отечественными комплектующими — подшипниками, рукавами РВД, крепежом, электродвигателями и органами управления — тоже стало полегче. В частности, можно видеть, как на станках «СибЕК» с годами рукава стали тоньше и эстетичнее. Сотрудники отмечают, что и качество комплектующих повысилось, время отсела недобросовестных поставщиков. В настоящее время омские дископравы локализованы почти на 100%.

Драйверы инноваций — удобство и скорость

Начинал «СибЕК» с выпуска всего двух моделей станков: «Фаворит» для правки легкосплавных дисков и «Премьер» для прокатки штампованных.

Устройство первого «Премьера» было простым: станина, вал, планшайба, упоры и гидроцилиндры. Тем не менее, станок подкупал удобством. Гидропривод с пятью рычажными манипуляторами давал хороший контроль над процессом прокатки, не требуя от сервисмена больших физических усилий.

14 лет спустя омская компания предлагает 15 моделей станков разной сложности. Руководитель компании говорит, что основным стимулом к расширению предложения

стало стремление повысить удобство работы на станках — повышение скорости выполнения операций, возможность предложить клиентам СТО дополнительные услуги, снижение утомляемости шиномонтажников.

Так в 2012–2014 годах появились модели «Фаворит М» и «Фаворит С». Первая позволяла работать с дисками диаметром до 22 дюймов с помощью мобильного кронштейна. На этих станках стоят усиленная рама и запатентованная С-образная струбцина.

Диапазон применения «Фаворит С» расширен до 24 дюймов. Усилие в зоне правки достигает 50000 Н, поэтому у данной модели усилен шпиндельный узел и ряд других частей. Вал изготовлен из конструкционной легированной стали 50Х с повышенной износостойкостью и прочностью. Кроме того, «Фаворит С» дооборудован поворотной скобой, которая облегчает установку крупных или широких дисков на станок.

Линия «Премьер» развивалась в другом направлении. В те же годы появились «Премьер М» и «Премьер Мини». Первая модель была упрощённой бюджетной версией без управления гидроприводом с пульта, что сократило стоимость станка в 2 раза. Второй станок — это бюджетный вариант с возможностями старых моделей, его стол укорочен на 20 сантиметров.

В 2008 г. «СибЕК» представляет станок для правки мотоциклетных дисков «Лидер».

О компании

Компания «СибЕК» (г. Омск) работает уже более 20 лет. Свыше 90% менеджеров по продажам оборудования для ремонта колёс знакомы с брендом «СибЕК». Предприятие выпускает станки для правки легкосплавных и штампованных дисков, вулканизаторы и шиповальное оборудование. По ассортименту и цене продукция «СибЕК» рассчитана на разного потребителя: от гаражных кооперативов до крупных шиномонтажных мастерских.

Весь цикл производства, от разработки новых видов и типов оборудования до испытаний, компания выполняет самостоятельно. В продукции применяются 4 изобретения и 80 патентов сотрудников компании. Вся продукция имеет сертификаты соответствия в России и странах СНГ по новой форме.

«Фаворит П» отличается от предыдущих моделей наличием электрического привода вращения шпинделя для облегчения поиска зоны правки диска и указателя биения на струбцине. Он помогает четко определить место ремонта, особенно в заключительной стадии. На эту разработку компания также держит патент.

«Фаворит Т» в дополнение к перечисленному имеет токарный модуль, ускоряющий работу со сложными повреждениями диска и финишной обработкой.

«Премьер Гидравлик», разработанный в 2014 году, стал

Фаворит Премьер	Лидер	Фаворит М Фаворит П Фаворит Т Фаворит С Премьер М Премьер Мини Премьер Гидравлик	Премьер Альфа Премьер Альфа Т Премьер Альфа ТР Премьер Альфа Гидравлик	Премьер-Грант
Гидравлическое управление столом и кареткой с помощью пятирычажного манипулятора		Мобильный кронштейн Поворотная скоба Указатель биения Электрический привод вращения шпинделя Токарный модуль Гидравлический привод для ремонта стальных колёс большого диаметра	Станок «2 в 1»	Бюджетная модель
2004 г.	2010 г.	2012–2014 гг.	2014 гг.	2016 г.

