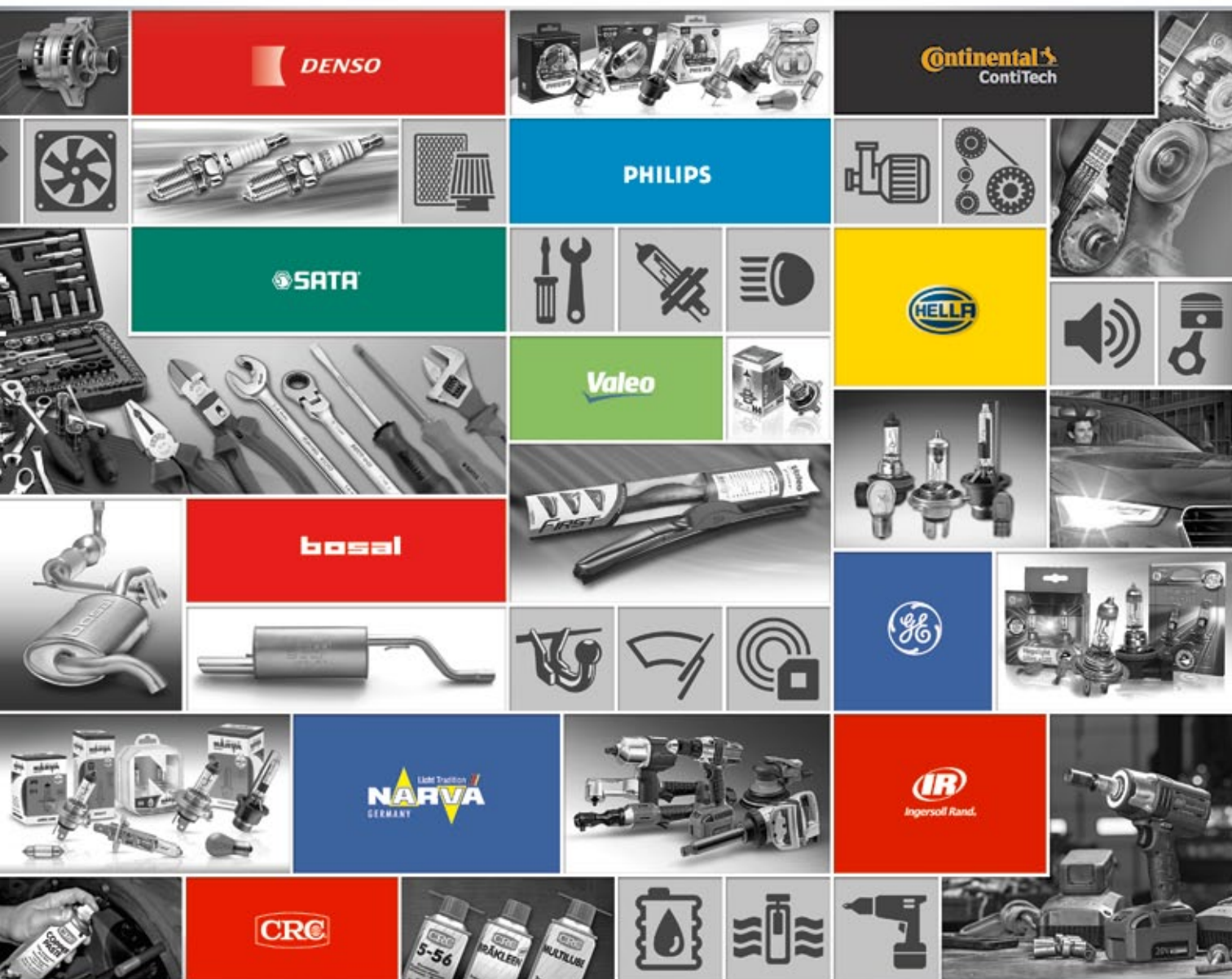


ai АВТОИНДУСТРИЯ

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ



Торговый дом БИЛАЙТ
+7(495) 788-8281
www.bilight.biz



УПРАВЛЯЕМОСТЬ

Амортизаторы
от поставщика
на конвейеры

KYB

Наша точность, Ваше преимущество

**ПРЕВОСХОДСТВО
ТЕХНОЛОГИЙ**

**3 года
гарантии***

или 80 000 км

*Подробная информация об условиях гарантии
на сайте www.kyb.ru



Изображение предоставлено Audi в 2016 году



НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

M R-TECH²



ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Действует ограниченная гарантия. Ее условия представлены на сайте www.monroe-oespectrum.com

www.monroe.ru
www.monroe-oespectrum.com

MONROE

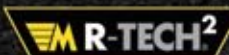
OESpectrum

“OESPECTRUM”

ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО И РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



- ✔ **ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ:** Премиум сегмента легковых автомобилей, легкого коммерческого транспорта, SUV
- ✔ **ВОЗРАСТ АВТОМОБИЛЕЙ:** от 4 до 12 лет.
- ✔ **ОСОБЕННОСТИ:** Новая революционная технология Monroe MR-TECH обеспечивает мгновенную обратную связь и реакцию на изменение дорожного покрытия, гарантируя исключительную управляемость и плавность хода. Надежность, долговечность, эффективность.



www.monroe-oespectrum.com



3-ёх кратный победитель гонки "24 часа Ле-Мана"



André LOTTERER

MONROE

НАШИ ЗАПЧАСТИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВИДНО



АМОРТИЗАТОРЫ MAGNETI MARELLI. ИНСТИНКТИВНОЕ ДЕМПФИРОВАНИЕ.

Разработанные с учетом современных технологий, гарантируют отличное гашение вибраций и превосходное сцепление с дорогой. Благодаря таланту и вовлеченности сотрудников 6 заводов и 4 научно-исследовательских центров, мы производим около 30 млн оригинальных амортизаторов для поставки на конвейер и вторичный рынок.

Присоединяйся к нам:    

www.magnetimarelli-aftermarket.ru



Международные новости

\$67,2 млрд составит мировой рынок деталей подвески к 2021 г.

Резвые сегменты

Очередную серию прогнозов на развитие мирового рынка автокомпонентов выпустило агентство Markets&Markets. Все рассмотренные в этом месяце сегменты растут быстрее рынка автокомпонентов в целом. Наиболее динамичны электронные помощники водителя (в среднем 10,44% в год), выхлопные системы (8,45%), также оси и валы (8,22%), а в наименьшей степени — подвеска (5,11%), топливные баки (5,58%), помпы и насосы (5,87%).

2000 рабочих Seat записались на инновационную программу обучения

Время зубрить Индустрию 4.0

Испанский автопроизводитель запустил образовательную программу для персонала, посвященную «четвёртой промышленной революции», перед лицом которой сейчас стоит автопром. Сотрудников близко познакомят с применением 3D-печати, виртуальной и дополненной реальности в практике производства автомобилей. Практические кейсы даются на примере роботов-помощников и умных очков, применяемых на одном из заводов Seat.

Цитата



Хавьер Рос
вице-президент Seat по кадрам

«Мы потрудились, чтобы разработать программу, которая бы одновременно соответствовала стратегии обучения и развития Seat, и основывалась на инновационных методах, так чтобы объяснить преобразование промышленности просто, интерактивно, в цифровых решениях. Seat пошёл на изменения ради приближения к этой новой индустриальной модели 4.0 и чтобы преодолеть вызовы, которые она налагает на автопром».

\$1,2 млрд составляет совокупный годовой оборот компании

McLaren слил технологии и автомобили воедино

Председатель совета директоров McLaren Рон Деннис ушёл в отставку и продал свою долю акций совладельцам, холдингу Bahrain Mumtalakat и группе TAG. Новые владельцы приняли решение объединить McLaren Automotive и инженеринговую компанию McLaren Technology, объяснив этот шаг стремлением усилить позиции компании. По мнению нового председателя шейха Мохаммеда бин Эссы Аль-Калифы, интеграция стала актуальной только сейчас, после того как McLaren вошёл в число крупнейших производителей спорткаров.

65% машин Lexus в США приобретаются в лизинг

«Цифры» лизинга

Лизинг в США переживает восьмой год стремительного роста. В 2016 г. по данной схеме было реализовано 4,3 млн. авто, против 1,4 млн. в 2009 году. Драйвером стало ускорение технического прогресса в сфере автомобильных digital-устройств: автомобилисты не готовы инвестировать в покупку автомобиля, когда нет уверенности, что он не устареет за 3 года или быстрее. Автопроизводители тенденцией довольны, поскольку она стимулирует людей чаще менять старый автомобиль на новый.

Российские новости

35 млн евро составил экспорт компании в 1 полугодии Renault ставит рекорд по экспорту

«Renault Россия» поставила рекорд по экспорту автокомпонентов из России, увеличив его оборот на 119% по сравнению с первым полугодием 2016 г. Рост был обеспечен проектом экспорта окрашенных кузовов и бамперов в Алжир и ряд других стран. Всего российское отделение компании экспортирует более 190 видов компонентов, включая штампованные и пластиковые детали, элементы тормозной системы и подвески, светотехнику.

\$1,2 млрд потратили россияне на запчасти для легковых авто

«Купить» равно «владеть»

АА «Автостат» посчитало объёмы российского первичного и вторичного автомобильных рынков. Продажи легковых автомобилей составили 1,8 трлн руб. (новых) и 2,2 трлн (подержанных). В то же время, автосервисы заработали на услугах 524 млрд руб., продажи запчастей для легковых авто составили 1,6 трлн руб., страховок КАСКО и ОСАГО 405 млрд руб. Больше всего ушло на топливо — 2,9 трлн руб. Таким образом, покупка и владение автомобилем в совокупности примерно эквивалентны по затратам.

До **6000 рабочих мест** составит емкость Индустриального парка

Пустые цеха АвтоВАЗ оживают. Индустриальный парк АвтоВАЗа начали заселять резиденты, сообщает представительство Президента РФ в Поволжье. Проект парка развивается с февраля этого года. Его основная задача — заполнить пустующие площади автозавода, создать новые рабочие места и обеспечить автозавод локализованными компонентами, производимыми в максимальной близости от конвейера. Общая площадь парка составляет 300 тыс. кв. м., сейчас в нём работает около 800 чел.

2 года теперь гарантия MAN на «оригинал»

Пример заразителен

Грузовой автоконцерн удваивает гарантийный срок для оригинальных запчастей и аксессуаров при условии их установки на автосервисах MAN или у его авторизованных партнёров. В этом шаге компания скопировала действия нескольких брендов легковых автомобилей и компонентов, в прошлые месяцы объявивших о существенном продлении гарантийных обязательств.

60 машин в день может обслуживать новый дилерский центр VW

«Рольф» расширяет портфель марок

ГК «Рольф» добавила Volkswagen в свой портфель автомобильных марок. Первый открытый в рамках

Цитата



Андрей Панков
генеральный директор Renault Россия

«Одним из важнейших проектов как для Renault Россия, так и для всего отечественного автопрома стал экспорт сваренных и окрашенных кузовов из России в Алжир, суммарный объем поставок за первое полугодие превысил 7,7 тысяч штук, по итогам года мы планируем поставить более 15 тысяч кузовов. Существенный рост поставок автокомпонентов как в объеме, так и в денежном эквиваленте свидетельствует о том, что российская продукция соответствует самым высоким мировым стандартам».

этого проекта автосалон воплощает новый digital-формат VW и включает сервис-зону на 13 постов. Руководство холдинга «Рольф» выражает надежду, что расширение набора брендов повысит его устойчивость.

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

34 000

«КОБОТОВ» будет продано в 2017 г.

Робот вышел из клетки

Продажи роботов-напарников («кобот» или collaborative robot — робот, работающий в паре с человеком) пробивают потолок — на этот год предзаказы обеспечены на 34 тыс. ед., против 12 тыс. проданных коботов в 2016 г. Хотя роботы берут на себя самые опасные операции, да и скорость их реакции заведомо позволяет избежать столкновения с человеком, эксперты по безопасности рекомендуют ответственно относиться к их внедрению. Простая осторожность не даёт оптимального результата: порой именно ускорение прогресса позволяет повысить безопасность. Это касается, в частности, пересмотра устаревших отраслевых стандартов взаимодействия людей и машин.



Хеннинг Боркелох,
вице-президент KUKA по передовым технологиям

«Мы имеем дело с концепцией Индустрия 4.0 в наших собственных цехах. Тут роботы создают роботов, работая вместе с людьми. Организация «Страхование социального страхования от несчастных случаев Германии» (DGUV) подтвердила, насколько безопасна такая совместная работа. Кроме того, выгода клиента состоит в смягчении требований по рабочему пространству и улучшенной эргономике для работающего человека. Люди-напарники роботов могут контролировать последовательность действий робота без контрольных устройств, просто жестами — например, прикоснувшись к роботу. В случае неожиданного контакта с человеком или техникой робот мгновенно замедляется, тем самым уменьшая кинетическую энергию до уровня, исключающего возможность травм».



Джордж Шустер,
менеджер Rockwell по развитию бизнеса и эксперт по функциональной безопасности TÜV

«Есть так много данных, кажущихся людям ценными, и безопасность, как правило, всплывает не в первую очередь. На самом деле безопасность превращается в новый дополнительный KPI и параметр, получаемый из цеха. Это красный сигнал, говорящий о том, что нужно искать первопричину. Он запускает процесс исследования и выяснения, почему частота происшествий на практике выше или ниже расчётного значения».

Мартин Кидман, специалист Sick по технике безопасности

«Световые занавесы превратились в технически сложный и гибкий инструмент безопасности, помогающий повысить производительность при непрерывных автоматизированных производственных процессах. Их время отклика сильно улучшилось с заменой электромеханических реле на транзисторные. Лазерные сканеры в системе безопасности тоже могут буквально следовать контуру автомобиля, мгновенно отключая станки».

Есбен Остергаард, технологический директор Universal Robots

«У нас всё было хорошо, пока мы не вышли на большие компании — тогда мы и получили все эти проблемы, связанные с отраслевыми стандартами. Речь не о законодательстве, просто крупные компании всегда придерживаются неких формальных стандартов. Правильный подход — думать о машинах как об инструментах, которые могут использоваться людьми, а не только экспертами».

Иван Слимак, директор завода Skoda в г. Вршлаби

«Новые легкие роботы — полезное и практичное новшество на нашем производстве трансмиссий. Робот исполняет то, что когда-то было сложным процессом для наших сотрудников, проще и безопаснее».

Хеннинг Лёзер, руководитель производственной лаборатории Audi

«Необходимо учитывать всю производственную среду. Это значит, например, что любые углы и острые края на деталях и захватах должны быть либо закруглены, либо закрыты».



Амортизаторы СМЯГЧАЮТ КРИЗИС

Текст:
Евгений Новожилов

Плохие дороги и большой автопарк компенсируют влияние падения продаж новых автомобилей на рынок амортизаторов, как сами амортизаторы гасят и поглощают удары подвески и колес

На российский рынок амортизаторов положительно влияют большой автопарк подержанных автомобилей, необходимость регулярной замены, дорожные условия. Негативные факторы, такие как недостаточные темпы продаж автомобилей и снижение покупательской способности потребителей, на рынок амортизаторов влияют в меньшей степени, но ухудшают качество рынка.

Российский рынок амортизаторов отличается долговременной стабильностью, проблемы рынка новых автомобилей на него влияют мало. Амортизаторы составляют порядка 2,5% всего российского рынка автокомпонентов и больше половины рынка компонентов подвески. Они всегда нужны, всегда востребованы и требуют периодической замены.

