



АВТОИНДУСТРИЯ

№8(158) 2017

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ



Волга АвтоПром

СДЕЛАНО В РОССИИ



Качество гарантировано!



Бросай прикуриваться!



Ежегодно в России от курения страдают около 450 000 человек. Едва ли меньше — от некачественных аккумуляторных батарей. Настало время осознанно выбрать новый план и позаботиться о своей жизни и здоровье автомобиля.

Atlas BX Co. (Ю. Корея)	AlphaLine, E-nex, Flagman
JCI Delkor Co. (Ю. Корея)	AutoUS, CENE
Sebang Global Battery Co. (Ю. Корея)	JOKER
Алькор (Тюмень)	X-treme Arctic, X-treme CLASSIC
АКОМ (Тольятти)	X-treme Silver
Кайнар (Казахстан)	X-treme Silver, AC/DC
Тубор (Н. Новгород)	AC/DC



Компания «План Т» — за здоровый образ жизни и за аккумуляторы, проверенные Сибирью!

www.plan-t.pro
www.avtomotiv.ru

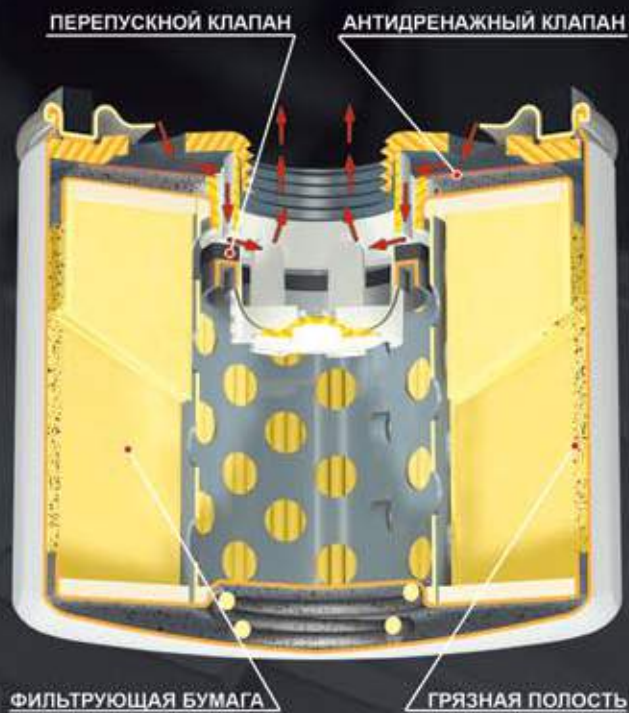
Москва (499) 110-70-15
Новосибирск (383) 383-25-77

ГРУППА КОМПАНИЙ
АВТОМОТИВ



МАСЛЯНЫЙ ФИЛЬТР, КОТОРЫЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ОЧИЩАЕТ МАСЛО

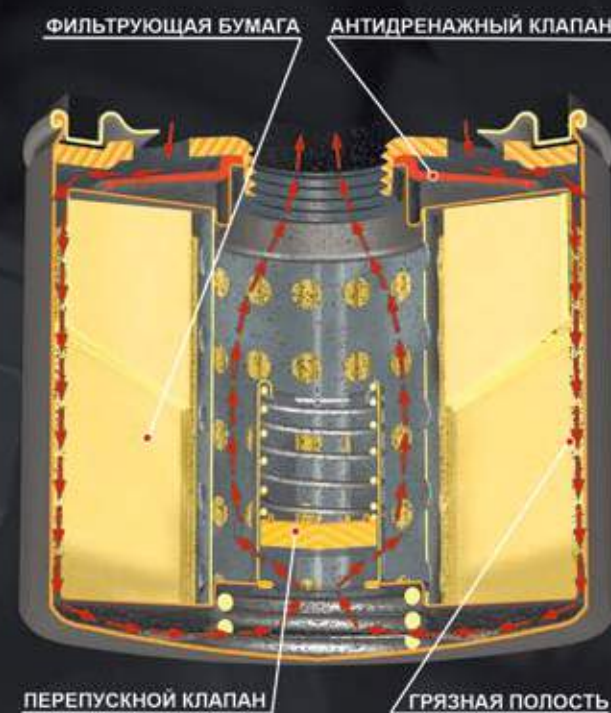
ФИЛЬТР «НПК «БАЗАЛЬТ»



В фильтре «НПК «Базальт» при холодном пуске масло циркулирует в чистой полости и отфильтрованная ранее грязь никогда не попадает в двигатель.

Стрелками показано направление движения холодного вязкого масла, которое не может пройти через фильтрующую бумагу.

ОБЫЧНЫЙ ФИЛЬТР

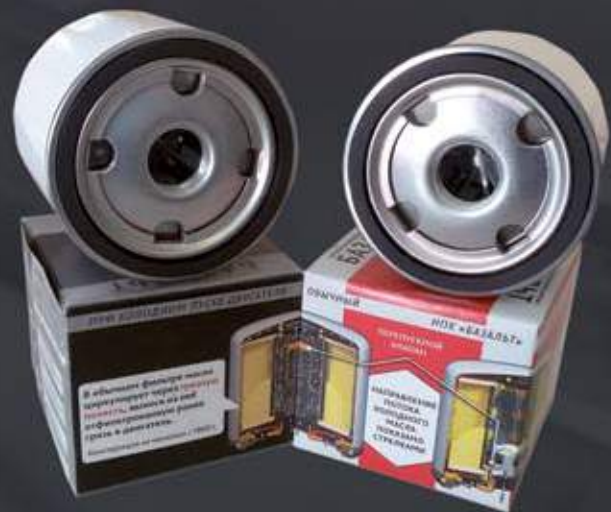


В обычном фильтре при холодном пуске масло циркулирует через грязную полость, вынося из неё отфильтрованную ранее грязь в двигатель.

Зачем покупать масляный фильтр, который возвращает отфильтрованную грязь в двигатель?

ПРЕИМУЩЕСТВА ФИЛЬТРА «НПК «БАЗАЛЬТ»

- Перепускной и антидренажный клапаны расположены параллельно, а не последовательно, как в обычном фильтре
- При холодном пуске двигателя или в случае загрязнения фильтрующей бумаги масло не циркулирует через грязную полость фильтра
- Отфильтрованные частицы грязи и стружка никогда не попадают в двигатель
- Используется фильтрующая бумага фирмы AHLSTROM площадью 0,12 м²
- Антидренажный клапан изготовлен из термообработанной стальной ленты
- Значительно продлевается срок службы двигателя



Практически во всех применяющихся фильтрах тонкой очистки масла антидренажный и перепускной клапаны расположены последовательно. Такое расположение клапанов при холодном пуске, а это все пуски при температуре двигателя ниже +80°C, приводит к вымыванию крупных частичек отфильтрованной ранее грязи через открывающийся при этом перепускной клапан обратно в двигатель.

Поэтому ООО «НПК «Базальт» спроектировало пригодную для массового производства конструкцию масляного фильтра с параллельным расположением антидренажного и перепускного клапанов.

По мнению специалистов ООО «НПК «Базальт» в ГОСТ Р 53844-2010 необходимо предусмотреть требование параллельного расположения антидренажного и перепускного клапанов.

Разборка использованных фильтров «НПК «Базальт» показывает, что в них накапливается грязи на порядок больше, чем в обычных фильтрах, но если в фильтре не накапливается грязь, то зачем его ставить на автомобиль?