самым мощным станком «СибЕК» для прокатки стальных дисков. Применение гидравлики для перемещения и прижатия прокаточных роликов к диску позволяет легко ремонтировать колёса легкогрузовых автомобилей и микроавтобусов диаметром до 17 дюймов и толщиной до 3,5 мм.

Самую серьёзную инновацию омичи представили в 2012–2014 годах, фактически создав с нуля новый сегмент универсальных станков для правки штампованных и легкосплавных дисков. Такие дископравы, как новая серия «Премьер Альфа», ранее на российском рынке не предлагались. Но когда они появились, то оказались востребованными в небольших шиномонтажных мастерских, поскольку позволяли сэкономить площадь участка.

Сейчас в данную серию входят четыре станка: базовый «Премьер Альфа» и его модификации «Премьер Альфа Т» с токарным модулем, «Премьер Альфа ТР», дополнительно оснащённый регулятором оборотов вала при токарной обработке диска, и усиленный «Премьер Альфа Гидравлик» для работы с дисками большого размера.

На сегодняшний день самый новый станок «СибЕК» — «Премьер-Грант», представленный на «Интеравто 2016». Бюджетный станок разработан для шиномонтажных мастерских малой проходимости; при стоимости 92 тыс. руб. он гарантирует стандартный уровень надёжности «СибЕК» и минимальный необходимый перечень операций со штампованными дисками диаметра 13–17 дюймов, включая автомобили семейства «ГАЗель».

Покупатель начинает и выигрывает

В среднем «СибЕК» представляет одну новую модель дископравного станка ежегодно. Плюс вулканизаторы и шиповальное оборудование, оставшиеся за рамками данной статьи, и работа над улучшением уже выпускаемого оборудования.

В частности, базовая, самая старая модель «Премьер» за 14 лет серьёзно изменилась, хотя функции выполняет всё те же. Станок стал более функциональным и лучше адаптированным для работы с современными автомобильными дисками: увеличен запас прочности вала и давление в гидросистеме, расширен комплект оснастки.

По мировым меркам, «СибЕК» держит довольно высокий темп инноваций, учитывая, что речь идёт о малом бизнесе. Помогает применение уже наработанной базы — в каждой следующей модели широко используются агрегаты, испытанные на предшествующих.

Выпускать одну-единственную модель было гораздо проще, но производственная политика 14-летней давности сейчас уже не будет иметь успеха. Покупатель становится разборчивее, что тоже говорит о прогрессе сервисной отрасли по сравнению с началом 2000-х. «СибЕК» расширяет модельный ряд, чтобы одинаково хорошо удовлетворять потребностям сервисменов из разных регионов.

В Москве и Петербурге клиенты предпочитают дорогие высокопроизводительные модели. В отдалённых регионах, наоборот, покупатели отказываются от многих опций, предпочитая выполнять часть операций подручными средствами.

Спрос на услугу правки штампованных дисков в последнее время теряет востребованность, говорят специалисты отдела продаж «СибЕК», вслед за сокращением рыночной доли стальных колёс.

А вот спрос на станки для правки легкосплавных дисков растёт даже быстрее, чем продажи самих дисков. Объясняется это трендом на понижение профиля шин. Ещё 10 лет назад типичными были шины с высотой профиля 60–70, а сейчас их теснят шины 45–55. Тренд на понижение профиля шин приводит к росту диаметра дисков. Раньше шиномонтажным мастерским хватало дископравных станков, работающих с диаметром до 20 дюймов. Сейчас стандартным требованием стала работа с диаметром 22 дюйма, а лучше и 24, что стимулирует обновление парка станков в шиномонтажных организациях.

Кроме того, низкий профиль более уязвим к пробоям, а дороги в нашей стране по-прежнему плохи, так что услуга правки легкосплавных дисков становится всё востребованнее.