Годовая ёмкость рынка амортизаторов около 1 млрд долларов. Примерный объём российского рынка амортизаторов для иномарок около 13 млн ед., около 12 млн — амортизаторы для отечественных автомобилей. Постепенно амортизаторы для иномарок начинают преобладать на рынке. Российский рынок амортизаторов сильно отличается от мирового огромным по ёмкости вторичным сегментом.

Большую долю рынка занимают телескопические двухтрубные газомасляные амортизаторы с газом низкого давления, но также востребованы гидравлические двухтрубные амортизаторы — отечественных старых машин в автопарке ещё очень много. На передние амортизаторы приходится порядка 30% рынка, на задние амортизаторы около 25%.

Структура рынка амортизаторов довольно давно определилась и изменения в ней маловероятны. На рынке представлены практически все мировые бренды, достаточно много отечественных производителей, а также компании-упаковщики и большое количество контрафакта. На рынке амортизаторов для легковых машин конкурируют до 50 брендов, но доминируют не более 20 из них.

Лидер среди российских производителей амортизаторов Скопинский автоагрегатный завод (САОЗ). Предприятие занимает со своей продукцией от 35% до 70% рынка амортизаторов для автомобилей отечественных марок, как на первичном, так и на вторичном рынке, по данным из разных источников. Значительные доли зани-

мают амортизаторы KYB (Kayaba) и Bilstein. При этом в настоящее время сегмент отечественных автомобилей — наиболее высококонкурентный сегмент рынка амортизаторов, в котором представлено большое количество амортизаторов разных марок и нонейм.

На вторичном рынке среди амортизаторов для иномарок наибольшую долю занимает бренд KYB, занимая, по разным оценкам, от 25% до 40% рынка. Существенные доли занимают Bilstein, Monroe и Sachs. В сегменте амортизаторов для азиатских марок преобладают ТМ KYB и Tokico. Структура российского рынка, в общем, повторяет структуру мирового рынка амортизаторов, который поделен между брендами ZF (марки Sachs + Boge), Kayaba, Monroe и Bilstein. Кроме того, хорошо известны на рынке бренды упаковщиков, как Meyle и Japanparts. В дорогом сегменте более разнообразный выбор — Sachs, Koni, Rancho, Herzog, Hola, Delphi, Finwhale.

Разность в определении долей рынка разных брендов связана с уже традиционной проблемой россий-

ского авторынка — большим количеством контрафакта. А этот сегмент рынка держится за счёт рынка подержанных автомобилей и гаражного (впрочем, не исключительно гаражного) автосервиса. В текущем году рынок сервисных услуг может вырасти до 530 миллиардов рублей. Однако он прямо зависит от покупательской способности россиян. А эта способность оставляет желать много лучшего. Но в то же время приводит к бурному развитию гаражного сектора автосервисного рынка. А сегмент непритязателен к качеству деталей и не чувствителен к брендам, потребителей интересует почти всегда только стоимость.

МНЕНИЕ



Александр Телегин

директор по развитию ООО «АСОМИ ГРУПП»

«Продажи новых автомобилей, хоть и показывают незначительный рост, но увеличения продаж амортизаторов на первичном рынке в этом году не ожидается. Покупательская способность остается низкой, что отражает-

ся и на продажах на вторичном рынке. Автовладельцы предпочитают использовать менее дорогие компоненты, и хотя дальнейшего уменьшения доли продукции верхнего ценового сегмента (премиум) не происходит, основные продажи приходятся все же на бюджетные продукты. Стоит отметить, что покупатель, ориентируясь на стоимость продукции, продолжает предъявлять требования к качеству и долговечности амортизаторов, поэтому только низкой цены недостаточно».

пательской способности россиян. А эта способность оставляет желать много лучшего. Но в то же время приводит к бурному развитию гаражного сектора автосервисного рынка. А сегмент непритязателен к качеству деталей и не чувствителен к брендам, потребителей интересует почти всегда только стоимость.

Продолжается и тенденция возвращения автолюбителей к самостоятельному ремонту автомобилей. В 2013 году всего около 15% автолюбителей обращались в СТО, чтобы сменить амортизаторы. В 2014 году их было уже 10% и с тех пор этот показатель не увеличился.

Также есть предположение, что автолюбители гораздо бережнее сейчас относятся к своим автомобилям, в частности, ремонтируют автомобили не через 3–4 года, а чаще, что в свою очередь благотворно влияет на темпы роста продаж амортизаторов на вторичном рынке. И это подтверждают участники рынка, которые говорят, что рынок амортизаторов растёт даже в самые тяжёлые периоды для авторынка.

Российский рынок поддержанных автомобилей тоже на подъёме. В марте было реализовано 458 тыс. автомобилей, что на 4,9% больше, чем в марте 2016 года, с января по март было реализовано 1,13 млн автомобилей, что на 1,4% больше, чем за аналогичный период 2016 года. Эти автомобили пополнили 40-миллионный парк автомобилей. В этом парке доля автомобилей старше 20 лет составляет порядка 25%. Автомобилей старше 10 лет около 30%. И около 40% рынка автомобили в возрасте до 10 лет. Для автолюбителей большей части этих автомобилей главным фактором выбора автокомпонентов, в том числе, амортизаторов, является цена, что и обеспечивает устойчивое развитие сегмента недорогих деталей, в том числе, контрафакта.

Кроме того, большое количество зарубежных брендов указывает на импортозависимость рынка амортизаторов. Это значит, что существенное влияние на него оказывает курс рубля по отношению к

иностранной валюте, и поскольку соотношение это не в пользу рубля, то ведёт оно к росту цен на продукцию, что опять-таки, играет на руку продавцам дешёвых автокомпонентов самого разного происхождения. При этом на рынке реализуются и прямые подделки практически всех брендов.

Напомним, в апреле заместитель директора департамента развития секторов экономики Минэкономразвития РФ Павел Финк во время заседания экспертного совета по инновационному развитию автомобильной промышленности, прошедшего в Госдуме заявил: «Тот небольшой анализ, который нам удалось провести, показывает, что на сегодняшний день рынок автокомпонентов в России составляет порядка 40 млрд долл. в год. На этом рынке 50% контрафактной продукции и 80% — импортная продукция». Скорее всего, указанное соотношение вполне справедливо и отдельно для рынка амортизаторов.

Рынок пружин в последнее время тоже практически не изменился. Российский автопарк потребляет до 500 тыс. ед. пружин в год, что обусловлено специфическими российскими дорожными условиями. В основном реализуются пружины Kilen, Lesjofors, K+F, Suplex, NHK, OVK, SS-20 (Система технологии), Асоми, Фобос, Трек, но большинство — иностранного происхождения.

Рынок пыльников амортизатора следует в своей динамике за рынком амортизаторов, но их заменяют чаще из-за дорожных условий и климата. Объём этого рынка около 20 млн ед., тенденции положительные.

В перспективе вторичный рынок будет, по-прежнему, поддерживать рынок амортизаторов и смежные рынки в удовлетворительном

На сегодняшний день рынок автокомпонентов в России составляет порядка 40 млрд долл. в год. На этом рынке 50% контрафактной продукции и 80% — импортная продукция

МНЕНИЕ



Александр Меркулов
директор по развитию Bort Россия

«2016 год был показательным для сегмента автомобильных амортизаторов. Во-первых, очевидным стало смещение спроса в пользу неоригинальных запчастей. Во-вторых, произошла переориентация спроса от традиционно «сильных» А — брендов в сторону более доступных В — брендов, в связи с высокой волатильностью рубля и снижением реальных доходов населения».

состоянии. Но если автопарк будет меняться также медленно как сейчас, то качественное ухудшение рынка амортизаторов продолжится — цена, а не качество и бренд будет главным фактором выбора, это будет способствовать росту контрафакта, малоизвестной или нонейм продукции любого происхождения.

Остановить эти тенденции может только восстановление продаж на рынке новых автомобилей. Но это возможно только при восстановлении экономики в целом. Пока же рынок амортизаторов будет продолжать стареть и дешеветь, как и рынок машин. В такой ситуации производители и продавцы будут вынуждены продолжать адаптироваться — осваивать менее дорогие сегменты, сокращать издержки, оперативно реагировать на любые изменения на рынке и так далее.

Хорошая новость, что рынок новых автомобилей, кажется, начинает оживать. В марте продажи новых автомобилей выросли на 9,4%, в апреле на 6,9%, с января по апрель на 2,6% к АППГ. Если тенденция закрепится, рынок автокомпонентов вообще и амортизаторов в частности, избежит деградации. ■

1997



АСОМИ
ИНЖИНИРИНГ

2017

20 лет

ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕД!



1997 г. продажа автосервисного оборудования, разработка первых образцов подвески

2002 г. начало производства опор

2004 г. стойки и амортизаторы

2005 г. пружины

2006 г. узлы передней и задней подвески в сборе

2009 г. линейка стоек, амортизаторов, пружин и узлов серии SPORT

2013 г. начало поставок стоек и амортизаторов для LADA Granta SPORT и LADA Kalina SPORT на конвейер АВТОВАЗ

2014 г. производство комплектующих для производителей стоек и амортизаторов

2015 г. линейка бюджетных стоек и амортизаторов KIT

2016 г. стойки и амортизаторы на иномарки



Будем кратки: лучшее от KYB за пять минут

Технический специалист «KYB Евразия» Дмитрий Ковалёв даёт пояснения к дилерской и ассортиментной политике японского производителя амортизаторов. Комментарии дополняют сухую информацию сайта компании и будут полезны управляющим автомагазинов и СТО, а также специалистам по продажам.

Продавцу важно уметь за пару простых вопросов определить потребности покупателя и суметь кратко объяснить, почему он предлагает тот или иной товар. Какие рекомендации вы дадите, если речь идёт об амортизаторах KYB?

Всего KYB выпускает более десяти серий амортизаторов с различными свойствами, но для конкретной марки автомобиля выбор, как правило, ограничивается 2–3 сериями (и этого достаточно, чтобы удовлетворить потребности). Поэтому исходить в первую очередь надо из марки автомобиля, выбирая по каталогу.

Основу составляют стандартные серии — полноценная замена оригинальным запчастям. На сайте KYB раздел «Продукция» начинается с них. Слева направо серии идут по возрастанию эффективности и, соответственно, по цене.

Premium предназначены для автомобилей наиболее старой конструкции, в штатной комплектации оснащённых масляными амортизаторами.

Базовой серией для автомобилей поколения 2000-х годов и моложе являются амортизаторы серии Excel-G. Более современная газонаполненная конструкция этих двух-

трубных амортизаторов обеспечивает достойный уровень комфорта и безопасности на любых покрытиях. По техническим характеристикам и ресурсу это полный аналог амортизаторов, которые KYB поставляет автопроизводителям. В то же время, есть некоторые отличия по настройкам и, что важнее, по цене — амортизаторы, продаваемые на вторичном рынке под брендом KYB, существенно дешевле аналогичных амортизаторов, реализуемых дилерами как оригинальные запчасти автопроизводителей.

Третья стандартная серия Gas-A-Just включает однотрубные газонаполненные амортизаторы. Эта серия подойдёт для автомобилей, эксплуатируемых в напряжённом режиме — много поездок с максимальной загрузкой, езда по разбитым дорогам. Они жёстче, поэтому менее комфортны. В то же время такие амортизаторы обладают высочайшей энергоёмкостью и способны «переварить» такие колдобины, на которых более мягкие двухтрубные амортизаторы допустят пробой на кузов.

Кроме трёх стандартных серий, KYB предлагает в России 6 специальных серий для тюнинга легковых автомобилей и внедорожни-

ков. Их разработкой и выпуском занимается спортивное подразделение компании KYB ES.

Самые популярные спецсерии — New SR Special и Ultra SR. Их объединяет одна философия, а отличие в том, что первая серия ориентирована на японский модельный ряд, а вторая на европейский.

Концептуально их можно охарактеризовать как «доступный» или «разумный» тюнинг — несколько более высокая цена и заметное улучшение ездовых характеристик без явной потери комфорта. Такие амортизаторы в полной мере удовлетворяют любителей «острой» езды, скоростного прохождения поворотов и впечатляющих ускорений на разгоне и торможении.

Реализуется это преимущество за счёт применения более продвинутых технологий по сравнению со стандартными сериями. Амортизаторы New SR Special / Ultra SR уже оснащены клапанами спортивного типа, отличаются методами механической и гальванической обработки, используется улучшенная инерционная жидкость.

По причине повышенной прочности этих амортизаторов и более продвинутых спецификаций жидкости, они имеют хорошие показате-

ли надёжности даже в условиях низких температур. Поэтому мы рекомендуем предлагать их для установки в качестве базовых автомобилистам, живущим и работающим в северных районах.

Серии Monomax и Skorched4's рассчитаны на «настоящие» внедорожники и пикапы. Их объединяют увеличенные размеры корпусов и штоков, большой объём рабочей жидкости и большая толщина металлоконструкций, лучшие возможности для отвода тепла и поглощения энергии. Отличия их в том, что однотрубные Monomax, разработанные для внедорожников и траков, популярных на рынках Северной Америки — это более асфальтовый вариант. По причине высокой жёсткости они хорошо отрабатывают сильные удары, но могут доставить дискомфорт на частых мелких неровностях. Амортизаторы Skorched4's изначально были рассчитаны на эксплуатацию в суровых условиях австралийского бездорожья — это выбор настоящих путешественников. В них заложена возможность увеличения дорожного просвета на 50 мм, поэтому по нашему опыту данная серия особенно востребована в Сибири и на Дальнем Востоке.

Амортизаторы серий AGX и Extage — это вариант для водителей, не терпящих компромиссов между комфортом и спортивными характеристиками. Они позволяют изменить жёсткость амортизаторов, не снимая колёс, а просто повернув регулятор на корпусе амортизатора. Серия AGX имеет 4 или 8 вариантов заданной жёсткости, в Extage 32 предустановленных режима.

Подводя итог, продавец должен сначала задать клиенту вопрос о марке автомобиля, затем узнать его водительские предпочтения. Третий влияющий фактор — цена. С одной стороны, чем совершеннее амортизатор, тем дороже он стоит. С другой, продавец может обратить внимание клиента на то, что даже спецсерия KYB Ultra SR, как правило, стоит дешевле, чем базовые версии «оригинальных» амортизаторов.

«KYB Евразия» увеличила гарантию с 2 до 3 лет. Какие изменения стоят за этим шагом?

Мы всегда отмечали, что качество продукции KYB позволяет гарантировать бесперебойную длительную эксплуатацию. Поэтому, когда начался экономический спад в стране, решили поддержать конечных потребителей и расширили фирменную гарантию.

Этим шагом мы также поддерживаем наших партнёров, членов сети «KYB Сервис». Амортизаторы относятся к числу компонентов, на долговечность которых заметно влияет компетенция установщика и проведение периодической диагностики. Расширенная гарантия даётся лишь при установке в наших авторизованных сервисных центрах. В случае установки на обычной СТО действует базовая гарантия KYB: 6 месяцев, но не более 80 тыс. км. пробега.

У сети «KYB Сервис» более тысячи партнёров в России и несколько сотен в других странах ТЭС. Есть ли потенциал у сервисной отрасли, чтобы дальше расширять её?

За последние 3 года число партнёров KYB практически не изме-

нилось, общее их число даже незначительно уменьшилось, но качественный уровень заметно вырос. За этот период в России появилось значительное число владельцев новых автомобилей, которые хотят обслуживаться на независимой СТО. Мы учли изменение спроса и провели повторный аудит партнёров, приблизив свои требования по квалификации и техническому оснащению к дилерским станциям техобслуживания. К сожалению, несколько десятков партнёров из числа квалифицированных «гаражных» автомастерских вынуждены были выйти из сети, на их место пришли более крупные станции.