+7(846) 244-44-65

+7(927) 904-22-22

www.bazalt-res.com

e-mail: info@basalt-res.com

Демофильм: www.vaen.ru

443061, Россия, г. Самара, ул. Лысвенская, 36





FILTER™
SEDAN

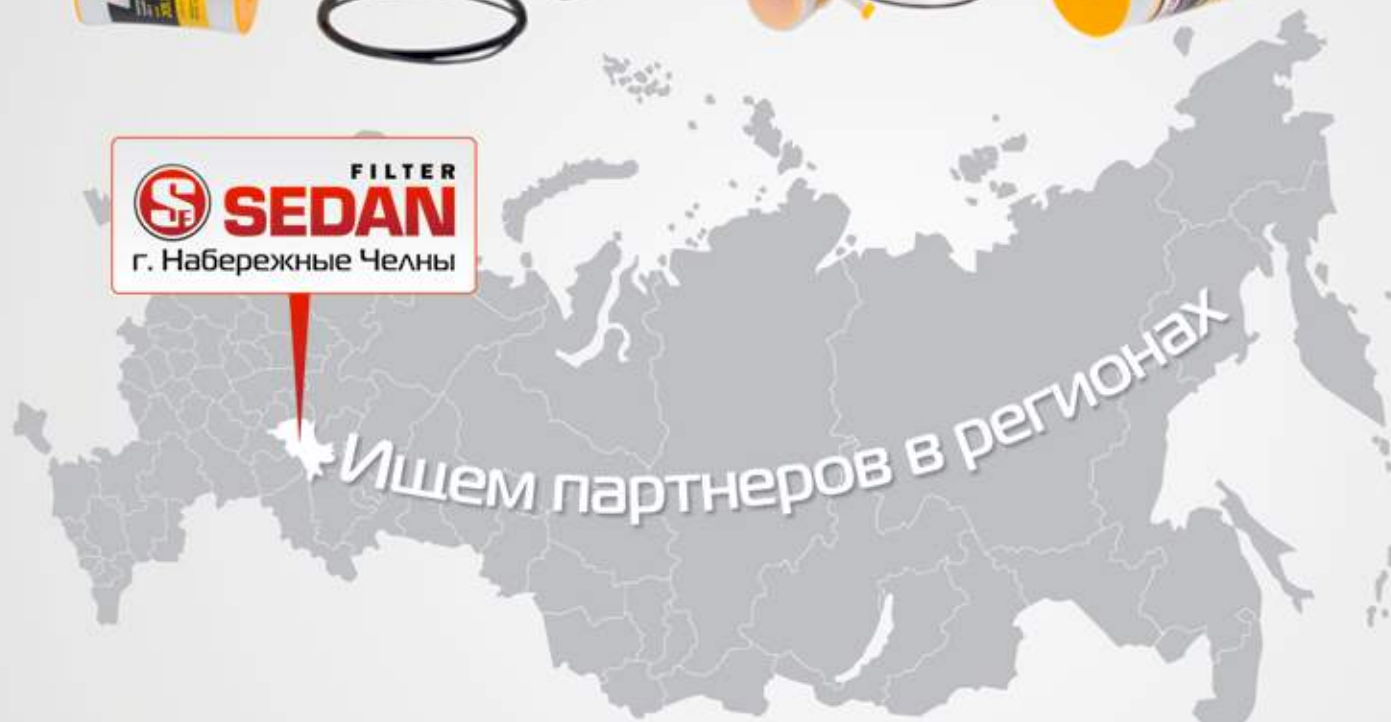
ФИЛЬТРЫ, ФИЛЬТРУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ для автомобильной техники

ЗАО «СЕДАН» - завод по производству фильтров и фильтрующих элементов в Республике Татарстан. Основан в 1990 году.

Основное направление деятельности: разработка и изготовление фильтров и фильтрующих элементов для автомобильной, сельскохозяйственной (тракторов, комбайнов) и строительной техники, а также фильтров и фильтрующих элементов промышленного назначения (фильтрация воды, воздуха, масла, газа и специальных жидкостей).

Производство ориентировано на выпуск фильтров и фильтрующих элементов с применением объемного метода фильтрации на основе полимерной нити, нетканых материалов. Перспективность объемного метода фильтрации подтверждают 20 лет сотрудничества с ПАО «КАМАЗ» и ФГУП «НАМИ» г. Москва.

Безопасность выпускаемой продукции и выполнение законодательных требований подтверждается сертификатами соответствия межгосударственного стандарта: с 2005 года внедрена и функционирует система менеджмента качества (СМК), соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 года и ISO/TS 16949:2009.



www.sedanfilter.ru
8 800 350 06 54



ЗАО «Седан», 423834, Республика Татарстан,
г. Набережные Челны, ул. 40 лет Победы, 58
E-mail: mail@sedanfilter.ru

Телефон: (8552) 38-06-54, 38-53-76
Факс: (8552) 38-35-20

Международные новости

2,5 раз
за 5 лет вырастут продажи систем старт-стоп

Старт-стоп, и вы впереди

Оборот сегментов электроники для кокпита, систем газораспределения, клапанов (всех типов), систем освещения, автомобильных реле и систем старт-стоп будет расти быстрее, чем рынок автокомпонентов в целом, прогнозирует агентство Markets&Markets. В следующие 5 лет скорость их роста будет варьироваться от 4,1% (клапаны) до 18,86% (системы старт-стоп).

15-20%
«Мерседесов» будут электрическими к 2025 г.

Новая специализация Унтертуркхайма

Флагманский завод трансмиссий Daimler будет преобразован в центр компетенций по электромобилям согласно плану трансформации, представленному концерном. К текущему производству будут добавлены производство тяговых аккумуляторов, сборочный участок электротяговых модулей передних и задних колёс, отделение лёгких материалов. Daimler прогнозирует, что к 2025 г. до четверти всех машин с трёхлучевой звездой на капоте будут электрическими.

600 тысяч электровелосипедов продано в Германии в 2016 г.

Синергия «вело» и «авто»

Continental представил первый в мире 48-вольтовый электропривод для велосипеда с автоматической трансмиссией. Стать пионером немецкому концерну помог недавний опыт разработки 48-вольтовой гибридной установки для нового поколения Renault Scenic / Grand Scenic. Велосипеды с вспомогательным электроприводом становятся важной частью единой системы коммуникаций, наряду с моторным транспортом. В 2016 г. рынок электробайков вырос на 13%, по прогнозу в 2023 г. в мире будет продано 40 млн этих устройств.

40 новых элементов появится в экзоскелетах рабочих BMW

Киборги-сборщики

Автопроизводители активно расширяют применение экзоскелетов, облегчающих труд сборщика на конвейере. Подходы у автопроизводителей разные. BMW сделала ставку на пассивную поддержку верхней половины туловища (в таком экзоскелете используются пружины, а не сервоприводы). В этом году компания вводит новую модель, включающую 64 элемента поддержки вместо прежних 24. А VW, например, выдаёт рабочим «кресло» Chairless Chair и «медицинские» перчатки, сокращающие нагрузку на кисти на 52%.

Российские новости

58%
автомастерских имеют узкую специализацию
Дилеры в меньшинстве

АА «Автостат» проанализировало структуру автосервисного рынка РФ и подсчитало, что в среднем по стране на официальных дилеров приходится 6% СТО, 36% на независимые станции и 58% — узкоспециализированные центры. Структура варьируется в разных частях страны: в частности, на Дальнем Востоке и в Сибири доля дилерских СТО может падать до 1%, а в европейской части страны доходить до 16%. Ранее стало известно, что в долгосрочной перспективе число узкоспециализированных станций плавно сокращается.

900 миллионов выделит правительство на развитие электротранспорта

Стимулятор для электробусов

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявил, что до конца 2017 г. правительство выделит 900 млн руб. на субсидии отечественным производителям наземного электротранспорта и ещё 600 млн производителям ТС с автономным и дистанционным управлением, сообщает ИА «Финмаркет». По словам премьера, правительство рассматривает также комплекс мер поддержки производителей компонентов для электрического и автономного транспорта.

3000 станций входят в глобальную сеть Mobil 1 Центр

Юбилейный новгородский

В России открылась 400-я станция замены масла сети Mobil 1 Центр: юбилейную точку запустила новгородская компания «Автомир». Программа Mobil 1 ЦентрSM стартовала в 2011 г. и сейчас довольно популярна в нашей стране: отметка 350 была пройдена в декабре прошлого года. Всего в мировую сеть маслозаправочных станций Mobil 1 входит около 3000 СТО.

3000 машин отгрузит «Азия Авто» в КНР до конца года

Казахские Lada понравились Китаю

За полгода «Азия Авто» поставил в КНР около 700 автомобилей Lada, сделанных на сборочном заводе в казахском Усть-Каменогорске. По сообщению компании, китайским партнёром предоплачены 1500 автомобилей, а всего до конца года планируется экспортировать в эту страну около 3000 машин.

48% составит рост производства «Автотор» по прогнозу на 2017 г.