Новинки «СибЕК» этого года мы ожидаем увидеть в августе на выставке «Интеравто» в Москве. Несмотря на ухудшение макроэкономических условий, компания сохраняет программу развития и участия в выставках. Лет через пять мы снова оглянемся на её продуктовый ряд и удивимся: то, что тогда считалось передовым, станет обычным. А что будет вызывать у нас восхищение? Посмотрим.

г. Омск, ул. 20-я Северная, д. 107
Т./ф.: +7 (3812) 97-22-70, 66-02-38
sales@sibek.ru
www.sibek.ru

IMAF

International Moscow Automotive Forum

Московский международный форум автомобилестроения

22 - 23 августа 2017

ЦВК «Экспоцентр»
Москва, Россия



Регистрация открыта!
www.imaf-forum.ru

Организатор:



Соорганизатор:



в рамках выставки:





Покорение Китая — дело техники

Текст: Михаил Милошевич

Объединённый стенд Рос сии на Auto Shanghai 2017

Впервые на Шанхайском международном автосалоне посетители увидели объединённый стенд России. На нём работали сотрудники компаний Vitex и «Петропласт» — ну и, конечно, редакция «Автоиндустрии.РФ». Российские участники рассказывают о своих наблюдениях и впечатлениях. Мы также узнали, почему организаторы выставки дали россиянам ряд важных бонусов уже в первый год участия.

«Вот это да!» — первая мысль, возникающая при входе в залы Шанхайского международного автосалона. Auto Shanghai 2017 поражает даже тех, кто был здесь раньше и свыкся с масштабами: 113 мировых премьер, включая 30 зарубежных, и невиданное число зрителей (позднее мы узнали, что число посетителей в этом году впервые перевалило за миллион).

Шанхайский автосалон — зеркало китайского автомобильного рынка, а он в 2016 г. после нескольких лет замедления снова показал 12% годового роста.

Учитывая, как много сказано о надвигающемся экономическом кризисе в Китае, это может звучать странно. Надо знать конъюнктуру, чтобы поверить, что спад ещё долго не коснется автомобильного рынка этой страны.

Парк из 120 миллионов машин — это всего лишь 1 автомобиль на 10 жителей, в России показатель насыщения в 3 раза выше. Правительство Китая искусственно сдерживает его рост, ограничивая выдачу номеров: в очереди стоят 1,75 миллиона человек.

Кроме того, Китай долго работал с положительным торговым балансом, вывозя больше товаров, чем ввозил, и, поддерживая зани-

женный курс юаня. В результате у китайцев скопилось масса нереализованной наличности, которую они хотят и могут вложить в роскошь.

Автокомпоненты на Auto Shanghai 2017

Вся экспозиция занимает два этажа с очень разной тематикой и атмосферой. Три четверти посетителей — вся праздная публика — осматривают 1400 автомобилей, выставленных на первом этаже полсотней автопроизводителей. На второй этаж поднимаются только профессионалы, включая 120 тысяч профессиональных закупщиков. Здесь выставили свою продукцию более 900 производителей автокомпонентов на площади около 80 000 кв.м. Auto Shanghai входит в топ-3 крупнейших азиатских шоу для автоспециалистов наряду с «Автомеханика Шанхай» и Auto Maintenance & Repair в Пекине.

«Порадовало большое количество людей на выставке. Причем не только на нижних этажах, где были расположены автопроизводители, но и на втором ярусе, где выставлялись автокомпоненты, ну и собственно мы, — рассказывает Наталия Винокурова, директор по продажам ГК «Петропласт». — Тут были больше специалисты, практически не было зевак».

Участников Auto Shanghai собирает из 18 стран. Специфика автосалона не позволяет точно оценить региональный состав посетителей, но в нём интернациональность данной выставки выражена даже больше. «Мы пообщались с представителями испанской сети автосервисов, договорились о начале переговоров», — сообщила Наталия.