Из общего числа сейчас примерно 600 российских партнёров — это СТО, остальные — центры продаж.

Несмотря на это, мы понимаем, что количество партнёров «KYB Сервис» может вырасти. В российских городах немало независимых станций, которые отвечают требованиям партнёрской программы, но пока не осознают её выгоды для себя. Постепенно это осознание приходит. Специалисты либо сами активно ищут информацию, либо посещают наши общегородские открытые семинары, с начала года мы провели их более 50-ти.

Мы приветствуем новых партнёров. Для нас очень важно, чтобы у конечного потребителя был широкий выбор мест, где квалифицированный подбор и установка позволит им использовать лучшие качества амортизаторов KYB.

Monroe

100 млн амортизаторов в год



Monroe — известный мировой бренд, который каждый год поставляет амортизаторы для миллионов автомобилей. Как развивается компания на российском рынке сегодня и что нового предлагает — рассказывает Антон Куликов, руководитель по продажам в России и СНГ компании Теннеко.

Как вы оцениваете современное состояние сегмента российского рынка автомобильных амортизаторов?

Несмотря на то, что ситуация в целом на рынке была очень непростой, наметилась тенденция роста спроса на качественную продукцию. В частности, на протяжении всего 2016 года мы наблюдали серьезный всплеск интереса со стороны рынка по нашему бренду Monroe. С радостью отмечу, что в этом году положительный тренд только усилился, в том числе, это касается и линейки наших пружин, а также других деталей подвески.

Каковы основные проблемы и тенденции современного рынка?

Тенденция развития рынка запчастей, в том числе и амортизаторов, идет в сторону увеличения количества электронных систем и компонентов в автомобиле. Все большую популярность набирают электронные системы подвески, позволяющие мгновенно реагировать на изменение дорожного покрытия, обеспечивая непревзойденный уровень комфорта и безопасности для водителя и пассажиров.

Компания Tenneco является лидером в разработке и внедрении инновационных продуктов. Уверен, что наши потребители оценили высокое качество, широкий ассортимент и охват автопарка продукцией Monroe.

Какими методами вы продвигаете свою продукцию, повышаете узнаваемость вашего бренда?

В прошлом году мы отметили 100-летний юбилей Monroe очередным рекордом. В 2016 году нами было выпущено около 100 миллионов амортизаторов и стоек для легковых и коммерческих автомобилей. Продукция под брендом Monroe представлена на российском рынке уже более 20 лет и хорошо известна автовладельцам.

Недавно мы представили и новые революционные амортизаторы линейки Monroe OESpectrum обеспечивающие более точное управление, оптимальную плавность хода, улучшенную маневренность и контакт с дорогой, уменьшенный тормозной путь. Самое интересное, что жесткость подвески при этом не повышается. Другими преимуществами амортизаторов Monroe OESpectrum являются высококачественное хромоовое покрытие штока поршня, передовая конструкция сальника, внутренний стопор отбоя в виде витой пружины во многих моделях амортизаторов, новая закрытая антифрикционная фторопластовая прокладка диска и высококачественное полусинтетическое масло. Все это позволило увеличить гарантию на эту линейку до 5 лет.

С точки зрения поддержки наших партнеров и клиентов мы предлагаем тренинги, информаци-

онную и маркетинговую поддержку сервисным станциям во всех регионах. С 2015 года в социальных сетях состоялся запуск официальной группы Monroe Russia, где сотрудники СТО и магазинов получают ответы на все технические вопросы. Недавно запущен канал Monroe_Russia на Youtube и новая версия сайта, www.monroe.ru — он обладает интуитивно понятным интерфейсом и отличается удобством поиска и идентификации продуктов, при этом информация может отображаться на одном из семи доступных языков. Пользователи могут просматривать многочисленные каталоги продуктов Monroe. В этом году обновился наш информационно-технический портал TADIS™. Добавлены разделы, посвященные новым продуктовым линейкам, а также актуализирована имеющаяся техническая информация

Tenneco видит своей первоочередной задачей обеспечение безопасного и комфортного управления автомобилем. Сегодня в нашей линейке уже представлены амортизаторы, пружины, газовые упоры и детали подвески для всех крупнейших автопроизводителей — европейских, американских, а также азиатских. И сейчас мы работаем над расширением ассортимента для охвата автомобилей, производимых непосредственно в России и СНГ.

VITEX®



www.vitex.mobi

Я заливаю
масло VITEX,
а ты?

ОЛЕГ ТАКТАРОВ

Чемпион ULTIMATE
FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)

TRIALLI

Высокое качество в среднем ценовом сегменте



Компания TRIALLI входит в состав УК Карвиль, которая является эксклюзивным представителем группы брендов LUZAR, AIRLINE, TRIALLI, СтартВОЛЬТ, Carville Racing. На вопросы о производстве амортизаторов и стратегии продвижения продукта на российском рынке ответил Кирилл Шипота, директор по маркетингу бренда TRIALLI.

Направление автомобильных амортизаторов — достаточно новое для вашей компании. Какие успехи можно отметить на этом пути?

Амортизаторы и амортизационные стойки, выпускающиеся под брендом TRIALLI, были представлены российскому рынку автокомпонентов в 2012 году. Но именно TRIALLI впервые разработал и начал поставки амортизаторов для нового поколения отечественных автомобилей LADA Kalina, Priora.

В прошлом году TRIALLI анонсировал и начал поставки амортизаторов для автомобилей УАЗ, сразу охватив все модели от УАЗ 2206 до последних современных моделей «Хантер» и «Патриот». А также в прошлом году TRIALLI первые, кто начал производство амортизаторов для автомобилей LadaVesta и Lada X-Ray.

В прошлом году мы расширили ассортимент более чем 600-ми новыми моделями амортизаторов, на сегодняшний день программа развития ассортимента предполагает расширение амортизаторов и амортизационных стоек для всех моделей, представленных в российском автопарке.

Естественно, что при рыночных отношениях производитель стремится добиться стабильного качества своего продукта. Какими методами вы контролируете качество производства?

Амортизаторы и амортизационные стойки TRIALLI — это объединенный опыт ведущих европейских

производителей, официальных поставщиков комплектующих на конвейеры.

Гарантированное качество подтверждается запатентованными технологиями производства. В амортизаторах Trialli мы применили специальные многокромочные сальниковые уплотнения штока, чтобы максимально снизить вероятность протечки масла, и в целом продлить срок службы амортизатора. Данная система у нас получила название MOSC system®. Однако, оказалось, что при этом возникает дополнительное сопротивление перемещению штока, поэтому пришлось уделить особое внимание обработке штока с применением специальной системы — MPS system® — многоуровневой системы обработки штока. В амортизаторах TRIALLI мы так же применили газ, и выпустили серию амортизаторов Linea Superiore с системой LPG — газовым подпором низкого давления, причем с заданными заводом изготовителем параметрами сжатия и отбоя, не отличающимися от их масляных аналогов.

В амортизаторах TRIALLI мы используем — AAP system® — автоматическую сборку поршня, что значительно повысило качество и снизило выход из строя амортизаторов, производимых под нашим брендом. Амортизаторы TRIALLI полностью аутентичны оригинальным изделиям по геометрическим и физико-механическим свойствам, что дока-

зано ходовыми и лабораторными испытаниями. Все амортизаторы TRIALLI проходят многоуровневый контроль качества на каждом этапе производства от сырья до готовой продукции. Высокое качество изделий подтверждено и гарантийными обязательствами: при эксплуатации амортизаторов TRIALLI гарантийный срок составляет 100 000 км пробега. Мы гордимся качеством наших амортизаторов! Это эталон качества в данном сегменте рынка автокомпонентов.

Что вы предлагаете своим региональным партнерам для комфортного сотрудничества?

Мы всегда стремимся удовлетворять самые высокие требования наших потребителей, и стараемся предложить качественный продукт по умеренной цене. Для оптовых компаний нами разработана специальная дилерская программа, включающая в себя весь спектр маркетинговой и рекламно-информационной поддержки. В разработке находится «сервисная» программа, цель которой направлена на построение работы со станциями технического обслуживания и авторизации сервисных центров.

Программа продвижения амортизаторов TRIALLI включает и поддержку розничных магазинов: сувенирной продукцией, различными POS — материалами, проведением акций и конкурсов для конечных клиентов.

Гоночный потенциал вашего автомобиля



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ

Амортизаторы и амортизационные стойки TRIALLI успешно проходят испытания на автомобилях спортивной гоночной команды Carville Racing.



100% контроль качества

Мы создали многоуровневую систему контроля качества, которая исключает брак полностью.



Антикоррозионное покрытие



Компьютеризованная система управления оборудованием



Усиленная конструкция

Позволяет воспринимать высокие осевые и радиальные нагрузки.

- Амортизаторы и амортизационные стойки (газomasляные) Linea Superiore
- Амортизаторы и амортизационные стойки (масляные) Linea Qulita
- Ремонтные комплекты амортизаторов
- Стойки стабилизаторов
- Опоры передних стоек
- Рулевые механизмы
- Сайлентблоки



Больше информации
о деталях на сайте

WWW.TRIALLI.RU

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке MIMS Automechanika Moscow: павильон 2.2, стенд В405, 21-24 августа 2017 года, г. Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Зарубежные бренды

Рейтинг	Бренд	Оценка*
1	KYB	653
2	Monroe	590
3	Sachs	564
4	Bilstein	525
5	BOGE	473
6	Koni	380
7	Fenox	377
8	Finwhale	340
9	Mando	253
10	AI-Ko	241
11	Tokico	238
12	Gabriel (Meritor, США)	195
13	BORT	176
14	LYNXauto	173
15	Kortex	164
16	ACDelco	157
17	TRW	146
18	Hola	134
19	Gabriel (ANAND, Индия)	129
20	Patron	129
21	Kraft	128
22	Magneti Marelli	128
23	Optimal	128
24	Japanparts	116
25	Meyle	100
26	Magnum Technology	96
27	Master-Sport	96
28	Flennor	95
29	Moog	95
30	Parts-Mall (PMC)	92
31	Stellox	92
32	AMD	89
33	BES1F1S (Hyundai Mobis)	88
34	NK (Nordjysk Koblign)	87
35	Nipparts	79
36	Herzog	75
37	Stabilus	73

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных амортизаторов. 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.

Российским брендам следует атаковать, иностранным — укреплять оборону. Не за горами время, когда на рынке амортизаторов России сложится пул брендов-лидеров, и тогда новичкам будет труднее подняться на вершину.

Если говорить об амортизаторах, ситуация в России неплохая — предложение есть на любой вкус, сформирована производственная база. Есть предприятия, предлагающие продукцию мирового стандарта качества.

Однако в вопросах маркетинга российский производитель пока отстаёт: достаточно взглянуть на итоговые таблицы рейтинга **ai**, и это станет очевидно.

Среди иностранных брендов выделяется уверенная восьмёрка, последний член которой менее чем в 2 раза уступает лидеру.

В российской таблице всё иначе. Пусть САЗ победил, набрав даже больше очков, чем KYB, но уже вторая марка — АСОМИ — занимает лишь 10 позицию в общем зачёте.

По-видимому, есть проблемы с восприятием марок на рынке, донесением информации до специалистов и потребителей. Характерный пример: один из респондентов отметил, что завод Plaza «более не существует». Сложно согласиться, учитывая, что с представителями этой компании редакция Ai регулярно контактирует, но имиджу бренда это вредит.

Марки «ГОСТех», Riginal и Trialli сопровождает репутация «делается в Китае под российским брендом». Значит, их держателям следует больше работать над своим определением в качестве российского производителя, делать продуктовую политику прозрачнее.

Качество важно, но его предлагают многие, этим уже не выделиться. Время переходить на другой уровень, налаживая эмоциональные отношения с рынком.

Топ-10 зарубежных брендов

1 место

KYB

Страна — Япония
Оборот — \$3,22 млрд (2016 г.)
Число сотрудников — 13 тыс.

Для 98-летней корпорации Kayaba амортизаторы — важный, но не единственный бизнес. Производить их компания начала в 1953 г. и сейчас заслуженно входит в число мировых лидеров данного сегмента. В России компания присутствует с 2012 г., развивая сеть «KYB Сервис», в которую входит около 600 СТО. Настоящее японское качество при умеренных ценах обеспечили марке KYB уверенное «серебро» и на нашем рынке.

2 место

Monroe

Страна — США
Оборот — \$8 млрд (Tenneco Automotive)
Число сотрудников — 26 тыс. (Tenneco Automotive)
Число сотрудников в России — н. д.

Monroe близка к японскому конкуренту по возрасту — она была основана в 1916 г. В России амортизаторы Monroe присутствуют давно, войдя на рынок одними из первых, и их репутация базируется на высочайшем качестве. Владеет брендом концерн Tenneco Automotive.

3 место

Sachs

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

Sachs и BOGE — два бренда амортизаторов, принадлежащих концерну ZF Friedrichshafen. Их единственное существенное отличие в том, что ассортимент Sachs охватывает и легковой модельный ряд, и коммерческие автомобили. История бренда типична для Германии и тянется ещё с 19 века. В России Sachs занимает более устойчивую позицию, чем BOGE, судя по ответам респондентов **ai**.

4 место

Bilstein

Страна — Германия
Оборот — 450 млн евро (2012 г.)
Число сотрудников — 1650 (2012 г.)

Основал компанию в 1873 г. Аугуст Бильштайн, а его отец Фердинанд Бильштайн создал FEBI — отсюда двойное название компании FEBI Bilstein. Bilstein был первым предприятием, начавшим серийно производить однотрубные амортизаторы, а в 1990-е гг. оно занимало половину мирового первичного рынка. Сейчас компания входит в промышленный холдинг Thyssen Krupp.

5 место

BOGE

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

Если Sachs большинство наших респондентов поставили оценку 9, то по второму бренду амортизаторов концерна ZF Friedrichshafen разброс гораздо больше — от 5 до 10. BOGE замыкает пятёрку сильнейших брендов иностранных производителей в России.

25 млн ед.

составил рынок
амортизаторов в
РФ в 2015 г., из них
11 млн ед. — амортизаторы
для иномарок, **14 млн** —
для отечественных авто

рейтинг

Бренды амортизаторов в России 2017

Зарубежные бренды

около **50%**
составляет доля продукции
российского производства

6 место

Koni

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

Это, пожалуй, старейшая компания в нашем рейтинге — история Koni начинается ещё в 1857 г. Прошло 99 лет, и спортивная команда Ferrari выбрала Koni своим партнёром в работе над подвеской. Сейчас Koni — крупнейший производитель регулируемых и спортивных амортизаторов, один из лучших активов корпорации ITT.

7 место

Fenox

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

Успехи белорусской компании заслуживают уважения. Стартовав в 1989 г., Fenox в конце концов добился такого качества, что попал в число поставщиков европейских производителей Lucas, Continental-Teves и LPR. Сейчас это международная компания с 12 заводами в Беларуси, России и Германии. Российские эксперты оценивают позиции бренда в России неоднозначно, но по большей части позитивно.

8 место

Finwhale

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

Finwhale изначально была ориентирована на вторичный рынок. Инжиниринговый и производственный центр её владельца, компании Grunntech, располагается в Германии, а штаб-квартира в Швейцарии. В 1997 г. бренд появился на рынке России и СНГ. Сама компания оценивает, что её торговая марка присутствует в 90% розничных точек в России, но ряд экспертов ставят ей низкие оценки — возможно, мешает репутация «квазиевропейского» бренда, ориентированного на рынок СНГ.

9 место

Mando+

Страна — Корея
Оборот — \$5,8 млрд (2012 г.)
Число сотрудников — 10,5 тыс. (2015 г.)