Отпуска не будет

Калининградский холдинг посмотрел прогноз выпуска на этот год, сообщают «Ведомости». Компания планирует до конца года выпустить 140 тыс. автомобилей, по сравнению с 94 тыс. в 2016 г. Представители «Автотор» сооб-

Цитата



Кристиан Дамсен

специалист по применению экзоскелетов в производстве BMW

«Мы испытали экзоскелеты в пилотном проекте на заводе в Спартанбурге в 2016-м и теперь можем использовать их в серийном производстве. Учитывая всесторонне позитивный опыт в Спартанбурге, следующим шагом будет их запуск на автозаводах в Германии. Материал не должен натирать кожу, создавать точки давления или вызывать лишнее потоотделение, и не должен быть тяжёлым. «Пассивные» приводы экономят вес и делают экзоскелет более удобным для длительной носки».

щили, что даже приняли решение отказаться от коллективного отпуска из-за плотного графика производства по всем выпускаемым моделям.

Цитата



Элмар Дегенхарт

исполнительный директор Continental

«Велосипеды с электроприводом теперь привычное зрелище на улицах по всему миру. Это важный элемент интермодальной транспортной системы и устойчивого образа жизни. Мировой рынок электровелосипедов растёт, он динамичен и полон возможностей, так что мы нацелили внимание на эту передовую область, учитывая её связанность с другими транспортными системами и наш цельный подход к мобильности».

АвтоЭволюция 2017

VIII международный форум
по развитию автомобилестроения — экспорт как драйвер роста

14–15 СЕНТЯБРЯ

2017

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



48% капотов делаются из алюминия

Крылатый металл замедлит экспансию

В следующие 10 лет использование алюминия в автопроме вырастет на 42%, говорится в новом анализе Ducker Worldwide. Много ли это? Год назад Ducker прогнозировал более динамичный рост. Теперь аналитики учли, что половину рынка автопромышленных лёгких материалов алюминий отдаст пластмассам, композитам, магнию и новым маркам стали. Для ряда узлов алюминий неоптимален: например, его применение в капотах достигло 48%, а для подрамников подвески и двигателя только 9%. Но и теперь этот металл остаётся фаворитом борьбы за снижение массы автомобиля.



Джим Ленц,
директор североамериканского отделения Toyota

«Размышляя о будущих правилах CAFE и о конкурентной природе нашей отрасли, об успехах других автоконцернов в повышении экономичности, мы вынужденно перебираем разные способы ответить тем же. Тут не обойтись без облегчения конструкции, нельзя добиться такой цели только за счёт силовой установки. Очевидно, что мы будем находить всё

больше применений для таких лёгких материалов, как алюминий. В жизни бывает лишь один шанс взглянуть на то, что стало привычным и уютным, и пересмотреть его актуальность в новой реальности, и этот шанс выпал сейчас».



Хайди Брок, президент и исполнительный директор Ассоциации производителей алюминия

«То, что наши клиенты в автопроме осваивают комбинирование материалов при конструировании новых моделей, прямо ведёт к росту использования алюминия. После 40 лет безостановочного роста алюминиевая промышленность сохраняет темпы устойчивого подъёма, которых не видал ни один другой сектор. С 2013 г. она инвестировала и использовала только в США более \$2 млрд, чтобы расширить производство, и готовится инвестировать ещё, учитывая тенденцию на дальнейшее увеличение спроса».

Эби Абрахам, аналитик Ducker Worldwide
«Алюминий остаётся самым быстрорастущим автомобильным материалом в сравнении с прочими. Мы заметили, что фаза беспрецедентного роста началась, когда автопроизводители начали соединять разные материалы в конструкции. Улучшая экономичность, дальность пробега, безопасность и управляемость, они перестали придерживаться одного материала и начали комбинировать, применяя для каждого узла наиболее подходящий вариант».

Свами Котаджири, старший менеджер по технологиям Magna International
«В то время, когда глобальные автоконцерны ищут пути увеличения экономичности и сокращения выбросов, облегчая автомобили, умение соединять разные материалы становится конкурентным преимуществом».

Ричард Йен, старший вице-президент по автопрому инженеринговой компании Altair
«Важнее всего — выбрать правильный материал с наиболее подходящей себестоимостью. Автопроизводители используют всё больше алюминия, но и высокопрочной стали тоже стало больше».

Дуг Ричман, вице-президент алюминиевой компании Kaiser, технический председатель транспортного отделения Aluminum Association
«Все осваивают комбинирование материалов. Это довольно ясный и обоснованный тренд, и его только усиливают успехи в технологиях соединения разных материалов».

Дик Шульц, соавтор исследования Ducker Worldwide 2017 г.
«Если президент Трамп отменит новые ужесточения правил, количественный рост сократится вдвое, начиная с 2020 г.»



Рынок радиаторов, как составная часть рынка автокомпонентов, повторяет динамику развития автомобильного рынка в целом

Рынок радиаторов: ожидается подъём

Текст: Евгений Новожилов

Рынок радиаторов в России следует за динамикой развития автомобильного рынка. В годы кризиса он поддерживался за счёт большого парка подержанных автомобилей. В связи с ожидаемым выходом авторынка из стагнации, сегмент охлаждающих систем тоже будет восстанавливать докризисные темпы развития.

В течение последних нескольких лет вслед за снижением производства и продаж автомобилей упали и объёмы рынка автокомпонентов. Объём рынка комплектующих составляет более 14 миллиардов долларов, и это примерно в два раза меньше, чем в докризисный период. Негативно влияет на рынок увеличение себестоимости компонентов, выпускаемых отечественными производителями. При этом структура рынка мало изменилась, в том числе соотношение компонентов импортных и компонентов отечественного производства. В целом, перечисленное выше характерно и для рынка деталей охлаждающих систем.

Охлаждающая система необходима каждому автомобилю и новому, и старому, а радиатор основа этой системы. Необходимость обуславливает устойчивость рынка радиаторов в любых экономических условиях. И это довольно крупный рынок, объёмом порядка 200 млн долл. Но темпы роста этого рынка зависят от ситуации на рынке новых и подержанных автомобилей. Пока росли продажи новых автомобилей, рынок радиаторов рос темпами порядка 10%.

После того, как продажи новых автомобилей обрушились на долгое время, рынок радиаторов тоже сократился, по разным данным, от 20% до 50%, но удерживался за счёт

парка подержанных автомобилей. Радиатор служит довольно долго, но условия вождения в России таковы, что замена радиатора не редкая операция, поэтому на вторичном рынке они постоянно востребованы. Но и здесь тоже продажи сокращались, так как автовладельцы по понятным причинам предпочитают максимально продлевать срок службы радиатора — бережнее эксплуатируют, предпочитают ремонтировать, а не полностью заменять. И эти тенденции кроме снижения темпов продаж и производства приводят к качественному ухудшению рынка радиаторов.

Для других компонентов охлаждающей системы автомобиля, к которым относятся водяные насо-

сы, термостаты, в общем, характерны те же тенденции, что и для радиаторов.

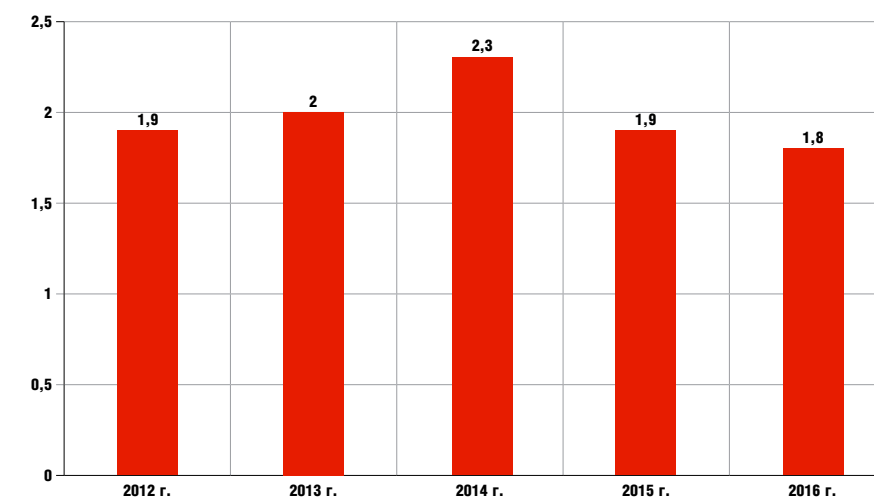
Структура

Если говорить о наиболее востребованных брендах радиаторов, исключая понаме и контрафакт, то можно разделить рынок на радиаторы для российских марок (прежде всего, для автомобилей Lada), европейских и американских автомобилей и автомобилей азиатских марок.