Российский участник обратил внимание и на хорошую организацию шоу: «Огромная площадь, огромное количество людей, авто-

Цитата

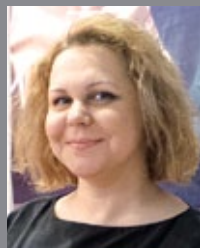


Гу Чан Тинг

президент Шанхайской международной выставочной компании

«Мы заметили рост числа посетителей из России за несколько последних лет; некоторые из них ищут китайскую продукцию; в то же время существует некое количество посетителей, которые исследуют Auto Shanghai, оценивая возможную выгоду. Надеюсь, что эта часть посетителей станет экспонентами, которые постепенно донесут до России хорошую репутацию Auto Shanghai».

Цитата



Анна Каменева
начальник экспор-
тного отдела
ГК «Vitex»

«Выставка однозначно помогла сегментировать нашу продукцию для поставок именно в Китай. Теперь мы наверняка знаем, что на этом рынке дефицит полностью синтетических масел высокого качества».

мобилей и автобусов, подвозящих этих людей — но при этом никакого хаоса, никакой толкучки — все организовано на высшем уровне».

«В России есть промышленность?!»

Китайские специалисты неоднозначно оценивают российские товары, рассказывает Анна Каменева, начальник экспортного отдела ГК «Vitex». «Кое-кто из посетителей стенда был удивлен, что в России вообще есть промышленные производства, — поясняет она. — Другие, наоборот, требовали подтверждения качества товара именно в соответствии с российскими ГОСТами, поскольку эти нормативы качества строже, чем их европейские аналоги. Многие высоко оценивают “российское” — качество и ассортимент самих товаров».

«В целом отношение к нашему продукту порадовало, — подтверждает и Наталия Винокурова. — Не было вопросов ни по качеству наших ковриков, ни по материалу или количеству доступных моделей».

Рынок автозапчастей КНР ежегодно увеличивается на \$70 млрд — для сравнения, общая ёмкость вторичного рынка автозапчастей в России всего \$20 млрд Отечественные поставщики не в состоянии догнать спрос

Слова российских участников Auto Shanghai развеивают один из главных страхов российских производителей, удерживающий их от развития экспортного направления — сомнение в собственной конкурентоспособности.

Другой вопрос, что россиянам ещё предстоит научиться торговать в Азии, где маркетинг разительно отличается от европейского.

«По рекламе вопрос сложный, и пока мы не готовы говорить о четко выстроенной политике продвижения наших продуктов — соглашается начальник экспортного отдела Vitex. — Китай — закрытое пространство с собственными механизмами продаж и рекламными средствами, распределение рекламы по секторам B2B и B2C не соответствует законам маркетинга в России или Европе».

«Основной вопрос, который чаще всего нам задавали: почему у нас нет компании в Китае? — вспоминает Наталия Винокурова, директор по продажам ГК «Петропласт». — Наверное, это был основной камень преткновения перед началом серьезных переговоров».

О неспешности китайцев в построении отношений много сказано и написано, но Анна Каменева говорит, что посетители стенда Vitex стремились уже на первой встрече говорить о поставках: «Они действительно заинтересованы в сотрудничестве, несколько договоров поставок в стадии подписания», — сообщила она.

Зачем маните?

«Мы заметили рост числа посетителей из России за несколько последних лет; некоторые из них ищут китайскую продукцию; в то же время существует некое количество посетителей, которые исследуют Auto Shanghai, оцени-

вая возможную выгоду, — сказал в феврале президент Шанхайской международной выставочной компании Гу Чан Тинг, давая интервью для нас. — Надеюсь, что эта часть посетителей станет экспонентами, которые постепенно донесут до России хорошую репутацию Auto Shanghai».

Участникам объединённого российского стенда организаторы Auto Shanghai предложили бесплатную программу подбора китайских партнеров и ряд других бонусов. Налицо их заинтересованность в расширении круга иностранных производителей, представленных на выставке.

Общаясь напрямую с китайскими специалистами и сопоставив их с данными, мы пришли к выводу, что интерес обоснован проблемами автомобильного рынка КНР, которые страна не сможет решить без интернациональной кооперации.