Корпорация Mando, принадлежащая группе Hella — это крупнейший корейский производитель автокомпонентов для первичного рынка, официальный поставщик всех местных автопроизводителей. Mando ведёт разную политику на первичном и вторичном рынке, предлагая на первичном элитную продукцию качества OEM, а на вторичном продукты бюджетного сегмента. Причём для вторичного рынка действует отдельная торговая марка Mando+.

10 место

Al-Ko

Страна — Испания
Оборот — н. д.
Число сотрудников — 4000

Al-Ko — семейный бизнес в третьем поколении. Компания производит автомобильные амортизаторы уже 70 лет, и не только для автомобилей — также для военной техники, трамваев, вагонов метро, пригородных и высокоскоростных поездов. Продукция Al-Ko относится к OE-сегменту качества и поставляется на конвейеры Iveco, Renault, SAF Holland, Schmitz, Meritor и Weweler.

Отечественные бренды

Бренд	Оценка*
1 СААЗ	674
2 АСОМИ	288
3 Plaza	278
4 Demfi	261
5 SS20	237
6 ПААЗ	117

Бренд	Оценка*
7 Shtokauto	90
8 БелМаг	87
9 Trialli	81
10 RusAm (ранее Damp)	54
11 ГОСТех	33
12 Riginal	33

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных амортизаторов. 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 отечественных брендов

Три ведущие российские марки амортизаторов отличает принадлежность к сегменту высокого качества. В случаях СААЗ и Plaza речь идёт о соответствии OEM-стандартам и поставках на первичный рынок.

1 место

СААЗ

Штаб-квартира — Чулково (Рязанская обл.)
Оборот — 400 млн руб. (2015 г.)
Число сотрудников в России — более 370

Абсолютный победитель рейтинга амортизаторов, «Скопинский автоагрегатный завод» — это одно из лучших предприятий российского автопрома. В настоящее время завод входит в группу «Объединённые автомобильные технологии» (OAT) и реализует уникальный полный цикл производства, включая станкостроение. Не исключено, что получить победу помогла внутренняя работа предприятия на соответствие мировым стандартам качества, проведённая в последние 10–15 лет.

2 место

АСОМИ

Штаб-квартира — Тольятти

В абсолютном зачёте торговая марка АСОМИ заняла 10 место. Одноимённая группа компаний специализируется на элементах подвески отечественных и иностранных автомобилей. Продукция данного бренда относится к премиум-сегменту. С 2015 г. ГК АСОМИ развивает также бюджетную марку стоек и амортизаторов KIT для автомобилей Lada, но ей ещё предстоит большой путь, судя по тому, что большинство респондентов **ai** с ней не знакомы.

3 место

Plaza

Штаб-квартира — Санкт-Петербург

11 место в общем зачёте занимает завод «Плаза» — единственное в России предприятие, выпускающее однотрубные газомасляные амортизаторы. «Плаза» является поставщиком ГАЗ, УАЗ, УралАЗ, КамАЗ, «Русская механика», Ирбитского мотоциклетного завода и ряда других сборочных производств. Мощность петербургского предприятия составляет 600 тыс. амортизаторов в год.



ОЕ-спектр опыта Monroe

Отличный результат замены амортизаторов – это когда владелец получает ощущение полного восстановления ходовых качеств автомобиля. Обязательным условием, конечно, является исправность и других частей подвески. Однако, если амортизаторы работают «как родные», то желаемого эффекта не даст и полная их замена. Амортизаторы Monroe® позволяют восстановить изначальную управляемость автомобиля и работают как на безопасность водителя, так и на его лояльность по отношению к СТО.

Возможно, далеко не все водители настолько технически грамотны и внимательны к поведению автомобиля на дороге, чтобы однозначно сформулировать, что именно стало «по-другому и не так» после замены амортизаторов. Но чувствительность человека намного выше, чем его способность к сознательному анализу ощущений. И если дисгармония на уровне ощущений имеет место, то будучи невысказанной или даже неосознанной, она остается, и как некий неприятный осадок перекалывается на весь результат работы автосервиса.

Если даже на старых моделях автомобилей с весьма простыми подвесками наблюдается подобное явление, то тем более справедливо это для новых систем интеллектуальной подвески, внедряемых автопроизводителями при помощи таких компаний, как Tenneco. Когда

подвеска имеет несколько режимов настройки, или подстраивается к определенным дорожным условиям — водитель очень привыкает к комфорту, и начинает различать самые тонкие нюансы. Само собой, от новых амортизаторов он ожидает, что все привычные настройки будут сохранены.

Проще говоря, амортизатор из утилитарной детали, не позволяющей автомобилю «прыгать» по дороге, становится частью души автомобиля, проявляющейся в особом, только этой модели присущем характере поведения на дороге. А это требует уже более, чем простого попадания в примерные графики характеристик усилия на отбой и сжатие для автомобиля определенной нагрузки на ось и ходом подвески. Для вторичного рынка соответствие характеристикам оригинального амортизатора с погреш-

ностью +/- 20% — вполне приличный результат. Но требовательный автовладелец ожидает не такого приблизительного, а практически 100-процентного соответствия.

В свете этой тенденции компанией Tenneco на выставке Automechanika 2016 во Франкфурте была представлена линейка новых высокотехнологичных амортизаторов Monroe® OESpectrum®. Она предназначена для клиентов, желающих в любой дорожной ситуации ощущать превосходную плавность хода при отличной управляемости. Эти амортизаторы выполнены по революционной запатентованной технологии Monroe R-TECH² Rebound Valving Technology™, которая обеспечивает практически мгновенную обратную связь и реакцию на изменение дорожного покрытия, гарантируя исключительную управляемость и плавность хода.

В запатентованной конструкции Monroe R-TECH Rebound Valving Technology используется два набора точно откалиброванных дисков, разделенных эксцентрическим «зубчатым диском», что позволяет исключить нежелательные резкие изменения в степени демпфирования. Тонкая настройка перехода между фазами демпфирования позволяет сделать управляемость более сбалансированной в различных ситуациях и условиях.

Реализована в этой линейке и еще одна новая разработка компании Tenneco — высокоскоростной клапан сжатия (Impact Control Valve), обеспечивающий сочетание превосходной управляемости с низкими уровнями шума и вибрации. «Амортизаторы Monroe OESpectrum позволяют станциям техобслуживания и механикам уйти от компромисса, заключающегося в необходимости постоянно выбирать между точностью управления автомобилем и жесткостью подвески, — пояснил Брюс Роннинг (Bruce Ronning), вице-президент и генеральный директор Tenneco Europe Automotive. — Выбирая эту технологию, наши партнеры на рынке послепродажного обслуживания автомобилей смогут предлагать своим клиентам исключительно качественный водительский опыт».

Другими преимуществами амортизаторов Monroe OESpectrum являются высококачественное хромовое покрытие штока поршня, передовая конструкция сальника, внутренний стопор отбоя в виде витой пружины во многих моделях амортизаторов, новая закрытая антифрикционная фторопластовая прокладка диска и высококачественное полусинтетическое масло. Амортизаторы предлага-

ются в прочных и презентабельных полноцветных упаковках, рассчитанных на привлечение покупателей, осознанно выбирающих товары высочайшего качества.

В категории Monroe OESpectrum® также доступны пружины — около 2000 наименований, являющихся полными аналогами оригинального оборудования. Кроме того, в каталог пружин включен обобщенный раздел по пружинам, произведенным непосредственно для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Новый каталог пружин Monroe доступен в печатном виде в удобном формате флипбука, а также опубликован в электронном виде на сайте www.monroecatalogue.eu.

Ассортимент пружин Monroe для рынка послепродажного обслуживания включает задние пружины постоянного сечения серии SN (в качестве альтернативного решения для ОЕ-пружин типа «мини-блок»), а также передние и задние пружины серии SE для популярных автомобилей, выпущенных до 2008-го модельного года.

Естественно, как разработчик передовых систем подвески, Tenneco предлагает уникальные решения для их обслуживания на вторичном рынке. Однако — компания никогда не ограничивалась только этим направлением работы. «Заменить оригинальный амортизатор для систем активной или полуактивной подвески деталью, предназначенной для пассивных систем — невозможно. В этом случае необходимо использование запчастей от разработчика оригинальной продукции. Однако тот факт, что в сегменте машин класса люкс у Monroe® мало, а порой и нет конкурентов, вовсе не

Цитата



Брюс Роннинг
вице-президент
и генеральный
менеджер Tenneco
Europe Aftermarket

«Тот факт, что в сегменте машин класса люкс у Monroe® мало, а порой и нет конкурентов, вовсе не значит, что Monroe® — это продукция только для самых богатых автоладельцев. Продукция компании уже давно присутствует в сегменте автомобилей среднего ценового диапазона. Причем не только европейских, но и азиатских».

значит, что Monroe® — это продукция только для самых богатых автоладельцев. Продукция компании уже давно присутствует в сегменте автомобилей среднего ценового диапазона. Причем не только европейских, но и азиатских» — отмечает Брюс Роннинг.

В завершение напомним, что информационный портал для технических специалистов TADIS теперь доступен и на русском языке. Ресурс содержит новейшие технические и диагностические материалы компании Tenneco, информацию об амортизаторах, пружинах, газовых упорах для багажников и капотов, деталях подвески Monroe. «Сегодня TADIS — самый масштабный информационный ресурс на вторичном автомобильном рынке, — отмечает Брюс Роннинг. — Он отличается дружелюбным интерфейсом и удобной навигацией. Здесь представлено 3000 фотографий, 132 видео, 230 3D-анимаций и более 1800 информационных слайдов».

Компания Tenneco также оказывает техническую поддержку специалистам отрасли посредством международной программы технических тренингов. Таким образом, весь спектр опыта Tenneco — от амортизаторов с ОЕ-характеристиками до технической информации, теперь доступен и для нашего рынка.

Справка

С начала 2017 г. в производство запущено 205 новых артикулов премиальной линейки Monroe OESpectrum:

Monroe разработаны демпферы OESpectrum для таких моделей как Audi с A2 по A7, Q3, TT; BMW 1, 3, 5, 7, X3; Ford C-Max, Focus, Kuga, Mondeo, S-Max; Jaguar X type; Lexus IS; Mercedes Benz A class, B class, C class, CLK; Mini Cooper, One, Clubman; Nissan Almera, Sunny; Opel Astra, Corsa, Insignia; Peugeot 207, 307, 308, 407, 508, 607, 807, 1007, 3008, 5008; Renault Espace, Laguna, Megane, Scenic; Skoda Fabia, Octavia, Rapid, Roomster, Superb, Yeti; Toyota Avensis, Camry; Volkswagen Golf, Jetta, Passat, Polo, Scirocco, Tiguan, Touran; Volvo C30, C70, S40, S60, S80. До конца года количество новинок только амортизаторов линейки OESpectrum будет увеличено до 420 наименований.

Magneti Marelli

Неосвященная сторона

Нередко бывает так, что компания-производитель автокомпонентов, в первую очередь ассоциируется с той категорией систем или агрегатов, которые имеют наибольшую известность на рынке. То есть — со своим «флагманским» направлением. Либо с таким, которое, не являясь первым для компании, тем не менее первым появилось и получило широкое признание на локальном рынке. При этом вполне возможно, что у компании есть если не равновеликие по объемам категории компонентов, то равноценные по уровню качества и технологического совершенства. Не стала исключением и компания Magneti Marelli.

Конечно, на фоне таких «корневых» для компании Magneti Marelli направлений деятельности, как электроника или светотехника, которые ярко сияют на небосводе мира автомобилестроения, другие направления остаются в тени. И если диагностическое оборудование или станции для обслуживания кондиционеров, выпускаемые этой компанией, тоже хорошо известны, то этому есть две причины. Во-первых, они имеют отношение к разработкам в области электроники и электрики, на чем итальянская компания специализируется уже очень давно. А во-вторых, таким оборудованием интересуются в основном узкие специалисты, которое достаточно хорошо знают рынок оборудования — по крайней мере, лидирующие бренды у них на слуху.

Не такая ситуация с направлением деятельности Magneti Marelli, включающим разработку и выпуск компонентов ходовой части, и в частности — амортизаторов. Ведь в этом сегменте производителей, а там более торговых марок — куда больше, чем в области светотехники, диагностики или даже систем зажигания. Среди огромного перечня разнородных брендов с одной стороны, и на фоне «большой тройки» премиальных амортизаторных

марок в этой категории Magneti Marelli кажется не особо заметным. По крайней мере, на нашем рынке. Однако, более внимательно изучив доступную информацию, можно сделать для себя открытие.

Оказывается, Magneti Marelli — один из мировых лидеров рынка амортизаторов! Конечно, в первую пятерку Magneti Marelli не входит, но вот в десятке держится очень прочно. Причем практически на

всех мировых рынках. Так, доля компании на глобальном рынке амортизаторов для автомобилей составляет 5%, что позволило ей занять седьмое место. Доля в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) еще выше — 7% и соответственно более высокая ступенька в таблице о рангах — шестое место.

Даже в регионе NAFTA (North American Free Trade Agreement, соглашение о свободной торговле



НИТТО

ШИНЫ, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТ ВСЁ

ПЕРЕВОРОТ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ
ОБ УСТОЙЧИВОСТИ ПРИ СКОРОСТНОМ
МАНЕВРИРОВАНИИ



РЕКЛАМА

около 30 млн
амортизаторов в год суммарно
выпускается компанией на шести
заводах в мире

между Канадой, США и Мексикой) доля составляет 4% (7 место), хотя очевидно, что продукция европейского автопрома там не доминирует. Правда, Magneti Marelli работает не только с чисто европейскими автопроизводителями, поэтому эти соображения можно в расчет особо не принимать. Кроме того, у Magneti Marelli есть собственный завод в Auburn Hills (Майямы, США).

Всего же в мире у компании 6 заводов по производству амортизаторов, на которых суммарно выпускается почти 30 миллионов амортизаторов в год. Кроме упомянутого завода в Майямы предприятия по сборке амортизаторов расположены в Бразилии, Индии, Китае и Польше. Бразильский и индийский заводы, кроме амортизаторов, выпускает еще и газовые пружины (для крышки багажника). Если учитывать и их, то общее число единиц продукции, выпускаемой данным «амортизаторным» дивизионом компании, перевалит за 45 миллионов. Кроме того, в Бразилии расположен еще один завод, не выпускающий готовых амортизаторов, а производящий только комплектующие к ним. Общая сумма реализации — 408 миллионов евро в год (данные за 2016 год).

Кроме заводов, данное направление располагает четырьмя центрами исследований и разработок. Три из них — при заводах в США, Бразилии и Индии, а один — в Италии. Там в основном занимаются совместными разработками для итальянских автопроизводителей. Всего на деятельность этих центров компания тратит более 3% от объема продаж, то есть более 12 миллионов евро в год. Тут необходимо отметить, что Magneti Marelli явля-

ется именно разработчиком амортизаторов для OEM. И продукцию производителя можно встретить на многих современных автомобилях, как популярных серий, так и эксклюзивных.

Среди покупателей продукции Magneti Marelli в данной категории: Fiat Italy, FCA Poland (Fiat Chrysler Automobiles), PSA, IVECO, Sevel (совместное предприятие PSA Peugeot Citroen и Fiat), Alfa Romeo и даже Maserati, и другие автопроизводители. Также продукцию приобретает специализированная итальянская компания Sistemi Sospensioni — производитель комплексных систем подвески. При этом на рынок запчастей пока попадает менее 4% производимых амортизаторов, то есть немногим более миллиона штук в год. Возможно, именно поэтому амортизаторы Magneti Marelli пока не получили столь широкой известности на нашем рынке. Ведь, компания, продающие амортизаторы исключительно на афтермаркет, хоть и выпускают их меньше, но поставлять могут на наш рынок намного больше своей продукции.