В отечественном сегменте представлены более 10 производителей, но доминируют несколько. Прежде всего, это радиаторы марки Luzar, которые занимают в сегменте, по разным оценкам, около 80%. На втором месте, возможно, радиаторы Nissens. Довольно сильно представлены оригинальные радиаторы. Далее — ТМ Termal, Finord, Fenox, Kroner и некоторые другие. Сегмент радиаторов для отечественных автомобилей наиболее насыщен контрафактом.

В сегменте европейских и американских автомобилей представлены радиаторы больше чем

Динамика рынка радиаторов, млн ед.

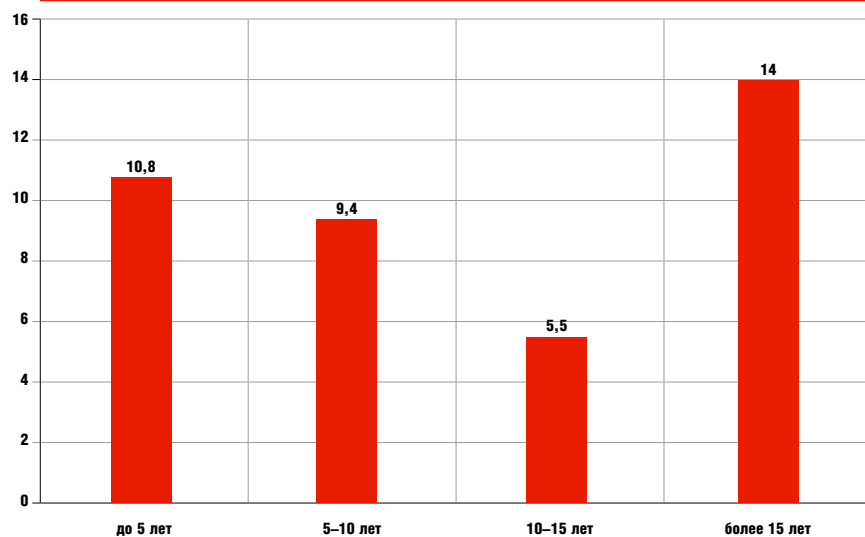


двадцати разных брендов, в подавляющем большинстве зарубежных. Здесь разворачивается наиболее острая конкурентная борьба. Наиболее востребованы радиаторы Fenox и AVA, а также оригинальные компоненты для ряда автомобилей. Впрочем, востребованы и ТМ Behr-Hella, NRF, Dominant, Termal, Valeo, Magneti-Marelli, Nakamoto,

Aks-Dasis, Klokkerholm, MV-Parts и другие. И, наконец, в сегменте азиатских иномарок преобладают радиаторы таких брендов как Behr-Hella, AVA, SAT, Nissens, Fenox.

По разным оценкам, до 80% вторичного рынка радиаторов занимает продукция неизвестных и сомнительных брендов, в том числе и контрафактная продукция. И это, в

Потенциальная ёмкость вторичного рынка радиаторов не менее 35% авторынка (автомобили возрастом более 15 лет)*, млн ед.



*при среднем пробеге автомобиля в РФ 16,5 тыс. км в год

свою очередь, усиливает конкуренцию среди поставщиков известных марок в сегменте брендовых амортизаторов. Сейчас ведущим фактором выбора радиатора является его стоимость, поэтому основной формой конкурентной борьбы остаётся борьба за цену.

Ценовой фактор определяет преобладание на рынке алюминиевых радиаторов. Они лёгкие и относительно недороги. Но они характеризуются меньшей теплопроводностью и подвержены коррозии. В свою очередь, медные радиаторы с технической точки зрения предпочтительнее алюминиевого, прочнее, долговечнее, устойчивее к коррозии, однако, высокая стоимость не оставляет большинству потребителей выбора. Также самое относится и к конструктивным особенностям радиаторов. Радиаторы с овальными трубками имеют ряд преимуществ в эксплуатации. Спаянные радиаторы с овальными трубками обеспечивают более эффективный теплообмен, они прочнее, но дороже, чем трубчатые радиаторы, что и определяет преобладание на рынке трубчатых радиаторов.

Что касается других компонентов, то, в частности, объём рынка водяных насосов охлаждающей

системы составляет около 2 млн ед. в год. На этом рынке представлено около 20 ведущих брендов для автомобилей зарубежных марок. Среди них, помимо оригинальных для многих автомобилей, TM Vierol, Dolz, Heru, Airtex, SKF, Myele, Ruville и ряд других. Для отечественных марок наиболее востребованы TM Fenox, TZA, LUZAR, Oberkraft, Bantler, AV-Autotechnik и другие. Объём рынка термостатов сравним с рынком помп, в этом сегменте представлены бренды Luzar, Bantler, Ween, Metal Incar, Vernet, Wahler, Gates и проч. Как видно, состав участников рынка компонентов охлаждающих систем устоявшийся, изменения структуры в ближайшее время вряд ли возможны, конечно, если не случится бум продаж автомобилей и автокомпонентов.

Перспективы

К основным факторам устойчивости и роста рынка радиаторов, определяющим всегда неплохие перспективы его развития, относятся, прежде всего, условия эксплуатации. Климат и состояние дорог в России рано или поздно приводят к необходимости ремонта или замены радиаторов. Особенно быстро выявляются проблемы радиаторов зимой, что приводит к ежегодному

му сезонному росту спроса на них. Эти же условия влияют на динамику других компонентов охлаждающей системы.

Кроме того, существует проблема качества охлаждающих жидкостей, которые приводят к преждевременному износу радиатора. И, конечно, — возрастной автопарк, так что, возможно, большинство водителей в России хотя бы раз меняли систему охлаждения двигателя. Ресурс радиатора от 200 тыс. км до 250 тыс. км, многие автомобили имеют пробег существенно больше. Климат и некачественные ОЖ — факторы постоянные или, по крайней мере, долговременные.

Положительные перспективы рынка радиаторов на ближайшее будущее определяются ростом показателей авторынка. В апреле и мае 2017 года в России отмечался рост производства и продаж автомобилей. Объём производства легковых автомобилей в апреле вырос на 20,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, в мае рост производства легковых автомобилей составил 15,6% к АППГ. Продажи новых легковых и LCV в апреле выросли на 6,9% к АППГ, продажи новых легковых и LCV в мае выросли на 14,7% к АППГ, до 124,99 тысячи ед. Показатели производства продаж и производства грузовых автомобилей также растут, даже большими темпами, чем легковых.

Пока это вряд ли повлияло на развитие рынка автокомпонентов, в том числе на рынок радиаторов, но если авторынок будет расти до конца года, то вслед за ним подтянется и рынок автокомпонентов.