Автопарк за прошлый год вырос на 28 миллионов машин. В любой стране быстрый рост неизбежно сопровождается дисбалансом — вот и в Китае он выразился в нехватке автокомпонентов. Рынок автозапчастей КНР ежегодно увеличивается на \$70 млрд — для сравнения, общая ёмкость вторичного рынка автозапчастей в России всего \$20 млрд. Отечественные поставщики не в состоянии догнать спрос.

Особенно велик дисбаланс в премиум-нише. Как и россияне, китайские покупатели любят импортные автозапчасти, поэтому их импорт в 2014 г. составил \$29 млрд и будет увеличиваться на \$1,5 млрд ежегодно как минимум в течение ещё 5 лет.

«Выставка однозначно помогла сегментировать нашу продукцию для поставок именно в Китай, — говорит Анна Каменева, начальник экспортного отдела ГК «Vitex». — Теперь мы наверняка знаем, что на этом рынке дефицит полностью синтетических масел высокого качества».

На огромном рынке достаточно места, чтобы уживались две противоположные тенденции. С одной стороны, китайские водители обращают внимание на бренд: например, в автомобиле Nissan



Цитата



Наталия Винокурова
директор
по продажам
ГК «Петропласт»

«В целом можно считать, что все задачи, которые мы ставили перед собой, выполнены. Мы уверены, что иностранные рынки для нас интересны, а покорение китайского рынка в частности — дело техники».

всё должно нести логотип Nissan, вплоть до часов на руке владельца. Аналитические данные свидетельствуют, что в КНР по истечении гарантийного срока автовладельцы чаще, чем на Западе или в России, остаются на обслуживании у официального дилера.

Однако аналитика показывает и рост интереса к кастомизации и продажам автоаксессуаров.

Обе тенденции требуют расширения предложения премиумных товаров.

Китайская сервисная отрасль также отстаёт от спроса. 700 тысяч пунктов техобслуживания обслуживают почти 200 миллионов автомобилей — по 300 машин на одну СТО.

У представителей торговых организаций свои причины стремиться на Auto Shanghai. Огромный автомобильный рынок автозапчастей Китая перестраивается: городские рынки запчастей в последние годы сносятся или перемещаются, а интернет-бизнес теснит розничных торговцев. Им приходится спешно осваивать формат «оффлайн+Интернет» в условиях нехватки специалистов и технологий, поэтому растёт спрос на создание совместных предприятий с иностранными компаниями, имеющими опыт работы в этом формате.

В поиске партнёров заходят на второй этаж Auto Shanghai и китайские производители автокомпонентов, ищущие экспортные рынки. Маркетинговые агентства отмечают изменение спроса на проведение исследований: если раньше было

больше заказов на аналитику рынка Китая, то сейчас клиенты в КНР чаще интересуются зарубежными рынками.

Предлагая специальные условия россиянам, организаторы Auto Shanghai уверяли, что каждый участник выставки с гарантией найдёт в Китае партнёра. Статистика на их стороне: на 1000 экспонентов приходится 120 тысяч посетителей-закупщиков. Если каждый из них уходит с выставки хотя бы с одной договорённостью, это означает, что один участник в среднем получает 120 «горячих» контактов.

«В целом можно считать, что все задачи, которые мы ставили перед собой, выполнены, — резюмирует Наталия Винокурова, директор по продажам ГК «Петропласт». — Мы благодарны нашему организатору Елене Павелко (руководителю ООО «Дюран МедиаГрупп» — эксклюзивного агента Auto Shanghai на территории России — прим. ред.) за предоставленную возможность “прощупать” китайский рынок с таким уровнем организации. Мы уверены, что иностранные рынки для нас интересны, а покорение китайского рынка в частности — дело техники с такими партнерами».

General Motors

продолжает покидать рынки, добровольно и не очень

В 2015 году General Motors заявила об уходе с российского рынка и консервации автозавода в Санкт-Петербурге. Заявила — и ушла. Резкие действия корпорации вызвали удивление и подозрения в политизированности решений компании. Сейчас эти подозрения можно забыть, так как после России, уже в этом году, GM приняла решение покинуть еще два крупных рынка — Индию и Южную Африку. Причины решительности автопроизводителя чисто экономические.