Что же касается, OEM, то представленность амортизаторов Magneti Marelli в модельной линейке упомянутых автопроизводителей весьма высока. Среди последних применений: собираемый в Италии Jeep Renegade 2014 и FIAT 500X 2014 (передние и задние стойки), новый FIAT TIPO SW/НВ турецкой сборки (передние и задние стойки), FIAT Panda и Lancia Ypsilon. Кроме того, на многие модели Magneti Marelli поставляет комплексные системы. Так на FIAT 500 L начиная 2012 — передние стойки и задние модули. На ALFA Romeo 4C от 2013 года — и спереди и сзади стойка в сборе с пружиной — от Magneti Marelli. Из премиальных моделей высшей лиги в последние годы Magneti Marelli отметились на FERRARI F164 этого года (передние и задние стойки), а также Maserati Ghibli (передние и задние амортизаторы), выпускаемой с 2013 года.

Польский завод компании, который расположен в Бельско-Бяла (Bielsko Biala) — одно из передовых производств во всем мире. Здесь

производятся не только амортизаторы для новых Jeep Renegade и Fiat 500X, но также и для Maserati Ghibli. Понятно, что в нашей стране людей в основном интересуют амортизаторы к менее претенциозным автомобилям. В том числе — и для коммерческой техники. И в этом направлении Magneti Marelli тоже есть, что предложить. В частности, доступна полная линейка амортизаторов на DUCATO-JUMPER-BOXER, как на короткие, так и на длинные кузова. Именно эти амортизаторы являются оригинальными и устанавливаются на сборочных конвейерах автопроизводителей.

Недавно также стало известно, что амортизаторы Magneti Marelli появятся в следующем году на моделях Peugeot 208 / Citroen DS3 (передний и задний модули), а также на новой модели Geely DNL-5 будут установлены передние и задние модули с системой электронного управления демпфированием (DSV Valve — Electronic Damping Adjustment) от Magneti Marelli. Собственно, в этом уже проявляется синтез амортизаторного направления и компетенций компании в области электроники и электромеханики.

Можно сказать, что новейшие разработки Magneti Marelli находятся на стыке освещенной и затененной сторон деятельности этой компании, если смотреть с позиции нашего наблюдателя. И тот факт, что и в подвеске автомобиля все чаще применяются интеллектуальные системы, является залогом еще больших успехов амортизаторного направления фирмы в будущем. Впрочем, и благодаря обычным амортизаторам, уже сегодня Magneti Marelli предлагает рынку весьма привлекательное решение, позволяющее СТО владельцам многих популярных автомобилей предлагать фактически оригинальные компоненты по ценам рынка запчастей. При этом аргументы для убеждения клиентов в разумности такого приобретения очевидны — сама компания является одним из столпов автокомпонентной индустрии, а на ее амортизаторах уверенно движется в будущее не только итальянский автопром. ■



Заявите о себе на дороге

Для соблюдения безопасности крайне важно сообщать о ваших маневрах на дороге. Ведь основное назначение внешнего освещения — **обеспечение хорошей видимости**, но кроме этого оно может придать **отличный внешний вид** вашему автомобилю. Подчеркните характер своего авто, установив светодиодные лампы для сигнального освещения от Philips.

innovation + you



Philips LED retrofit
www.philips.com/automotive

PHILIPS

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

«Лига продавцов» Отраслевой обучающий центр



Можно ли налить в 3-х литровую банку 4 литра воды? Некоторые говорят можно. А если это говорит лидер рынка, то все пытаются ему подражать, пытаясь налить в 3-х литровую банку заветные 4 литра воды. Но ни у кого не получается. Речь в статье пойдет об отраслевых проблемах и ошибках в сфере автобизнеса.

Четыре основные проблемы присущи всем сегментам автобизнеса:

1. Низкая наценка.
2. Неликвиды.
3. Неумение работать с клиентом.
4. Неправильная бизнес-модель.

Экономический кризис, ухудшение условий жизни людей, меняющаяся конкурентная ситуация требуют от компаний постоянной готовности к адаптации, приспособлению. Зачастую бизнес компаний не соответствует стремительному изменению рыночной ситуации, т.к. был создан при других обстоятельствах и в другое время.

Сбытовые подразделения компаний становятся заложниками старых систем управления и становятся неэффективными в текущей рыночной ситуации. С одной стороны они должны быть достаточно стабильны, с другой стороны способны изменяться при изменении основных бизнес-процессов компании.

Такие проблемы как снижение жизненного уровня клиента привели к ужесточению ценовой конкуренции на авторынке, что привело к значительному снижению уровня наценки на товарах известных брендов. Компании, имеющие прямые контракты с производителями, вынуждены снижать уровень наценки в надежде на годовые бонусы или другие привилегии от производителя, которые по итогу года могут по разным причинам и не случиться.

Неумение работать с текущей клиентской базой приводит к тому, что компании начинают тратить много усилий и денег на завоевание новых клиентов, которые в короткий срок увеличивают оборот компании, однако не имеют потенциала в долгосрочной перспективе.

Во многих случаях при продаже товара или услуги менеджеры компании считают цену самым важным фактором, объясняя это просто: если товар продается по сниженной цене, его купят больше людей. При этом ничто не мешает сделать то же самое конкурентам компании.

Кроме проблем с ценообразованием компании авторынка зачастую сталкиваются с неумением персонала работать с ассортиментом и ценообразованием, что зачастую приводит к неликвидам.

Продавцы в ряде случаев плохо разбираются в товаре, не имеют элементарных навыков продаж. Сотрудникам ставятся задачи на более напряженную и сложную работу в более сжатые сроки. Представьте, что вы идете не к цели, а в другую сторону. И чем быстрее вы идете, тем дальше удаляетесь от цели. Это и происходит с большинством компаний в отрасли. Персоналу не уделяется должного внимания в качестве подготовки и обучения — и качество персонала снижается, что автоматически снижает результат деятельности компании.

В компаниях по разным причинам часто отсутствуют системы планиро-

вания, координирования и контроля продаж. Все это приводит к снижению эффективности компании.

Отраслевой обучающий центр «Лига продавцов», созданный на базе компании «Фаворит ойл трейд» (www.favoritoil.ru) ставит одной из своих задач повышение эффективности работы сбытовых подразделений. В рамках сотрудничества с компанией-заказчиком проводится:

- обучение сотрудников компании навыкам продаж и клиентскому маркетингу
- оптимизация бизнес-процессов по поиску, обслуживанию, удержанию клиентской базы
- обучение и постановка работы с такими инструментами как скрипты продаж, продающие презентации, CRM.

В рамках аудита со сбытовыми подразделениями заказчика анализируется: бизнес-модели продаж, организационной структуры системы сбыта, квалификация персонала сбытового подразделения, бизнес-процессов сбытового подразделения.

По завершению сотрудничества компания получает:

- повышение навыков продаж персонала сбытового подразделения
- инструменты для повышения эффективности сбытового подразделения
- оптимизацию бизнес-процессов сбытового подразделения
- стратегическую бизнес-модель по развитию бизнеса.

С более подробной информацией об отраслевом центре «Лига продавцов» можно ознакомиться на сайте www.leaguesellers.ru, а также задать вопросы по телефону + 7 495 663 99 87

YOKKI iq
WWW.YOKKIOIL.RU

ВАШ ВЫБОР ДЛЯ ЗАМЕНЫ МАСЛА В АКПП, МКПП И ВАРИАТОРАХ

Увеличьте прибыль Вашего автосервиса вместе с трансмиссионными маслами YOKKI IQ

МАСЛА ДЛЯ АКПП

МАСЛА ДЛЯ МКПП И ВАРИАТОРОВ



YOKKI IQ ЯВЛЯЮТСЯ 100% АНАЛОГОМ ОРИГИНАЛЬНЫХ ТРАНСМИССИОННЫХ МАСЕЛ

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

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



Бегство из Тольятти

Текст: Ольга Васильева

В ОЭЗ «Тольятти» функционируют пять автокомпонентных производств, которые выпускают продукции на 2,3 млрд руб. Но некоторые предприятия особых перспектив работы в ОЭЗ не видят.

Производитель фильтров для легковых автомобилей Mann+Hummel отказался от строительства завода в особой экономической зоне «Тольятти». Планировалось запустить завод в 2015 году, объем производства к 2017 году должен был достичь 450 тыс. комплектов в год, что полностью удовлетворило бы потребность российских автопроизводителей. Был известен и объем инвестиций — 444 млн рублей. И вот в апреле стало известно, что

компания Mann+Hummel продала свою площадку в особой экономической зоне «Тольятти» компании «Продмаш-композит» и ушла из ОЭЗ. У Mann+Hummel Group остался небольшой завод в Набережных Челнах. Отказ компании от строительства завода в Тольятти, вероятно, связан со слабыми показателями российского авторынка.

В свою очередь, группа компаний Mubea перенесла сроки ввода в эксплуатацию завода по производству пружин подвески автомоби-

лей в ОЭЗ «Тольятти» на 2020 год. ОЭЗ ООО «Мубеа Компоненты Подвески Русь» стало резидентом ОЭЗ ещё в 2013 году. В декабре 2014 года началось строительство предприятия, которое должно было начать работать в 2016 году.

Как пояснил директор проекта Алексей Бережнов на майском заседании экспертного совета ОЭЗ: «Несмотря на текущую ситуацию на автомобильном рынке России, его потенциал представляется достаточно высоким. В этой

LERATON

CAR CARE SHOP



МАГАЗИН ТОВАРОВ
ДЛЯ АВТОМОЙКИ И ДЕТЕЙЛИНГА

Отправка по всей России
и странам СНГ



г. Москва
ул. 1-я Мытищинская, 27с1
Пн-Пт 10:00-19:00

+7 (495) 150-45-12
8 (800) 500-34-12



Александр Нефёдов, вице-губернатор Самарского облправительства
«К сожалению, кризис в автомобилестроении привёл к обострению ситуации в моногороде Тольятти. Предпринимаемые меры по диверсификации экономики пока не привели к снижению зависимости Тольятти от ситуации на АвтоВАЗе».

связи, а также в связи с требованиями заказчиков — производителей автомобилей по применению локальных продуктов, являющихся конкурентоспособными с точки зрения дизайна, технологии производства, цены и качества, Группа Mubea рассматривает проект локализации производства в ОЭЗ как имеющий высокую значимость. Мы планируем, что завод в ОЭЗ «Тольятти» будет запущен в конце 2020 года. Согласно имеющемуся прогнозу, к этому времени российский автомобильный рынок восстановится до уровня, при котором будет обеспечен необходимый объем заказов для запуска производства».

Резидент ОЭЗ ООО «Мубеа Компоненты Подвески Русь» планировала запустить производство ещё в 2015 году. Mubea планировала инвестировать в производство 700 млн рублей. Причина изменения планов Mubea в России та же — ситуация на российском автомобильном рынке.

В Самарской области на действия резидентов реагируют спокойно и утверждают, что инвестиции в ОЭЗ растут. На недавнем заседании экспертного совета ОЭЗ «Тольятти» было распространено заявление исполняющего обязанности министра экономического развития, инвестиций и торговли региона Михаила Жданова о том, что инвестиции резидентов особой экономической зоны «Тольятти» выросли на 300 млн руб. и составили более 23 млрд руб.

В ОЭЗ расположены предприятия «Nobel Automotive» (производство топливopроводов, стеклоомывателей, гибких тросов, каркасов сидений, пружин), «СIE Automotive»

(производство литых алюминиевых деталей для автомобильных двигателей), «Edscha» (производство петель дверей, капота, багажника, ограничителей открывания дверей, рычагов ручного тормоза), «Атсумитек Тойота Цусе РУС» (производство механизмов выбора передач МКПП и АКПП), «HI-LEX» (производство тросов для системы управления и тросов стеклоподъемников).

Если бы не проблемы на авторынке, компания, Mann+Hummel, безусловно, построила бы завод в ОЭЗ. Нельзя считать равноценной заменой неавтокомпонентное предприятие (вместо производства фильтров будет реализован проект ООО «ПМ — композит» по созданию полимербетонного и прессового производства продукции из композиционных материалов). Впрочем, полный отказ, видимо, пока единственный случай. Остаются в силе рамочные соглашения с «Magna», ООО «Сано Волга» (производство автокомпонентов для тормозных и топливных систем автомобилей), ООО «ДжиКейЭн Дравлайн Тольятти» (производство шарниров равных угловых скоростей для автомобильной промышленности), ООО «АЗ Пауэртрэйн» (производство двигателей внутреннего сгорания для легковых автомобилей) и ООО «Мубеа Компоненты Подвески Русь».

Проект ОЭЗ «Тольятти» рассчитан на 49 лет, но вряд ли количество резидентов будет постоянно увеличиваться или оставаться неизменным, с учётом динамики российской экономики. Кроме того, вероятно, в Самарской области меняется сам подход к экономике города Тольятти, который слишком сильно зависит от АвтоВАЗа и смежных производств. ОЭЗ не способствовало диверсификации экономики. Ведь

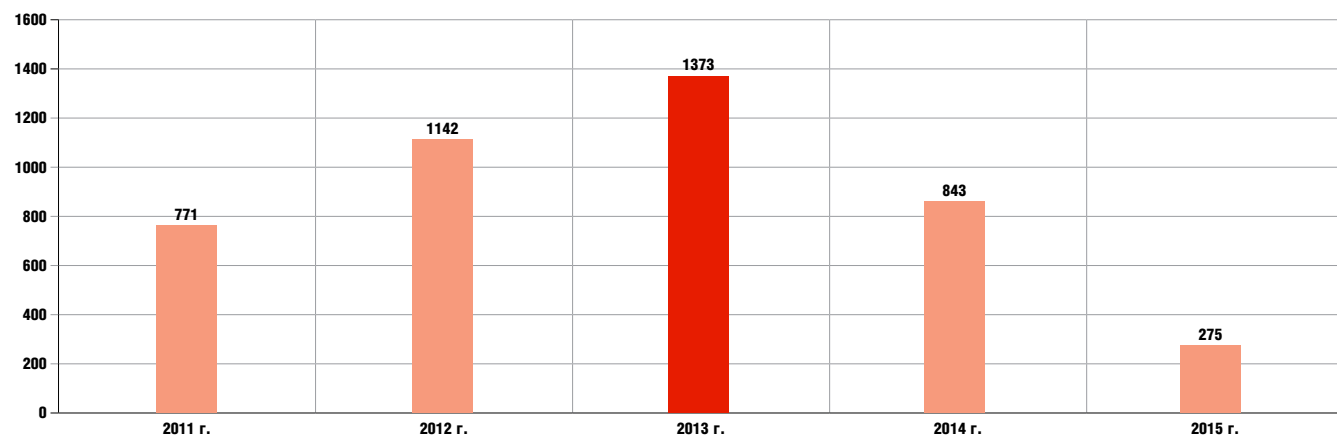
Смогут ли ТОР «Тольятти» одолеть притяжение АвтоВАЗа будет видно по динамике инвестиций в ТОР и росту количества резидентов, не относящихся к поставщикам АвтоВАЗа

HighWay
Свобода движения!



www.highway-oil.com

Объём прямых иностранных инвестиций в экономику Самарской обл., млн долл.