Количественно продажи новых автомобилей невелики. Поэтому рынок автокомпонентов, в том числе охлаждающих систем, будет опираться по-прежнему на рынок подержанных автомобилей. И здесь дела идут неплохо. После апрельского сокращения продаж, в мае в России было продано подержанных автомобилей больше на 4,1% к показателям аналогичного периода прошлого года, а за пять месяцев 2017 г. в России было продано на 0,9% больше к АППГ — а это более двух миллионов автомобилей. ■

АВТОМАГНАТ

МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС

ПОРШНЕВЫЕ ГРУППЫ



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

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



ООО "Радиатор"

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВЕДУЩИХ ЗАВОДОВ - ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ

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

«Автомобильные радиаторы редко выходят из строя, что и обуславливает небольшую емкость «радиаторного» сегмента»



Петр Нечипоренко

директор по маркетингу
бренда LUZAR

Говорить о некоем «рынке автомобильных радиаторов» в строгом смысле нельзя. Есть некоторый сегмент общего «рынка автокомпонентов», который по большей части подчиняется тем же самым закономерностям. Безусловно,

есть некие «детали», присущие именно сегменту «радиаторов», но в целом этот сегмент существует как часть единого рынка автозапчастей. Можно выделить общие правила, которым — на наш взгляд — подвержен современный рынок автозапчастей:

- стагнация сегмента «отечественных автозапчастей» — для автомобилей ВАЗ, ГАЗ, Москвич. Появление новых моделей автомобилей не способно заменить «выпадающие» из эксплуатации старую «классику» — т.к. новинки автомобилей Lada («Приоры», «Гранты», «Весты») продаются меньшими количествами и несколько более надежно;

- сокращение «жизненного пространства» в сегменте «отечественных запчастей» приводит к увеличению конкуренции — как среди товаропроводящей сети, так и между производителями. В итоге это приводит всегда к одному результату — банкротству оптовых компаний или производителей, и временному расширению сбыта оставшихся игроков рынка. Спустя какое-то время ситуация вновь повторяется;

- незначительный рост сегмента «импортных автозапчастей». Пик продаж автомобилей в России пришелся на 2013–2014 гг. Это значит, что ресурсоёмкие узлы а/м еще не подошли к своему жизненному циклу. Свою роль играет снижение покупательской способности потребителей и их «смещение» в более экономичные ниши, но по совокупности факторов этот сегмент рынка незначительно, но растет.

- тот факт, что сегмент «импортных автозапчастей» растет незначительно, в погоне за сохранением «привычного» прироста оптовые операторы медленно, но снижают продажные цены. Возникает рост конкуренции на растущем рынке, приводящий к парадоксальному результату — росту оборотов при одновременном снижении маржинальности.

При этом издержки у многих оптовиков сохраняются на прежнем уровне, в результате чего такие операторы показывают отрицательный финансовый результат и уходят с рынка.

- упомянутое ранее «смещение» потребительского спроса в более экономичный ценовой сегмент приводит к сокращению доли рынка «традиционных» европейских производителей и приросту долей небольшого числа «новых» производителей, которые активно расширяют свой ассортимент в сегменте «импортных автозапчастей» (среди которых находится LUZAR). Из-за сложности работы в этом сегменте «новых производителей» в России буквально единицы. При этом производители радиаторов для импортных автомобилей — кроме LUZAR — нет вообще.

Вот мы и подошли к конкретным особенностям сегмента «автомобильных радиаторов» в России:

- радиаторы редко выходят из строя, что и обуславливает небольшую емкость «радиаторного» сегмента. Это не позволяет разрастаться конкуренции, т.к. цена «входного билета» в этот сегмент очень высокая, а объемы продаж — низкие;

- малая емкость сегмента радиаторов приводит к тому, что в России — кроме LUZAR — нет производителей, способных производить огромный ассортимент радиаторов. На сегодняшний день ассортимента радиаторной продукции LUZAR насчитывает более 700 позиций в производстве и еще около 300 в разработке — то есть более 1000 позиций.

«На рынке авторадияторов по-прежнему много игроков: как традиционных заводов, так и сервисных компаний, развивающих торговые марки»



Радик Якупов

директор по производству
ООО «Топливные системы»
TM PEKAR

Если говорить о технологиях производства, то на рынке автомобильных радиаторов уже давно наметилась тенденция отказа от трехрядных меднолатунных радиаторов в пользу современных

конструкций из алюминиевых сплавов. При этом сам радиатор становится легче, а характеристики теплоотдачи сохраняются или даже улучшаются.



МЫ НЕ ПРИДУМАЛИ РАДИАТОР, МЫ СДЕЛАЛИ ЕГО СОВЕРШЕННЫМ



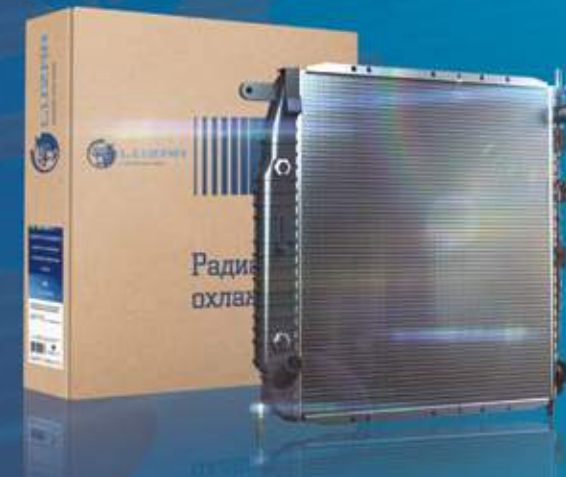
Много лет LUZAR развивает производство автомобильных запасных частей. Мы являемся признанным лидером в области производства и поставок автомобильных радиаторов и деталей системы охлаждения.

Основа нашего успеха — это современное высокотехнологическое оборудование, которое позволяет выпускать радиаторы с заданными характеристиками постоянного качества. Автоматизация производственных процессов позволяет обеспечить большие объемы выпуска и удовлетворить максимальное количество потребителей в России и странах бывшего СССР.

Но мы не забываем главное — на любом оборудовании работают люди. Именно коллектив опытных профессионалов позволяет максимально использовать потенциал оборудования и обеспечивает окончательный контроль качества выпускаемых радиаторов.

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке
MIMS Automechanika Moscow: павильон 2.2, стенд В405,

21-24 августа 2017 года, г. Москва, ЦВК «Экспоцентр»



www.luzar.ru

Другой тренд — это распространение конструкции паяных алюминиевых радиаторов, ранее паяными были преимущественно медные радиаторы. Продвинутое производство тщательно проектирует радиаторы, внедряя различные современные решения для улучшения теплоотдачи, например, применение турбулизаторов в радиаторах с трубками круглого сечения.

На рынке авторадияторов по-прежнему много игроков: как традиционных заводов, так и сервисных компаний, развивающих торговые марки.

Важной проблемой является широкое распространение контрафактной некачественной продукции. Покупатели зачастую выбирают более дешёвые изделия, что не всегда оказывается экономией.

При производстве радиаторов РЕКАР всегда важное значение уделяется не только параметрам герметичности и теплоотдачи, но и ресурсу изделий. Антикоррозийное покрытие доньев из листовой стали радиаторов РЕКАР защищает конструкцию от воздействия агрессивной среды активных присадок охлаждающей жидкости. Бачки радиаторов РЕКАР изготовлены из стеклонаполненного полиамида методом литья под давлением, что обеспечивает высокую термостойкость и прочность. Уплотнительные прокладки также изготовлены из термостойкого материала, который выдерживает большой перепад температур охлаждающей жидкости и обеспечивает герметичность соединений в течение всего срока эксплуатации радиатора.

«Потребители научились не попадаться на низкие ценники, а требовать у продавца доказательства качества»



Владимир Сухов
директор ООО «АвтоРад»

Главная проблема сегмента радиаторов и отопителей — тотальное проникновение целых изделий и компонентов происхождения из КНР.

О качестве продукции неизвестных производителей и говорить не буду. То же касается большинства продук-

тов, в составе которых из российского — только упаковка. Но даже те радиаторы, что собраны в России, несут угрозу, если делаются из китайских

комплетирующих. Как правило, такие компоненты не проходят гигиеническую проверку. Полимеры испаряют недопустимое количество формальдегидов, алюминий может оказаться радиоактивным — специалисты знают, насколько восприимчив этот металл к радиации.

Хорошо, что грамотность потребителей достигла удовлетворительного уровня. Люди научились не попадаться на низкие ценники, а требовать у продавца доказательства качества.

«АвтоРад» применяет на 100% российское сырьё и комплектующие, прошедшие необходимую сертификацию. В отопителях мы применяем только проверенные электромоторы ОАО КЗАЭ. Закономерным результатом качества нашей продукции стали поставки на конвейеры «Группы ГАЗ».

«Ключевым звеном, конечно, является сам продукт: лояльность потребителей напрямую связана с качеством»



Руслан Блащук

начальник отдела маркетинга
ООО ТД «Прогресс Авто»

Мы ожидаем, что вторичный рынок сохранит стабильность. По продукции завода «АвтоРад», цена на которую не зависит от доллара, ожидается значительный рост продаж. Рост продаж радиаторов этого про-

изводителя в первичном сегменте также говорит об укреплении рынка и о сдвиге спроса в сторону российской продукции.