В 2016 году General Motors продал в Индии и Южной Африке менее 50 тысяч автомобилей — суммарно. Результаты более чем неубедительные. Нет ничего удивительного в том, что южноафриканское направление будет полностью ликвидировано. Здесь долю корпорации в СП с Isuzu выкупят японские инвесторы. В Индии останется сборочный завод в Талегаоне, который будет работать на экспорт. Завод GM в Халоле будет продан китайскому автоконцерну SAIC. Ушёл GM и из Европы — в марте, накануне Женевского автосалона, General Motors официально объявил о продаже брендов Opel и Vauxhall французской PSA Group.

Таким образом, избавившись от необходимости тратить средства на слабых рынках, General Motors сосредоточится на трёх основных, наиболее прибыльных направлениях — Северной Америке, Китае и Южной Америке. «Отрасль продолжает меняться, и мы трансформируем наш бизнес, делая GM более специализированной и более дисциплинированной компанией. Мы привержены использованию

капитала в сферах, приносящих более высокий доход», — заявила по этому поводу председатель совета директоров и главный исполнительный директор GM Мэри Барра.

На Северную Америку, по итогам первого квартала 2017 года пришлось 63% мировых продаж GM и более 71% по объёму выручки. В Китае в первом квартале реализовано 913 тысяч автомобилей, здесь компания занимает долю почти 15%. В Южной Америке продажи увеличились на 21,1%, а выручка — почти на 46% к АППГ. Совокупный рост объёмов продаж GM в первом квартале составил 5,2%, выручка выросла на 10,6%, до \$41,2 млрд.

Политика, впрочем, иногда всё-таки вмешивается в бизнес-процессы, но только со стороны властей, а не корпораций. В апреле General Motors заявила, что власти Венесуэлы незаконно захватили завод компании General Motors Venezolana. Малоприятное событие, потери GM от которого вряд ли будут существенными. Но работа на заводе стала невозможной, 2678 работников остались без работы, а 79 дилеров без сервисной поддержки. Нельзя назвать экспроприацию завода GM чем-то



невероятным и неожиданным, так как в Венесуэле полномасштабный политический кризис, протесты длятся с апреля и не прекращаются, к середине мая погибли 48 человек, там сейчас явно не до автомобилей.

Autoparts
Autoshow

www.autoshow.kz

XX Международная Выставка Автомобилей и Аксессуаров «**АВТОЗАПЧАСТИ. АВТОШОУ**»

19-22 ОКТЯБРЯ
2017

Казахстан
Алматы
ВЦ «Атакент»

Главное событие
автомобильной отрасли
в Казахстане!

Основные разделы выставки:

- автотранспортные средства;
- мототехника, аксессуары, экипировка;
- специальная, городская, коммунальная техника;
- автомобильный дизайн, тюнинг;
- запасные части и комплектующие изделия;
- горюче-смазочные материалы и технологические жидкости;
- автомобильные аксессуары и принадлежности;
- автохимия и автокосметика;
- предприятия технического обслуживания и ремонта, заправочные станции;
- гаражное оборудование;
- автомобильно-дорожный сервис, безопасность движения;
- кредитование, страхование, карты автомобильных дорог, специализированные издания.



Координаты организатора:



Республика Казахстан
050057 г. Алматы, ул. Тимирязева, 42
Тел./факс: +7 (727) 2750911, 2751357
E-mail: zhanat@atakentexpo.kz
venera@atakentexpo.kz

Toyota

Летающий автомобиль зажжёт олимпийский огонь

До 2020 года Toyota планирует разработать летающий автомобиль. На эти цели компания готова выделить 40 млн иен, то есть порядка \$375 000. Автомобиль называется Cartivator и сначала он разрабатывался командой добровольцев-энтузиастов компании Toyota, которые собирали деньги на краудфандинговых площадках.

Но теперь в реализации проекта заинтересованы 15 компаний группы Toyota. Объясняя необходимость участия Toyota в проекте, президент компании Такэси Утиямада заметил: «Успешного развития не будет, если мы будем ждать и дадим денег, только когда технология будет готова».