ОЭЗ появилось как инвестиционная площадка, нацеленная на уход города от зависимости от АвтоВАЗа, также как промышленный парк «Тольяттисинтез» и технопарк в сфере высоких технологий «Жигулёвская долина». Ещё в апреле 2015 года вице-губернатор Самарского облправительства Александр Нефёдов заявил: «К сожалению, кризис в автомобилестроении привёл к обострению ситуации в моногороде Тольятти. Предпринимаемые меры по диверсификации экономики пока не привели к снижению зависимости Тольятти от ситуации на АвтоВАЗе». В качестве решения проблемы было предложено создать территорию опережающего социально-экономического развития, ТОР. При этом в обоснование необходимости создания ТОР губернатор Самарской области Николай Меркушкин в октябре 2015 года обратился к председателю правительства РФ Дмитрию Медведеву с просьбой предоста-


вить Тольятти статус моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением, что не совсем соответствовало положению дел. Постановление о присвоении Тольятти статуса территории опережающего социально-экономического развития вышло 28 сентября 2016 года.

Статус ТОР действует десять лет и может быть продлён на пять лет. Для резидентов ТОР есть налоговые льготы, снижена арендная плата и тариф по страховым взносам. Порог минимальных капвложений в рамках инвестиционных проектов не может быть менее 5 млн рублей, необходимым условием является создание не менее 20 рабочих мест за первый год работы предприятия резидента.

По поводу создания ТОР «Тольятти» премьер Медведев сказал: «Надеюсь, это будет способствовать привлечению в город инвесторов, строительству нового бизнеса, в том числе инновационного бизнеса. Рассчитываем, что в ближайшие три года там появится порядка 12 тысяч новых рабочих мест, в том числе на малых и средних предприятиях, увеличатся налоговые поступления. Также рассчитываем, что это позволит оздоровить экономику города и, в конечном счёте, будет способствовать преодолению кризиса монозависимости».

В связи с этим, важной особенностью ТОР в Тольятти было требование к будущим резидентам не

опираться в своей деятельности на контракты с ПАО «АВТОВАЗ» и его дочерними компаниями и не получать выручку от реализации товаров или оказания ему услуг в объёме больше 50% выручки в результате реализации проекта. Гипотетически это должно позволить диверсифицировать экономику города и избежать зависимости от АвтоВАЗа. В это не все верят, исходя из того, что заменить АвтоВАЗ будет сложно, ТОР в обозримом будущем создавать новые рабочие места в нужном количестве не сможет — а их требуется до 24 тысяч, так как примерно столько работников АвтоВАЗа потеряли работу за несколько лет непрекращающегося кризиса на заводе.

Сможет ли ТОР одолеть притяжение АвтоВАЗа будет видно по динамике инвестиций в ТОР и росту количества резидентов, не относящихся к поставщикам АвтоВАЗа. Зависеть это будет, скорее всего, опять-таки, от ситуации на авторынке. Можно предположить, что если она изменится в лучшую сторону, АвтоВАЗ восстановит темпы производства и диверсификация экономики Тольятти будет приостановлена независимо от правительственных постановлений. Или власти исходят из того, что это уже никогда не произойдёт. Тогда отказ Mann+Hummel от ОЭЗ «Тольятти» вполне рационален. Можно ожидать того же и от других потенциальных или состоявшихся резидентов. 



445043, г. Тольятти, ул. Транспортная, 27
тел. (8482) 31-94-71, 31-94-04
e-mail: vento.63@mail.ru

www.vento63.com

ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОВЕНТИЛЯТОРОВ И ОТОПИТЕЛЕЙ



Является поставщиком для ПАО «АВТОВАЗ»,
ООО «УАЗ» и группы компаний SOLLERS,
ТД «ЛУЗАР», ТД «РЕКАР».

Оказываем услуги:

- штамповка
- литье пластмасс
- производство любых электродвигателей для автомобилей и мототехники

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ КОМПАНИИ И ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ
выгоднее, чем в Китае

**В Самарской области
меняется сам подход
к экономике города
Тольятти, который
слишком сильно зависит
от АвтоВАЗа**

Автопрому оплатят за границу

Правительство не оставляет попыток увеличить объёмы экспорта российских автомобилей. В июне Минпромторг представил проект развития экспорта до 2025 года. В рамках проекта планируется особое внимание уделить развитию поставщиков субкомпонентов и материалов второго и третьего уровней.

Гипотетически, это позволит сократить себестоимость и зависимость автопроизводителей от курса рубля. Кроме того, планируется устранить системные барьеры и экспортные издержки, в частности, речь идёт о соглашении о зонах свободной торговли, гармонизации техрегулирования в соответствии с международными стандартами.

Власти планируют изменить и правила субсидирования экспорта. Возможно, будут введены три уровня льгот в зависимости от происхождения и условий производства автомобильной продукции. Кстати, в бюджете на 2017 год и 2018–2019 гг. на экспортные субсидии заложено 11,8 млрд руб.

Относительно роста объёмов экспорта власти рассматривают базовый и амбициозный сценарии. Согласно базовому сценарию экспорт достигнет \$4,9 млрд, до 240 тыс. автомобилей в год, то есть порядка 10% от объёма выпуска. При базовом сценарии на поддержку экспорта будет выделено 136 млрд руб. На реализацию амбициозного сценария предполагается выделить 215 млрд руб., при этом экспорт составит \$7,8 млрд, 400 тыс. а/м. Почти полмиллиона автомобилей на экспорт — это порядка 15% объёма российского автопроизводства.

Но представители профильного ведомства говорят о ещё большей доли. Обновленная стратегия раз-



Денис Мантуров, министр промышленности и торговли РФ
«Мы должны внедрять новые инструменты поддержки, что будет стимулировать поставки на внешний рынок».

вития автопрома РФ будет ориентирована на достижение уровня в 25% экспорта от общего объёма производства к 2020 году, заявил глава Минпромторга РФ Денис Мантуров.

Основная цель развития экспорта — компенсация многолетнего падения продаж автомобилей на внутреннем рынке. С одной стороны, этому способствуют большие производственные мощности автомобилей и компонентов первого уровня, ныне простаивающие. Но для того, чтобы экспорт стал значимым для российского автопрома, одних субсидий мало, необхо-

димо также преодолеть застарелые проблемы, как, например, высокая себестоимость перевозок, архаичная логистика, рост цен на энергоносители и найти адекватный ответ на новые вызовы, как, например, влияние санкций развитых стран.

Нужно заметить, что по итогам первого квартала 2017 года экспорт легковых автомобилей вырос на 28%, до 18,4 тыс. ед., грузовиков — на 14%, до 2,9 тыс. ед. Возможно, методы поддержки экспорта на данный момент эффективны. Но лучше бы это было следствием восстановления авторынка. ■



+7 (846) 212-99-69
info@brumex.ru



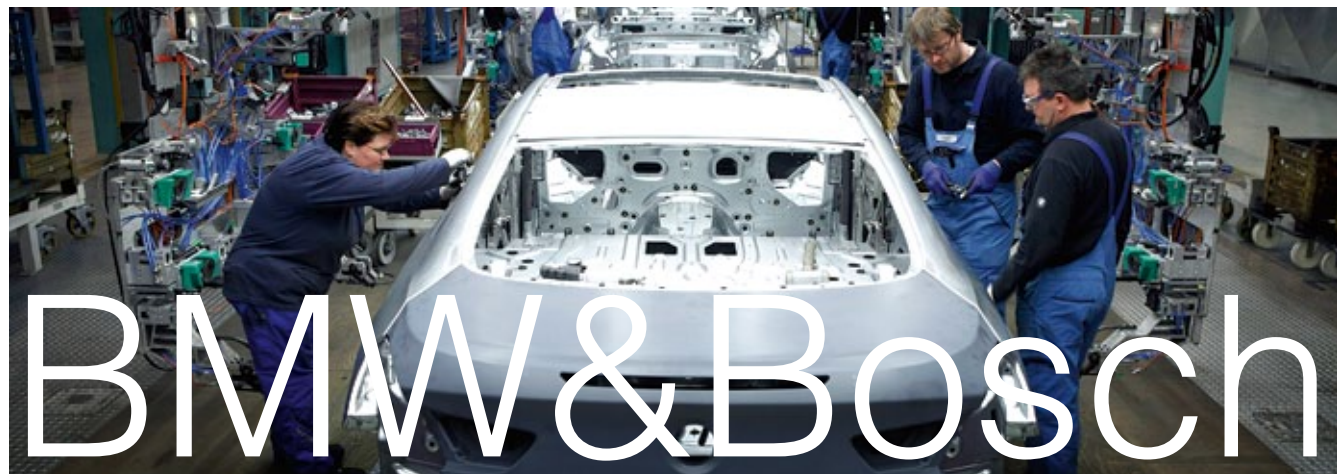
Oktan
Сделано в России

ЛИЧНЫЙ ПОМОЩНИК АВТОМОБИЛИСТА

УЧАСТНИК
ВЫСТАВКИ

ИНТЕРАВТО
23–26 августа 2017 года

СТЕНД № М534
(ПАВИЛЬОН 1, ЗАЛ 4)



BMW & Bosch

Весенне-летний перебой

В конце мая немецкий автопроизводитель BMW приостановил несколько производственных предприятий из-за сбоя в поставках комплектующих от компании Robert Bosch.

В официальном сообщении BMW говорилось, что «поставщик Bosch в данный момент не может обеспечить необходимым количеством рулевых передач для автомобилей BMW первой, второй, третьей и четвертой серий». В частности, были приостановлены заводы в Лейпциге, в Мюнхене, в Тэси (Китай) и в Росслине (ЮАР).

Компания Bosch переадресовала ответственность за инцидент своему контрагенту в Италии, неназванной компании, которая, по версии Bosch, поставляет корпуса для рулевых электроусилителей. Впрочем, претензии BMW предъявляла именно к Bosch, заявив: «Мы ожидаем, что Bosch, как ответственный поставщик, компенсирует убытки». Кстати, об убытках. Точно их размер не был обнаружен. Когда производства только начали останавливаться, представитель BMW Майкл Ребшток заявил: «Вероятные финансовые потери управляемы, но пока не могут быть рассчитаны». Но, ряд экспертов в масс-медиа предположили, что убытки могут достигать более 10 млн евро в день — для BMW.

В то же время, директор BMW по закупкам Маркус Дюсманн от

лица корпорации заявил, что Bosch «является одним из наших крупнейших, самых старых и самых надежных поставщиков, и мы не сомневаемся, что компания сможет справиться с этой ситуацией», таким образом, инцидент не повлияет на долговременные взаимовыгодные отношения компаний.

Уже 31 мая руководство концерна Bosch начало распространять уверения в том, что проблемы с поставками автокомпонетов на предприятия BMW ликвидированы. В свою очередь, глава подразделения BMW по закупкам Маркус Дюсманн сообщил о скором возобновлении работы производств: «Мы можем вновь запустить полномасштабное производство транспортных средств, которое пришлось на время приостановить», — сказал он.

Для компании Robert Bosch перебой в поставках на предприятия BMW произошли на фоне сообщений о том, что немецкая прокуратура начала расследование в отношении компании Bosch. Прокуратура подозревает производителя в соучастии или косвенном участии в дизельном скандале по делу автопроизводителя Daimler. В мае во многих офисах компании Daimler в Баден-

Цитата



Майкл Ребшток
представитель BMW

«Вероятные финансовые потери управляемы, но пока не могут быть рассчитаны».

Вюртемберге, Берлине, Саксонии и Нижней Саксонии уже проводились обыски. Этот разгорающийся скандал аналогичен эпохальному делу Volkswagen, который несет ответственность за манипуляции с данными о вредных выбросах в атмосферу. Bosch осуществляет поставки на предприятия Daimler программного обеспечения для управления двигателем и Bosch была причастна к делу Volkswagen. Представители Bosch заявили в прессе, что не будут комментировать свою причастность или не-причастность к продолжающемуся дизельгейту. ■

АВТОМАГНАТ

МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС

ПОРШНЕВЫЕ ГРУППЫ



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

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



Все мечтают о «Волге»

Текст: Василий Пражек

Государственная помощь и спрос на «ГАЗели» помогает Группе ГАЗ переживать кризис. Компания стремится выйти на внешний рынок и, возможно, будет возрождать легендарный бренд «Волга».

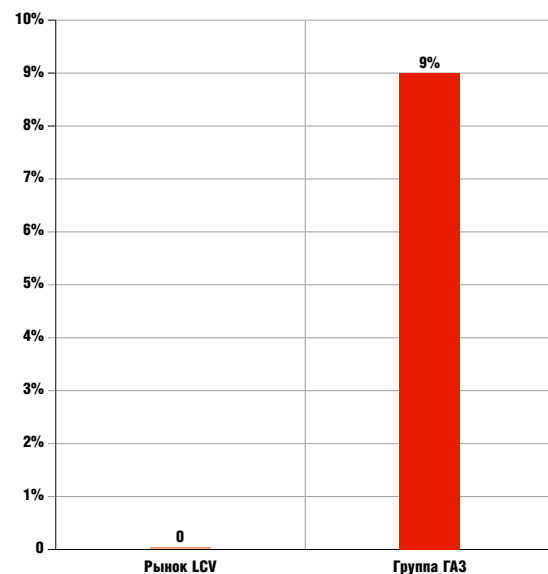
По итогам 2016 года консолидированная выручка Группы ГАЗ, по данным рейтингового агентства RAEX, составила 150,2 млрд руб., увеличившись по сравнению с показателями 2015 года на 23,9%. Денежный поток от операционной деятельности компании увеличился в 4 раза до 13,3 млрд руб. Но неизвестно, удалось ли ГАЗу получить прибыль при таких показателях. Общая долговая нагрузка уменьшилась на 9% по сравнению с 2005 годом и составляет менее 60 млрд рублей.

Определённое улучшение финансовых показателей в 2016 г. связывают с оптимизацией расходов на предприятии. Но, понятно, что никакая оптимизация не позволила бы крупнейшему автопроизводителю развиваться в направлении, противоположном тому, каким следует рынок LCV и легковых автомобилей в России. Авторынок в целом сократился на 11%, рынок LCV вырос на ничтожные 0,1%, а продажи LCV бренда ГАЗ выросли на 9% в тот же период, до 55803 ед.

Корпорация «Русские машины», в структуру которой входит Группа ГАЗ, включена в список системообразующих предприятий и потому автопроизводитель получает регулярные и масштабные субсидии от государства. ГАЗ участвует, видимо, во всех возможных госпрограммах поддержки автопрома — обновление автопарка, льготный лизинг и так далее. Только за первое полуго-

дие 2016 г. субсидии по различным программам составили 8,6 млрд руб. Помогли росту продаж и новые модификации автомобилей «Газель» — «Газель Next» и «Газон Next», и модель «Урал Next». Но развитие модельного ряда тоже вряд ли было бы возможно без господомощи.

Рост рынка LCV и продажи Группы ГАЗ в 2016 году, % к АППГ



Группе ГАЗ присущи те же особенности, что и другим российским автопроизводителям, например, зависимость от поставок импортных автокомпонентов и, соответственно, подверженность влиянию курса валют. Компания сталкивается с теми же проблемами, что и все прочие, прежде всего, с небольшими возможностями российских покупателей. И, как и все другие компании, рассчитывает выжить за счёт наращивания экспорта. Так как, понятно, что господомощь, скорее всего, не вечна или, по крайней мере, непредсказуема.