Маркетинг в сегменте радиаторов требует того же широкого набора инструментов, что и в других товарных группах: участие в центральных выставках, реклама, штат торговых представителей в регионах, предоставление дилерам полного спектра полиграфической продукции. Главные тенденции последних лет — усиление роли Интернета в поиске потребителем информации и в его коммуникациях с продавцом. Всё это мы, конечно, применяем. Ключевым звеном, конечно, является сам продукт: лояльность потребителей напрямую связана с качеством. В этом смысле мы полностью довольны нашим производственным партнером, компанией «АвтоРад».



www.oooavtorad.ru

Согреем вас в любую погоду

Всё производство ООО «АвтоРад» сосредоточено на территории г. Нижнего Новгорода. Продукцию под торговой маркой ООО «АвтоРад» отличают строгий контроль качества, использование отечественного сырья, компонентов, инновационных технологий, а также привлекательная ценовая политика. Обязательным условием выпуска является индивидуальная упаковка и понятная маркировка изделий. В настоящее время ведётся сертификация производства стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Все отопители ООО «АвтоРад» сконструированы таким образом, что с легкостью подлежат обслуживанию в послегарантийный период.

Главная задача ООО «АвтоРад» — обеспечивать оптимальное соотношение «Качество + Цена + Обслуживание». Постоянное решение задач, связанных с повышением качества продукции, снижением издержек производства, повышением экономичности и уровня обслуживания продукции, делает отопители и радиаторы ООО «АвтоРад» на порядок выгоднее для конечного потребителя в сравнении, как с импортными, так и с отечественными аналогами. Реализация продукции осуществляется через официального дистрибьютора и постоянно увеличивающуюся сеть дилеров по всей территории России.



ООО ТД «Прогресс-Авто»
официальный дистрибьютор ООО «АвтоРад»

+7 (831) 288-99-06

Приглашаем посетить наш стенд **A.547** в павильоне **2.1**

на международной выставке МИМС.Автомеханика, 23-26 августа 2017г., ЦВК «Экспоцентр», Москва.

рейтинг

Бренды радиаторов в России 2017

Десятку сильнейших торговых марок вторичного сегмента радиаторов и теплообменников в России образуют иностранные бренды Behr Hella, Nissens, AVA Quality Cooling, Valeo, Fenox, Febi, Denso и российские Luzar, «Оренбургский радиатор» и ДААЗ. 1 место занял петербургский Luzar.

По нашим подсчетам, предложение в данном сегменте формируют более 70 торговых марок. Большинство из них принадлежат иностранным производителям, включая в это число и российские компании, заказывающие продукцию у зарубежных контрактных производителей для продажи под собственным брендом.

Реально можно говорить о наличии до 30 устойчивых брендов иностранных производителей и порядка 10 российских. Остальные — это «длинный хвост»: нишевые производители либо бренды-однодневки. Хватает в этом разнообразии и производителей OE-уровня, и марок-заменителей, изначально ориентированных на вторичный рынок.

Можно также отметить, что в нашем рейтинге ни радиаторы отопления, ни теплообменники кондиционеров, ни радиаторы охлаждения двигателя не получили однозначного преимущества по очкам. Они равномерно распределены по списку — иными словами, ориентация производителя на любую из этих подгрупп не даёт преимущества, если говорить о брендинге.

\$ 115,54 млрд

составляет прогноз рынка автомобильных теплообменников на 2024 г.

Зарубежные бренды

	Бренд	Оценка*
1	Behr Hella	242
2	Nissens	217
3	AVA Quality Cooling	209
4	Valeo	201
5	Fenox	193
6	Febi	164
7	Denso	163
8	Delphi	147
9	JP Group	136
10	Techrad	134
11	Kraft	132
12	NRF	128
13	Thermotec	116
14	SWAG	94
15	Frigair	87
16	NT	72
17	SAT (SibAutoTrade)	62
18	VK Technology	62
19	ZZVF	56
20	Sakura	54
21	Parts-Mall (PMC)	47
22	Termal	44
23	Diesel Technic	43
24	Spectra Premium	43
25	BES1F1S (Hyundai Mobis)	32
26	Halla	32
27	RUEI	32
28	Hans Pries	30
29	Апекс	29
30	BSG Auto Parts	29
31	Koyo	29
32	Vemo	29
33	AKG Thermal Systems	25
34	ASAM-SA	22
35	Geri	17
36	OE-Germany	16

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных радиаторов и теплообменников. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки. Введена поправка по частоте упоминаний бренда в публикациях.

Ограничение ответственности

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

Топ-5 зарубежных брендов

1 место

Behr Hella

Страна — Германия
Оборот — 6,4 млрд евро (группа Hella)
Число сотрудников — 33,7 тыс. (группа Hella)

Основанное в 1999 г., совместное предприятие Behr Hella снабжает 80% западноевропейского легкового автопарка радиаторами охлаждения, компрессорами системы кондиционирования воздуха и конденсаторами. С 2005 г. для экспансии на вторичный рынок было создано специальное подразделение Behr Hella Service, вот почему и в ремонтном сегменте бренд Behr Hella занимает сильную позицию.

2 место

Nissens

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

Семейное предприятие в 4 поколениях, Nissens Kolerfabrik входит в число крупнейших производителей автомобильных систем охлаждения и управления климатом. Бренд популярен и на вторичном рынке, в итоговом зачёте рейтинга **ai** заняв 4 место. В последние годы фокус Nissens Kolerfabrik плавно смещается с автомобильного сегмента на системы генерации возобновляемой энергии.

3 место

AVA Quality Cooling

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

В 1957 г. капиталист Альберт Хаугт приобрёл уже действующий завод по выпуску радиаторов у его основателя Альберта Валлета Аахена и значительно расширил его. В 1963 г. появился бренд AVA, по инициалам основателя завода. Компания попала в хорошие руки: AVA Quality Cooling развилась и теперь оперирует 4 заводами в Германии. В нашем рейтинге бренд замыкает пятёрку лидеров.

4 место

Valeo

Страна — Франция
Оборот в мире — 4,6 млрд евро (отделение термальных систем)
Число сотрудников в мире — 22,8 тыс. (отделение термальных систем)

Отделение термальных систем занимает более четверти оборота группы Valeo, это одно из её передовых и стратегически наиболее важных направлений. Далеко не все производимые компоненты Valeo предлагает на вторичном рынке России, однако климатических систем это не касается. Российские потребители хорошо знают радиаторы и теплообменники Valeo — об этом говорит 6 место в общем зачёте рейтинга **ai**.

5 место

Fenox

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

Белорусский, а по сути международный концерн Fenox входит в число поставщиков европейских производителей Lucas, Continental-Teves и LPR. У компании 12 заводов в Беларуси, России и Германии. Выпуская широкий спектр запчастей, Fenox появляется регулярно в рейтинге **ai**, занимая неплохие позиции. Вот и на этот раз он вошёл в общий топ-10.

\$ 63,23 млрд

составил глобальный рынок автомобильных теплообменников в 2016 г.

рейтинг

Бренды радиаторов в России 2017

Отечественные бренды**

Бренд	Оценка*
1 Luzaг	381
2 Оренбургский радиатор	226
3 ДААЗ	190
4 Пекар	147
5 Авто-радиатор (ПОАР)	94
6 Прамотроник	80

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных радиаторов и теплообменников. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки. Введена поправка по частоте упоминаний бренда в публикациях.

Бренд	Оценка*
7 ШААЗ	71
8 ЛЗР (Лихославль)	49
9 АвтоРад	32
10 Бугуруславский завод Радиатор	32
11 Композит Групп	8
12 Термокам	8

Ограничение ответственности

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

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

Топ-3 отечественных брендов

1 место

Luzaг

Штаб-квартира — Санкт-Петербург

Изначально торговая марка Luzaг создавалась в 2003 г. для продвижения радиаторов «Луганского авиационно-ремонтного завода». Марка и предприятие принадлежат российской компании «Карвиль», владеющей также брендами Airline, Trialli, СтартВОЛЬТ и Carville Racing. Маркетологи Luzaг наиболее точно угадали баланс цены, качества и уровня, нужный российскому рынку, и бренд стал победителем нашего рейтинга.