Skydrive представляет собой трёхколёсный автомобиль, 2,9 м в длину, 1,3 м в ширину, а четыре ротора установленных на корпусе позволяют ему летать как квадрокоптеру. Летающий автомобиль может подниматься на высоту до 10 м и развивать скорость до 100 км/ч. Первый пилотируемый полет намечен на 2018 год. В 2020 году, на открытии Олимпийских игр, автомобиль может быть использован в церемонии зажжения Олимпийского огня.

Кроме Toyota разработкой летающих машин занимаются многие компании. В этом году в Нидерландах компания PAL-V направила в продажу первые 90 единиц летающих автомобилей PAL-V Liberty. Автомобиль оснащён двумя двигателями: один служит для передвижения по обычным

цитата



Такэси Утиямада


Президент компании Toyota

«Успешного развития не будет, если мы будем ждать и дадим денег, только когда технология будет готова».

дорогам, а другой — для полетов. По сути, PAL-V Liberty микровертолёт, он поднимается в воздух с помощью двух лопастей. Процесс превращения автомобиля в летательный аппарат занимает до десяти минут.

В этом же году летающий автомобиль представлен словацкой компанией AeroMobil. Эта модель похожа на небольшой самолёт со складывающимися крыльями. Автомобиль трансформируется в авиатранспорт за три минуты. Запас хода по дорогам 700 км, максимальная скорость 160 км/ч. Запас хода в авиарежиме 750 километров, максимальная скорость 360 км/ч. Летающие автомобили AeroMobil могут поступить в продажу в 2020 году.

Похожий аппарат выпустила компания Lilium Aviation. Это двухместный электрокар The Lilium Jet, который может перемещаться по воздуху со скоростью до 300 км/ч. Для этого он оснащён 36 реактивными двигателями и крыльями размахом 10 м.

И ещё один проект — совместный концепт летающего такси от компании Airbus и итальянской проектно-конструкторской фирмы Italdesign — Pop.Up. Это автономная двухместная пассажирская капсула на автомобильном шасси. В капсуле пассажир добирается до места, где к ней пристыковывается квадрокоптер и доставляет по воздуху в пункт назначения. 

Автосервис. Механика.



АВТОКОМПОНЕНТЫ.

Транспорт, автосервис, диагностика, запчасти, аксессуары.



Дорожное строительство

Проектирование, строительство, машины, оборудование, комплектующие, дорожный сервис.

25-27.10.2017

Беларусь, Минск
пр-т Победителей, 20/2
Футбольный манеж

Организатор:



МИНСКЭКСПО
ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
www.minskexpo.com

тел.: (+375-17) 2269888 3273511
факс: (+375-17) 2269888, 2269192
e-mail: sveta@minskexpo.com
bsn@minskexpo.com

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

-Министерства торговли
Республики Беларусь
-Ассоциации предприятий
автомобильного сервиса

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

АВТОБАЗА

55 000
тираж



48
регионов
России



100%
целевая
аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

**Оптовые поставщики
Розничные продавцы**

Отраслевой бизнес журнал «Автоиндустрия» ©10

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-69279 от 29.03.2017 г., ПИ №ФС77-21113 от 20.05.2005 г.

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
автоиндустрия.рф



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!**



EXPERT
В АВТОКОМПОНЕНТАХ

НОВИНКА !!!

**Запасные части серии
EXPERT**

**ПРОИЗВОДСТВО И ОПТОВАЯ ПРОДАЖА
ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ УАЗ, ГАЗ**

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке
MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW
21-24 августа 2017 года
Павильон 8, зал 1, стенд D105

ЧЕТЫРЕ ГОДА
в любую погоду!



4 ГОДА

МИНИМАЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС

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
Рулевые наконечники		
Крестовины вала рулевого управления	Тяги рулевой трапеции	Тяги сошки рулевого управления
Крестовины карданного вала		
Валы карданные передние	Цилиндры главные выключения сцепления	Тормозные колодки
Валы карданные задние		