Группа ГАЗ имеет большие экспортные планы — поставлять автомобили в 51 страну мира, об этом заявил президент группы ГАЗ Вадим Сорокин в рамках недавнего Российского автомобильного форума. Правда, пока доля экспортных поставок в выручке группы ГАЗ сократилась до 16% в 2016 году, хотя ещё в 2015 году было 22%. Каким образом увеличивать поставки за рубеж — отдельная большая проблема для всех автопроизводителей. Этого требует состояние рынка, этого требуют и власти, но как практически это осуществить пока неизвестно. Хотя, если исходить из того, что автомобили ГАЗ поставляются примерно в 40 стран мира, организационной работы должно быть не так уж много. Известно, что ведутся переговоры о возможных поставках автомобилей в Таджикистан и Азербайджан.

Но речь идёт также не просто о продажах автомобилей за рубеж, а и об организации производства за границей. В прошлом году «Группа ГАЗ» подписала ряд меморандумов о промышленной сборке в Казахстане «ГАЗель Next», бортовых автомобилей «ГАЗель Бизнес» и ряд автобусов ЛиАЗ с казахстанским предприятием «СемАЗ». Тестовые поставки машинокомплектов стартовали в сентябре прошлого года. В этом году «СемАЗ» планирует выпускать ещё автомобили «Урал Next» и автобусов ПА3, КАВ3 и ГАЗ.

Continental
The Future in Motion



**Ясность вместо
пустых слов:
5-летняя гарантия.**

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



Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

ContiTech

Минпромторг в этом году объявил, что Группа ГАЗ заинтересована в организации совместного сборочного производства своих автомобилей, в том числе, микроавтобусов на Самаркандском автомобильном заводе или иной площадке, рекомендованной правительством Республики Узбекистан.

На Российском автомобильном форуме президент компании Вадим Сорокин анонсировал возобновление производства автомобилей ГАЗ в Турции. Согласно официальному разъяснению, во время кризиса в политических отношениях между Москвой и Анкарой производство и продажи автомобилей ГАЗ приостанавливались, в момент объявления восстановления проекта считалось, что кризис между РФ и Турцией завершён, поэтому появилась возможность вернуться в Турцию. Предполагается, что будут выпускаться автомобили с цельнометаллическим кузовом, кроме уже производимых бортовых ГАЗелей.

И в этом году Группа ГАЗ планирует начать сборку автобусов в Иране, о чём стало известно тоже на Российском автомобильном форуме. Сборку автобусов планируется начать в рамках меморандума о поставке 900 автобусов ЛИАЗ от 2016 года. Предварительно автобусы «Вектор» и «Курсор» тестируются для проверки возможностей эксплуатироваться в горах в расчёт на поставки в Иран.

Производственный проект в Турции и возможные проек-

Использовать старый, но хорошо известный потребителям бренд — хорошая возможность сэкономить время и деньги на продвижении. Но пока решений по выпуску LCV «Волга» нет

ты в Иране и Узбекистане нельзя назвать крупными для компании с таким объёмом производства как Группа ГАЗ, но, видимо, экспансию в 51 страну мира с чего-то нужно начинать.

Зависимость Группы ГАЗ от импортных поставок автокомпонентов и требования властей к локализации диктуют необходимость развивать импортозамещение. В этом году как достижение в этом направлении отмечается то, что Группа ГАЗ была номинирована на поставку компонентов для тормозных систем WABCO. Пробную партию компонентов ожидают в апреле 2017 года, серийные поставки планируется начать в четвёртом квартале года. Автокомпоненты будут устанавливаться на автомобили «Урал Next» и «Урал-М».

Тем временем, Группа ГАЗ может возродить бренд «Волга» — эту идею высказал председатель совета директоров и совладелец корпорации «Русские машины» Зигфрид Вольф. На этот момент известно только, что новая «Волга» будет не продолжением старинного легкового бренда, это может быть похо-

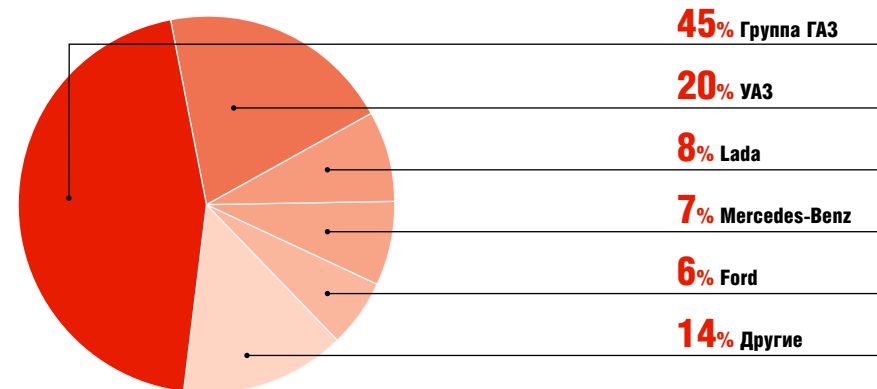
жим на то, что в России называют «каблук». То есть, можно предположить, что ребрендинг ограничится эксплуатацией ностальгического названия и узнаваемыми элементами дизайна. Использовать старый, но хорошо известный потребителям бренд — хорошая возможность сэкономить время и деньги на продвижении. Но пока решений по выпуску LCV «Волга» нет. Если же такой автомобиль будет выпущен, ему придётся нелегко в сегменте рынка, где доминирует Lada Largus на платформе B0 Renault-Nissan. Доля этих автомобилей в сегменте 94%.

Заметим, классические автомобили «Волга» не производятся с 2008 года. В некотором смысле бренд «Волга» пытались возродить в виде российско-американских Volga Siber на базе модели Chrysler Sebring. Была закуплена производственная линия Chrysler мощностью 160 000 ед. Но проект был закрыт спустя два года, в 2010 году.

Будет или нет новая «Волга», пока неизвестно, а вот то, что у Группы ГАЗ новый партнёр взамен General Motors, почти наверняка. Об этом сказал Вадим Сорокин в Нижнем Новгороде в январе 2017 года, кто будет этим партнёром должно быть известно в I полугодии 2017 года. Впрочем, это событие планировалось ещё на лето-осень 2016 года. Дело в том, что General Motors завершил контрактную сборку Chevrolet Aveo на ГАЗе летом 2015 года. А для того, чтобы быть серьёзным игроком на мировом авторынке, очевидно, необходимы иностранные партнёры.

Кстати, в прошлом году пятилетие сотрудничества отметили Группа ГАЗ и Volkswagen Group Rus. С 2011 года по настоящее время на российском заводе было произведено более 170 тыс. автомобилей VW Jetta, Skoda Octavia и Yeti. ■

Группа ГАЗ на рынке LCV РФ в 2016 г., тыс. ед.



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



Приглашаем посетить наши стенды на выставках:

MIMS Автомеханика 2017 пройдет в ЦВК "ЭкспоЦентр" с 21 по 24 августа 2017 года, Павильон №8, зал 2, стенд E311.

Международная выставка автомобильной индустрии «ИНТЕРАВТО» пройдет в МВЦ "Крокус Экспо" с 23 по 26 августа 2017 года, Павильон №1, зал 3, стенд K021.



Пятилетка неудержимого экспорта

КамАЗ пообещал утроить экспорт автомобилей за пять лет

Гендиректор внешнеэкономической компании автоконцерна КамАЗ Рафаил Гафеев заявил о том, что КамАЗ за пять лет планирует увеличить экспорт в три раза. При этом новые модели КамАЗа должны составлять половину экспортных поставок. В 2016 г. объём поставок КамАЗ за рубеж составлял 6220 ед., что на 10% больше, чем годом ранее. Таким образом, через пять лет количество отправляемых на экспорт машин должно составлять 18660 ед. До конца 2017 года КамАЗ планирует экспортировать 6,5 тыс. ед.

По итогам первого квартала 2017 года КамАЗ экспортировал 1,13 тыс. грузовиков, что на 11% больше, чем в аналогичный период прошлого года. При этом экспорт в страны СНГ увеличился на 28,9% до 544 ед., в страны дальнего зарубежья поставки сократились на 1,7%, до 590 ед., из них 553 автомобиля были отправлены на Кубу.

За январь-май КамАЗ увеличил общий объём продаж автомобилей на 18%, до 12,1 тыс. ед., экспорт при этом увеличился на 5%, до 1,8 тыс. ед. До конца года концерн планирует увеличить общий объём продаж до 39 тыс. ед. и экспортировать более 6 тыс. автомобилей.

Основные зарубежные рынки сбыта для КамАЗа — Латинская Америка, Азия, Индонезия, Африка. Активный рост экспорта в текущем году значительной мере обеспечен крупным контрактом КамАЗа по поставке автомобилей 2,4 тыс. автомобилей на Кубу.

КамАЗ также планирует относительно крупную поставку в Сенегал — 400 ед. в рамках подписанного контракта с этой страной. Генеральный директор АО «Внешнеэкономическая компания «КАМАЗ» Рафаил Гафеев отметил, что начались первые поставки в ЮАР, для которой специально адаптируются грузовики. Адаптированные модели впоследствии будут, возможно, экспортированы на рынок Индонезии.

Поставки грузовиков планируются и в Камбоджу в соответствии с условиями меморандума о сотрудничестве, подписанного в этом году между автопроизводителем и камбоджийским холдингом World Bridge. Первая партия должна быть отправлена в Камбоджу в этом году. Кроме того, КамАЗ подписал дилерское соглашение с Египтом, сейчас, по официальной информации, обговариваются условия первого контракта.

«Спрос на грузовики КАМАЗ за рубежом есть. Один за другим поступают заказы на автомобили экологического класса «Евро-6» из Восточной Европы. Уже получен первый заказ на 40 грузовиков. До конца года намечается осуществить несколько крупных проектов по Африке, Азии и, возможно, по Латинской Америке», — рассказал Гафеев. Правда, генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин в одном из интервью был сдержаннее: «Ожидать сейчас большого роста экспорта можно вряд ли. Пока нет крупного задела, но надеюсь, что наши экспортники совершат, как говорится, очередной подвиг и найдут новые контракты, новые направления». ■

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



В Дубае автомобильные отрасли разных континентов представлены наиболее сбалансированно. Это отражает его расположение в самом центре мировых торговых путей

Ось мира

Новинки и тенденции выставки «Автомеханика Дубай 2017»

Текст: Михаил Милошевич

Главное шоу вторичного рынка Ближнего Востока уступает по масштабам франкфуртской «Автомеханике», но бьёт все рекорды по интернациональности. Ни одна другая выставка, посвящённая автомобилям или автокомпонентам, не может похвастаться такой же высокой долей иностранных гостей.

«Автомеханика Дубай», 15-я по счёту, состоявшаяся 7–9 мая сего года, собрала 30322 посетителя из 136 стран и 1955 экспонентов из 57 стран. Что сказать? Ближневосточный рынок продолжает расти, пусть это и звучит как заезженная пластинка.

В этом году мы отказались от сравнительного анализа шоу этого года с прошлогодним. Дело в том, что «Автомеханика Ближний Восток» претерпела метаморфозу: в 2017 г. от неё отпочковалась «Автомеханика Джидда», а в будущем году к пулу арабских «Автомеханик» доба-

вится «Автомеханика Эр-Рияд». Это накладывает отпечаток на динамику дубайской выставки и создаёт впечатление замедления роста автомобильного рынка ОАЭ. Ложное впечатление, заметим.

С этого года бывшая «Автомеханика Ближний Восток» называется «Автомеханика Дубай», хотя её фокус остаётся прежним: это международное событие, главный отраслевой сбор автомобильного сектора для Азии и Африки.

Можно с уверенностью сказать, что в Дубае автомобильные отрасли разных континентов представлены наиболее сбалансированно.

Это отражает его расположение в самом центре мировых торговых путей. Для Дубая «резспорт» — не экзотическое словечко, а важная часть экономики. Согласно данным местной таможни, торговля автозапчастями и аксессуарами в 2016 г. превысила \$10 млрд, около 3% от всей внешней торговли эмирата. Добрые 2 миллиона тонн автозапчастей, шин, автохимии и АКБ были импортированы, экспортированы и резпорттированы.

Список торговых партнеров Дубая в автомобильной отрасли возглавляет Япония, на неё приходится импорт и экспорт в сум-



Мы делаем планету ярче

Автомобильные лампы 12/24 В



ООО «Электроприбор» г. Екатеринбург, т. (343) 263-90-80
energopribor@inbox.ru, www.epribor.com

www.keptm.ru



марном объёме \$1,6 млрд — на 6% больше, чем в 2015 году. На втором месте США с \$820 млн, затем идёт Южная Корея — \$800 млн (за год эти страны поменялись местами). Замыкают топ-5 торговых направлений Германия с \$760 млн и Китай с \$650 млн.

Как видите, представлены все 3 основных континента, на которых расположена львиная доля предприятий мирового автопрома.

На самой «Автомеханика Дубай 2017» лидером стала Германия — 116 компаний вторичного рынка, занявшие почти 10% площадей выставки (на 15% больше прошлогоднего показателя). Большинство из них располагались в гигантском немецком павильоне, организованном правительством страны.

Не отставать!

Полезно взглянуть на перечень инновационных продуктов, представленных в Дубае в этом году и наиболее заинтересовавших аудиторию. Среди них, например, водя-

ные насосы Delphi, адаптированные к работе в условиях Ближнего Востока.

Бразильская Vipal привезла технологию ремонта шин с использованием арамидного волокна (текстиль, используемый в пуленепробиваемых жилетах) и сверхпрочной арматуры.

Местные нефтехимики Mineral Circles Bearings выставили новую смазку для мощных электродвигателей, адаптированную к высокой влажности и температурам аравийского и африканского климата.

А итальянский Symach представил систему кузовного ремонта с применением робототехники Fixline, сокращающую затраты на ремонт на 25–30%.

Аптечки первой помощи, продукты для детейлинга, шины — обилие новинок в этих товарных группах говорит об их динамичном развитии.

Ближневосточный рынок стремится не отставать от Запада в тренде «новой мобильности».

На конференциях, состоявшихся на «Автомеханика Дубай 2017», ей уделялось не меньшее внимание, чем на аналогичных событиях в Европе или Америке. Интеллектуальные транспортные системы, подключённый транспорт, устойчивое развитие здесь воспринимаются как естественное и уже недалёкое будущее, для которого уже сейчас нужно готовить фундамент.

Дубай — индикатор перемен в России

В этом году на «Автомеханике Дубай» представилось и несколько компаний из России: производители автохимии ГК «Vitex», «Тосол Синтез», Halal, а также «АвтоИндустрия». Все участники подтверждают, что получили неплохие результаты — как обычно, поскольку все названные компании уже перешли в разряд местных старожилов.

Организована выставка была, как всегда, на высоком уровне — точнее сказать, на высочайшем. «Автомеханика Дубай» в этом вопросе вряд ли уступит даже франкфуртскому партнёру.

А вот посетителей из России и русскоговорящих местных посетителей стало больше.

И ещё одну новую тенденцию мы заметили: на стенд «АвтоИндустрии» — в этом году стали в массовом порядке заходить производители из таких стран, как Китай и Турция, и представители европейского среднего бизнеса. Интересовались такие посетители возможностью выйти на российский рынок. В международном сообществе только сейчас назрело настоящее понимание, что в России огромный и ненасыщенный автокомпонентами рынок.

Что это значит? Что на внутреннем рынке нашей родины станет теснее. Что россияне тоже не спят, пробуют арабскую почву и, по-видимому, мы находимся на пороге всплеска российского экспорта на Ближний Восток.

Это о переменных. А что останется? «Автомеханика Дубай» — как всегда хорошее место, где можно оседлать обе тенденции и превратить их в прибыль.