2 место

Оренбургский радиатор

Штаб-квартира — Оренбург
Оборот — 1,1 млрд. руб. (2015 г.)
Число сотрудников в России — 600

Завод «Оренбургский радиатор» с 2000 г. входит в холдинг УГМК. Основную долю в его обороте занимают радиаторы для сельхозтехники, доля автомобильной группы составляет около 1/3. Предприятие специализируется на радиаторах нового поколения с поверхностью охлаждения типа Splitter Fin, производство которых оно осваивало при поддержке финской компании Outokumpu. В общем зачёте рейтинга **ai** завод занял 3 место.

3 место

ДААЗ

Штаб-квартира — Димитровград
(Ульяновская обл.)

«Димитровградский автоагрегатный завод» (ДААЗ) принадлежит холдингу «Объединённые автомобильные технологии» (ОАТ), а с 2015 г. он превращён в индустриально-промышленный парк. Производство радиаторов передано резиденту и дочерней компании АО ДААЗ, «Димитровградскому заводу автокомпонентов» (ООО ДЗА). ДЗА выпускает радиаторы охлаждения и отопления для автомобилей Lada и Chevrolet Niva, а также радиаторы отопления для автобусов НефАЗ.

VITEX®



www.vitex.mobi

Я заливаю
масло VITEX,
а ты?

ОЛЕГ ТАКТАРОВ

Чемпион ULTIMATE
FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)



Авторынок на подъёме

В апреле и мае 2017 года в России отмечался рост производства и продаж легковых автомобилей, грузовых автомобилей и автобусов. В некоторых сегментах авторынка темпы роста производства и продаж двузначные, что наблюдается впервые с 2014 года.

Так, объём производства легковых автомобилей в апреле вырос на 20,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и достиг 116 тыс. ед. С января по апрель 2017 производство автомобилей увеличилось на 22,3% и достигло 423 тыс. ед. Продажи новых легковых и LCV в апреле выросли на 6,9% к АППГ до 129,476 тыс. ед. А за четыре месяца продажи автомобилей в этом сегменте выросли на 2,6%, до 451,9 тыс. ед.

В мае рост производства легковых автомобилей составил 15,6% к АППГ и достиг 103 тыс. автомобилей. В период с января по май было выпущено 526 тыс. автомобилей, что на 20,7% больше, чем в аналогичный период 2016 года. Продажи новых легковых и LCV в мае выросли на 14,7% к АППГ, до 124,99 тысячи ед. А в течение января — апреля рост продаж составил 5,1%, до 577,45 тыс. автомобилей.

Производство грузовых автомобилей в апреле 2017 года увеличилось по сравнению с апрелем 2016 года на 15,3% до 13,6 ед. С января по апрель выпуск грузовиков увеличился на 13,8%, до 43 тыс. ед. Продажи грузовых автомобилей в апреле увеличился на 34,7%, до 5,7 тыс. ед. С января по апрель объём продаж новых грузовых автомобилей вырос 36,4% к АППГ, до 19 тыс. ед.

цитата



Йорг Шрайбер

Председатель комитета автомобильных производителей АЕБ

«Российский автомобильный рынок демонстрирует солидную прибыль в годовом исчислении в мае, третий месяц подряд».

Объём производства грузовых автомобилей в увеличился на 15,6% до 11,8 тыс.ед. А с января по май рост производства грузовиков составил 18,3% к АППГ, то есть 54,8 тыс. грузовых автомобилей. В мае рост продаж новых грузовых автомобилей вырос существенно к АППГ — на 68,6% до 5,6 тыс. ед. И по итогам пяти месяцев рост значительный — 40%, 25 тыс. грузовых автомобилей.

Производство автобусов в апреле 2017 года увеличилось на 16,6% к аналогичному периоду прошлого года и достигло 2,6 тыс. ед. С января по апрель выпуск автобусов вырос на 16,5% и достиг 10,9 тыс. ед. При этом рост продаж новых автобусов в апреле составил 20%, до 0,9 тыс. ед. А с января по апрель рынок новых автобусов вырос на

30% к АППГ, до 3,5 тыс. ед. В мае выпуск автобусов к АППГ увеличился на 43,8%.

Таким образом, тенденции роста автомобильного рынка укрепляются. Как отметил председатель комитета автомобильных производителей АЕБ Йорг Шрайбер: «Российский автомобильный рынок демонстрирует солидную прибыль в годовом исчислении в мае, а рост рынка превращается в прочную тенденцию».

Эксперты и участники рынка начинают с осторожностью поговаривать о сохранении темпов продаж и роста до конца года. Возможно, негативный тренд на авторынке, длившийся несколько лет, всё же преодолён. Отличная новость на фоне разочарывающей динамики во многих других отраслях экономики.

DENSO

Continental ContiTech

SATA

PHILIPS

Valeo

HELLA

bosal

GE

NARVA Licht Tradition GERMANY

CRC

IR Ingersoll Rand

BILIGHT

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

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

Volkswagen остаётся с ГАЗом



Volkswagen Group продолжит собирать автомобили в Нижнем Новгороде

Volkswagen Group Rus и группа ГАЗ подписали соглашение о продлении контрактного производства легковых автомобилей Volkswagen и Skoda на предприятии ГАЗа до 2025 года. Плюс к этому в 2018 году начнется производство автокомпонентов для российских Skoda, и будет проведена модернизация оборудования в цехах сборки и сварки. В рамках контракта, согласно официальной информации, определены варианты моделей для производства в Нижнем Новгороде и намечены планы адаптации мощностей завода для запуска новых моделей Volkswagen.

Маркус Озегович, генеральный директор Volkswagen Group Rus, на церемонии подписания соглашения о продлении контрактного производства заявил: «Местное производство всегда было ключевым элементом долгосрочной стратегии развития концерна Volkswagen в России. Мы гордимся своим участием в российской автомобильной промышленности, а также тем, что способствуем ее развитию и создаем новые рабочие места». В свою очередь, Вадим Сорокин, президент «Группы ГАЗ», объявил о начале второго цикла контрактной сборки автомобилей Volkswagen и Skoda на Горьковском автозаводе.

Сейчас объем контрактного производства автомобилей Volkswagen Group Rus на мощностях группы ГАЗ порядка 130 тыс. ед., а объем инвестиций в оборудование и инфраструктуру достигает 300 млн. евро.

Кроме продолжения автосборки, Volkswagen Group с 2019 года планирует начать поставки дизельных двигателей Volkswagen 2.0 TDI для «Газели Next» с предприятия в Зальцгиттере. Предполагаемый объем поставок 200 тыс. двигателей в течение пяти лет с начала импорта.

Цитата



Маркус Озегович

генеральный директор Volkswagen Group Rus
«Местное производство всегда было ключевым элементом долгосрочной стратегии развития концерна Volkswagen в России».

Продолжение сборки Volkswagen в Нижнем Новгороде и масштабные планы на будущее — хороший знак для всего российского автопрома. Но кроме сборки легковых автомобилей и поставок для LCV возможно начало сотрудничества с предприятием Volkswagen Truck & Bus, в которое входят бренды MAN, Scania. Соглашение о намерениях рассмотреть возможности стратегического партнерства было подписано между Volkswagen Truck & Bus и группой ГАЗ. В рамках соглашения предполагается рассмотреть перспективы поставки и совместной сборки автокомпонентов и возможности разработки «концепций совместных продуктов». Группа ГАЗ, кстати, уже имеет опыт сотрудничества с концерном MAN и Scania в производстве автобусов.

С поиском новых партнеров у Группы ГАЗ не так гладко. В ноябре 2016 года Олег Дерипаска заявил о том, что новый партнер для сборки на мощностях ГАЗа будет определен в течение полугода. Сообщалось о том, что ведутся переговоры с Isuzu, Foton и Norinco. Пока информации о принятых решениях в этом направлении нет. [ni](#)



Basic & New

NIPPON PAINT

АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИЗ ЯПОНИИ



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



**BUSINESS CAR
REFINISH**

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



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

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



Евросоюз

Третий год добивается отмены пошлин

Текст: Олег Брянский

Часть претензий к антидемпинговым пошлинам на легкие коммерческие автомобили из Италии и Германии, действующим в России, были удовлетворены арбитражной коллегией ВТО. Но это вряд ли приведет к каким-либо изменениям на рынке LCV в России.