14–15 СЕНТЯБРЯ

АвтоЭволюция 2017

VIII международный форум по развитию автомобилестроения — экспорт как драйвер роста

Калуга, Инновационный культурный центр

Впервые в 2017 году форум «АвтоЭволюция» будет посвящен не только развитию автомобилестроения и производства автокомпонентов в России, но и вопросам экспортного потенциала России, инфраструктурным проектам и развитию логистических транспортных узлов.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА

- Автомобилестроение в России: стратегии выхода на международные рынки. Перспективы и риски.
- Экспортный потенциал российского автопрома.
- Развитие инфраструктурных проектов и логистических узлов. Истории успеха.
- Локализация как эффективный инструмент развития регионов России.



Условия участия — на www.events.vedomosti.ru/events/auto_17

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

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

Участие в форуме
Евгения Соуткина
(e.soutkina@vedomosti.ru)

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

16+
Реклама

Русский экспорт нужен Востоку... а Восток — россиянам



Выйдя на ближневосточный рынок, российские компании пробьют барьер, мешающий расти в обороте, уверяет директор «Автомеханика Дубай» Махмут Гази Биликозен. Мы попросили его специально для россиян дать рекомендации к ведению дел в данном регионе.

Каковы преимущества ближневосточного рынка по сравнению с азиатским или европейским?

Рынок Ближнего Востока с каждым годом сильно изменяется и развивается, поэтому из него гораздо легче выйти, чем на европейский. Там все взаимоотношения устоялись уже давно, скажем, сорок лет назад или около того, трудно найти незанятое место.

На Ближнем Востоке же много возможностей для новых связей. Российскому экспоненту или посетителю будет легко стартовать просто потому, что обязательно найдётся молодая местная компания, которой только предстоит собрать пул партнёров.

Отдельно хочу отметить, что у рынка Саудовской Аравии есть отличия от рынка Ближнего Востока в целом. Этот локальный рынок очень велик, однако там сложились таможенные правила и культура, несколько затрудняющие вход. Если вы проявите терпение и будете последовательны, ваши усилия быстро окупятся. Саудовский рынок столь же выгоден, как и другие части Ближнего Востока, а порой и в большей степени.

Вам довелось в этом году коммуницировать с экспонентами и посетителями из России и СНГ?

К сожалению, у меня не было возможности переговорить с посетителями напрямую, но вы знаете, что я плотно общаюсь с нашими российскими экспонентами через наших партнёров, поэтому знаю их запросы.

Какую стратегию вы бы порекомендовали для новичков ближневосточного рынка?

Бывая на «Автомеханике» в Москве, я ознакомился с российскими товарами. У местных производителей очень высокое качество, но все их мысли только о российском рынке.

Я знаю, что внутренний рынок России очень велик, поэтому у них нет желания вести дела за границей. Однако когда вы работаете только на внутреннем рынке или экспортируете в ограниченное число соседних стран, ваш оборот остаётся жёстко ограниченным. Вы не избежите зависимости от негативных явлений, случающихся в вашей собственной стране.

Я предлагаю российским производителям начать предлагать свои продукты на международном автомобильном рынке, имея в виду работу с американскими, японскими и европейскими моделями, не ограничиваясь российскими. Эти автомобили продаются во всем мире, что даст им возможность экспортировать на рынки Ближнего Востока.

Вы должны ориентироваться на мировой рынок, не на внутренний, и обязательно испытаете рост продаж.

В последние годы «Автомеханика — Ближний Восток» разделилась на три выставки: в Дубае, Джидде и Эр-Рияде. Опишите характер их дифференцирования.

Мы поддерживаем международный статус «Автомеханика Дубай», здесь собираются экспоненты и посетители из большого числа стран.

А вот саудовские шоу предназначены для внутреннего рынка Королевства. Версия в Джидде ориентирована на юго-западные регионы, а в Эр-Рияде на центр и восток государства. Саудовские выставки остаются нацеленными на домашний рынок, в этом их главное отличие от дубайской.

Каковы ваши планы на будущие выставки «Автомеханики Дубай»?

Думаю, что выставка ещё расширится. В этом году мы преодолели рубеж в 130 стран и из каждой отдельной страны стало больше посетителей. Рост «Автомеханика Дубай» подтверждает мои слова о том, что рынок Ближнего Востока динамично развивается.

Есть нечто главное, что вы хотели бы сказать нашим читателям?

Я повторю, что мы хотели бы видеть больше экспонентов из России. Российский автопром очень велик и предлагает отличное качество. И я думаю, что россияне и мы можем получить синергетический эффект. Я наблюдаю за теми компаниями из вашей страны, кто не первый год участвует в «Автомеханика Дубай», и отмечаю, что они не только везут на экспорт отличные товары, но и сами меняются, начинают думать более глобально.

У нас теперь больше компаний из дальних стран, даже из Австралии, Новой Зеландии и Океании. Одни из них производители, другие продавцы, и я предлагаю нашу площадку для встреч с ними. ■



Уверен. Держат.



KA-2

Тормозные колодки для всех легковых автомобилей

www.vento63.com

445043, г. Тольятти, ул. Транспортная, 27 | т. (8482) 31-94-71, 31-94-04 | vento.63@mail.ru



Промсборка: условия будут изменены, так или иначе

Текст: Олег Брянский

На протяжении нескольких лет одной из популярных тем в автомобильной отрасли была локализация производства автокомпонентов. Сейчас выясняется, что результаты локализации не слишком впечатляющие и, возможно, пора менять правила промсборки — в этом заинтересованы и автопроизводители и государство.

Автопроизводители достигли разных успехов в направлении локализации. В частности, к настоящему времени уровень локализации предприятий «ПСМА рус» составляет около 30%, при этом на калужском заводе «ПСМА Рус», где выпускают Peugeot 408 и Citroen C4 локализация порядка 35%. На «ПСМА Рус» поставляют автокомпоненты компании Gestamp, Magna, Faurecia, Michelin, Lear и другие. По официальной информации, компания планирует локализовать производство топливных и тормозных трубок, мелких штампованных деталей, компонентов климат-контроля, амортизаторов, системы ESP, пружин подвески, колесных модулей, тяги стабилизаторов, стёкол, задней балки, моторной рамы, пластиковых компонентов, радиатора, стар-

тера, генератора, акустических систем. И так, «ПСМА рус» будет доводить уровень локализации до 50%.

Локализация концерна Ford Sollers, вероятно, составляет 45–50%, если верить распространённой в СМИ информации. Ford Sollers получает около 300 видов автокомпонентов от 70 российских поставщиков. Значительно продвинуться в направлении локализации может помочь промышленный комплекс по производству двигателей SkyActiv-G, который планирует построить подразделение японской компании Mazda — «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус». Проектная мощность предприятия должна составлять 50 тысяч двигателей в год. Кстати, производство двигателей имеет показатель довольно высокого уровня локализации, и



ТРАНСМАШ

Завод по производству
мягких сцеплений

- поставки на OEM
- надежное сцепление для бездорожья
- лучшая цена
- сцепление для автомобилей и спецтехники

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

Приглашаем посетить наш стенд на выставке MIMS Automechanika Moscow, 21–24 августа 2017 года, Москва, ЦВК «Экспоцентр», стенд A181 павильон 2.1



По всей вероятности, уровень локализации ещё ниже, чем рапортовалось в официальных сводках — некоторые комплектующие, которые значились как отечественные, сделаны из зарубежных компонентов. А некоторые зарубежные автокомпоненты просто переупаковывались, после чего формально причислялись к российским

три иностранных производителя организовали такое производство: Форд в Татарстане, Renault-Nissan с АвтоВАЗом в Тольятти и VW в Калуге.

Ведущий российский производитель грузовиков КамАЗ тоже наращивает локализацию за счёт организации производства кабин для грузовиков нового семейства. Кабины выпускаются по лицензии Daimler. 27 видов автокомпонентов производятся на предприятии, планируется производство ещё 90 компонентов каркаса кабин, 35 компонентов систем крепежа и других деталей.

Уровень локализации калининградского Автотора составляет 18–25% в зависимости от бренда. Это при том, что программу по локализации Автотор реализует с 2002 года. На автомобили, выпускаемые на мощностях Автотора, уста-

навливаются автомобильные сиденья местного производства, кузова, аккумуляторные батареи, шины и диски. На предприятии планируют полностью отказаться от крупноузловой сборки к 2018 году.

Несмотря на некоторые достижения в локализации, достичь поставленных целей не удаётся по разным причинам. Требования к автопроизводителям по условиям промсборки были ужесточены в 2011 году. Производители иномарок должны были через четыре года с даты вступления дополнительного соглашения по промсборке модернизировать мощности для производства не менее 350 тысяч автомобилей в год, устанавливать двигатели внутреннего сгорания и (или) коробки передач отечественного (т.е. российского) производства не менее, чем 30% от общего объёма, обеспечить лока-

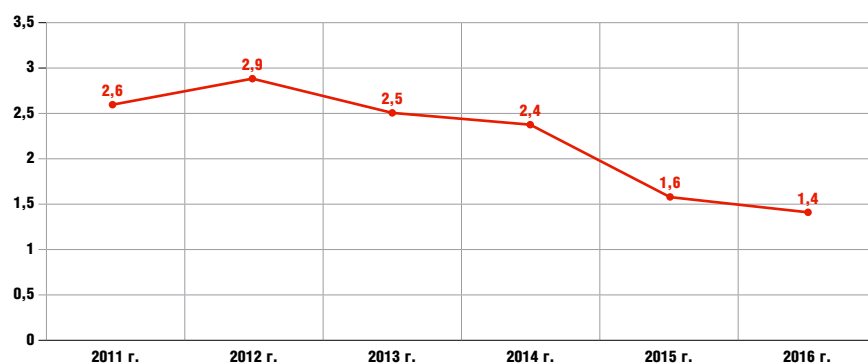
лизацию до 60% к началу шестого года действия дополнительного соглашения и ряд других условий — то есть время исполнения условий соглашений уже явно пришло.

Пока экономика страны развивалась, процесс локализации вроде бы шёл так, как требовало государство, а производители, в свою очередь, пользовались таможенными льготами. Хотя когда эти условия вводились в действие, они казались довольно сложными и жёсткими (сейчас они такими не кажутся). Когда рост рынка прекратился, оказалось, что по большей части требования не выполнены. По усреднённым показателям, уровень локализации производства моделей автомобилей альянса Renault-Nissan-АВТОВАЗ составляет 55%, Ford Sollers-УАЗ — 51%, Volkswagen — 45%, Hyundai-Kia — 44%, Toyota — 30%.

Кроме того, по всей вероятности, уровень локализации ещё ниже, чем рапортовалось в официальных сводках несколько лет подряд. Потому что некоторые комплектующие, которые значились как отечественные, сделаны, в свою очередь, из зарубежных компонентов. А некоторые зарубежные автокомпоненты просто переупаковывались, после чего формально причислялись к российским.

Автопроизводители иномарок, да и отечественных брендов тоже, разработали схемы, позволяв-

Динамика продаж автомобилей в РФ, млн. ед.



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:

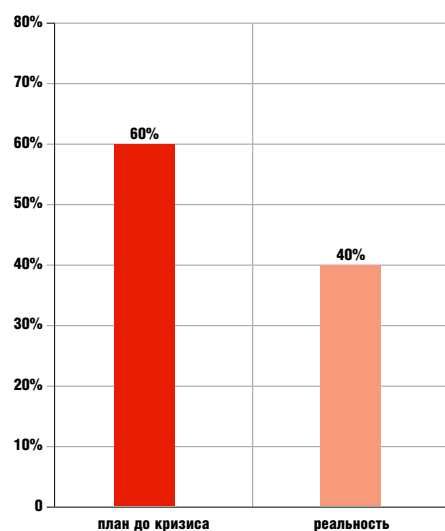


Республика Казахстан
050057 г. Алматы, ул. Тимирязева, 42
Тел./факс: +7 (727) 2750911, 2751357
E-mail: zhanat@atakentexpo.kz
venera@atakentexpo.kz

шие ввозить больше импортных деталей. Например, детали ввозят от имени компаний, которые не имеют отношения к производителям оригинальных автокомпонентов для поставки на конвейер. Затем на российских предприятиях-сборщиках из деталей осуществляется сборка автокомпонентов, которые, по всем законам, являются российскими и затем продаются автопроизводителю. Формально производство таких компонентов локализовано на 100%. И это позволяет OEM-производителю в полном соответствии с правилами ввозить прочие комплектующие по установленным таможенным пошлинам.

Отчасти, у автопроизводителей нет иного выхода, так как состояние экономики, покупательская способность населения в России таковы, что мощности автомобильных заводов недозагружены на 40% — 60%. В таких условиях достичь требуемого уровня локализации, да и прочих условий промсборки, невозможно. Очевидно, нужно решать вопрос об изменении к требованиям локализации в новых условиях. И инициировали этот процесс автопро-

Уровень локализации по правилам промсборки 2011 г. и реальность 2016 г., доля отечественных автокомпонентов, %



К 2020 году Россия должна понизить таможенные тарифы и практически перестать поддерживать автомобильную промышленность, предоставив это свободному рынку

изводители уже в 2015 году, когда потери стали слишком велики. Сначала власти, как обычно, заняли жёсткую переговорную позицию, отказавшись обсуждать перенесение сроков выполнения локализации с автопроизводителями и другие базовые требования. Но довольно быстро согласились обсудить формулу подсчета её уровня в связи с колебаниями курса рубля к основным мировым валютам.

Ближе к концу 2015 года власти начали смягчать требования к производителям автомобилей, разрешив автопроизводителям считать уровень локализации по курсу доллара и евро на момент подписания соглашений о промсборке (большинство соглашений по промсборке истекает в 2017–2018 гг.). В марте 2016 года курс на либерализацию условий промсборки продолжился, или, по крайней мере, власти выражают готовность обсуждать эту проблему. Так, вице-премьер Аркадий Дворкович пояснял: «Мы обсуждаем конкретный механизм, как скорректировать условия из-за резкого скачка курса, не буду говорить, какой точно будет корректировка, но она нужна, чтобы компании могли нормально продолжить исполнять свои обязательства».

По всей видимости, договориться о чём-то удалось, так как осенью участники авторынга начали поговаривать о том, что готовится новое издание правил промсборки (уже третье по счёту). Предполагается, что Минэкономразвития и Минпромторг будут более внимательно учитывать актуальные курсы валют и реальные возможности рынка, но с другой стороны ещё жёстче привязать таможенные и прочие льготы автоконцернов к доле автокомпонентов россий-

ского производства при сборке машин. Кабинет министров поручил разработку обновлённых правил Минпромторгу, Минфину и Минэкономразвития (МЭР — ответственный за итог).

Российские производители автокомпонентов от новых правил ждут уточнения самого понятия — «российский поставщик автокомпонентов». Конкретизация могла бы исключить возможность хитроумных манипуляций со стороны автопроизводителей. Для этого нужно более внимательно отнестись к поставщикам не только первого, но и третьего и четвёртого уровня.

Изменения должны коснуться форм господдержки отечественных автопроизводителей, так как кроме кризиса им скоро придётся столкнуться с влиянием правил ВТО. Дело в том, что к 2020 году Россия должна понизить таможенные тарифы и практически перестать поддерживать автомобильную промышленность, предоставив это свободному рынку. От демпинга импортёров автомобилей и автокомпонентов не будет никакой защиты. Некоторые участники рынка полагают, что нулевые таможенные ставки с 2020 года будут заменены прямым финансированием автопрома из бюджетов разного уровня.

В марте стало известно, что до конца года Минэкономразвития представит новый льготный режим промышленной сборки, в который будет заложена возможность компенсации таможенных пошлин в обход норм ВТО, на чём настаивали ведущие автопроизводители. По новым условиям промсборки распределение господдержки будет поставлено в зависимость от достижений компании и её пользы для российского автопрома. ■

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		