Пошлины законны, но не во всем, хотя это неважно

Пошлины на LCV полной массой 2,8–3,5 тонн с дизельным двигателем, с кузовом фургон для перевозки людей и грузов были введены Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) в России и других странах Евразийского экономического союза в 2013 г. сроком на пять лет. Поводом для введения пошлин послужило разбирательство, проводившееся по жалобе предприятия «Соллерс-Елабуга». А причиной — неспособность конкурировать с европейскими импортёрами: по официальной статистике в 2011 г. продажи названных LCV увеличились в странах ЕврАзЭС в 3,7 раза в сравнении с показателями 2009 г., в то время как темпы производства сильно отставали от темпов роста импорта. С точки зрения защиты внутреннего рынка и отечественных автопроизводителей действия ЕЭК были оправданы.

В результате ставка для производителей из Германии увеличилась на 29,6%, для производителей Италии на 23%, что не могло не

вызвать возмущения с их стороны. Первыми попытку оспорить решение ЕЭК в рамках ЕврАзЭС предприняли Daimler и группа Volkswagen. Но, понятно, что она была заранее обречена на провал. Но автопроизводители продолжили добиваться отмены завышенных пошлин.

В начале 2017 года Еврокомиссия арбитражной коллегией ВТО удовлетворила часть претензий Евросоюза по антидемпинговым пошлинам. Хотя в целом ВТО не смог доказать необоснованность антидемпинговых мер в отношении LCV из Германии и Италии. Соответственно, ВТО не требует отменить пошлины, а лишь просит устранить выявленные несоответствия.

В решении ЕК, в частности, говорится: «Исключив некоторых национальных производителей из расчета, российские власти основали анализ на нереальных цифрах ущерба, якобы причиненного промышленности страны. При оценке последствий предполагаемого



www.nittotire.ru

NITTO

демпинга власти проигнорировали еще один фактор — избыточные производственные мощности в российском секторе LCV, которые позволяли произвести в 7 раз больше фактической емкости рынка». Это конечно, нельзя назвать победой иностранных автопроизводителей.

По условиям решения, у сторон есть 60 дней для обжалования решения, иначе пошлины должны быть отменены Россией. Разумеется, в России не могли с таким решением согласиться. В Минэкономразвития, в частности, прокомментировали решение ЕК так: «Российская Федерация согласна только с частью выводов третьей группы, некоторые ее решения считает неверными» и заявила о планах рассмотреть вопрос о возможном обращении в апелляционные инстанции ВТО. С требованиями апелляции обращаться может РФ, так как ЕЭК не член ВТО.

В феврале Россия обжаловала выводы третьей группы в споре в ВТО с ЕС по легким коммерческим автомобилям (LCV). Рассмотрение займёт несколько месяцев. Но, если даже российские требования не будут удовлетворены, это вряд ли поможет зарубежным брендам нарастить импорт в РФ, так как ситуация на рынке этому совсем не способствует — он постоянно и неуклонно сокращался и пошлины с этим никак не связаны.

В 2012 году рынок LCV достиг 188 тыс. автомобилей (импорт

Тенденции, которые господствуют сейчас в экономике, не дают надежды зарубежным производителям на какие-либо послабления в импорте

30,8 тыс. ед.), в 2013 году рынок LCV упал уже 162 тыс. ед., а импорт сократился на 22,5%. В 2014 году в России реализация коммерческих автомобилей сократилась на 15,3%, до 139,6 тыс. ед. В 2015 году в России было продано уже 84 775 новых LCV — на 37,4% меньше, чем было реализовано за 2014 год.

По итогам 2016 года российский рынок LCV вырос на 0,1% по сравнению с показателями 2015 года и составил всего около 90 тыс. ед. И это при том, что в декабре прошлого года рынок LCV подскочил на 27% к АППГ. Продажи автомобилей ГАЗ увеличились на 9%, автомобилей УАЗ на 7,2%. Продажи LADA увеличились на 10,5% к показателям 2015 г. Продажи марки Mercedes-Benz упали на 26%. Объём продаж Ford увеличился на 17%. Наиболее заметен был рост продаж LCV бренда Volkswagen, на 51,5%. В то же время, продажи Fiat упали на 44%.

В феврале 2017 года объём рынка новых легких коммерческих автомобилей (LCV) в России увеличился на 19% и составил 7,1 тыс. единиц, что, конечно, количественно очень мало. На автомобили ГАЗ при-

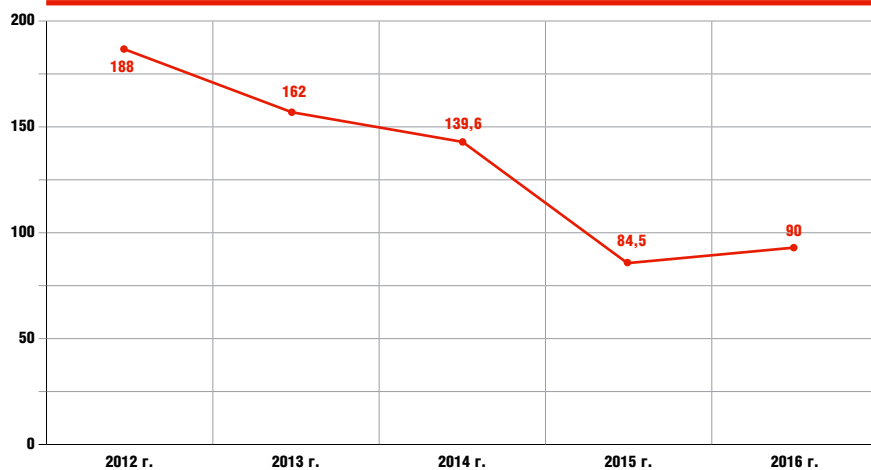
шло почти 45% от общего объёма рассматриваемого рынка, порядка 3,1 тыс. ед. (+24,5% к АППГ), на втором месте УАЗ, с 1,5 тыс. автомобилей (+16%) и LADA (670 ед., +42% к АППГ).

Трудно предположить, на что могли бы рассчитывать импортёры LCV при таких показателях рынка. Вот, для примера, количество проданных в феврале автомобилей наиболее популярных иностранных брендов LCV: Mercedes-Benz, 517 ед., что на 41,5% больше чем в АППГ, Ford 389 ед. (+50%). Важны даже не сами показатели, а протяжённость периода плохих или не очень хороших показателей рынка.

Вероятно, упорствуя в борьбе с российскими запретительными пошлинами, зарубежные германские и итальянские компании рассчитывают на то, что +0,1% это начало периода роста и нужно поторапливаться с отменой российских пошлин, что бы успеть занять достойное место на рынке. Ряд экспертов действительно полагают, что столь низкие показатели производства и продаж LCV свидетельствуют о том, что рассматриваемый рынок «достиг дна» и далее будет понемногу выходить из кризиса. Согласно прогнозу Минпромторга, производство автомобилей в России в 2017 году вырастет на 8,4%, до 1,5 млн ед., но производство легких коммерческих автомобилей (LCV) при этом должно вырасти до 122,3 тыс. ед.

Минпромторг, возможно, слишком оптимистичен, но и такой рост слишком мал, чтобы компенсировать потери предыдущих лет. Но даже если и будет рост, тенденции, которые господствуют сейчас в экономике, не дают надежды зарубежным производителям на какие-либо послабления в импорте. В этом не заинтересованы и отечественные автопроизводители. ■

Динамика продаж LCV, тыс. ед.



Испытайте больше света

Philips X-tremeVision gen2 — последняя разработка в области ксеноновых ламп. Световое излучение этой лампы доведено до предела и она обеспечивает **самый мощный** поток света. Это позволяет получить исключительные характеристики освещения для **максимального комфорта вождения.**

innovation you



Xenon X-tremeVision
www.philips.com/xenongen2

PHILIPS

«ВолгаАвтоПром»

Модернизированная полуось



Летом 2016 года компания «ВолгаАвтоПром» выпустила на рынок полуось собственной конструкции для внедорожников «Лада 4x4» и «Шевроле Нива». За год продаж и эксплуатации изделие показало себя с хорошей стороны в условиях бездорожья, но модернизация узла в августе 2017 года позволила сделать узел еще более выносливым.

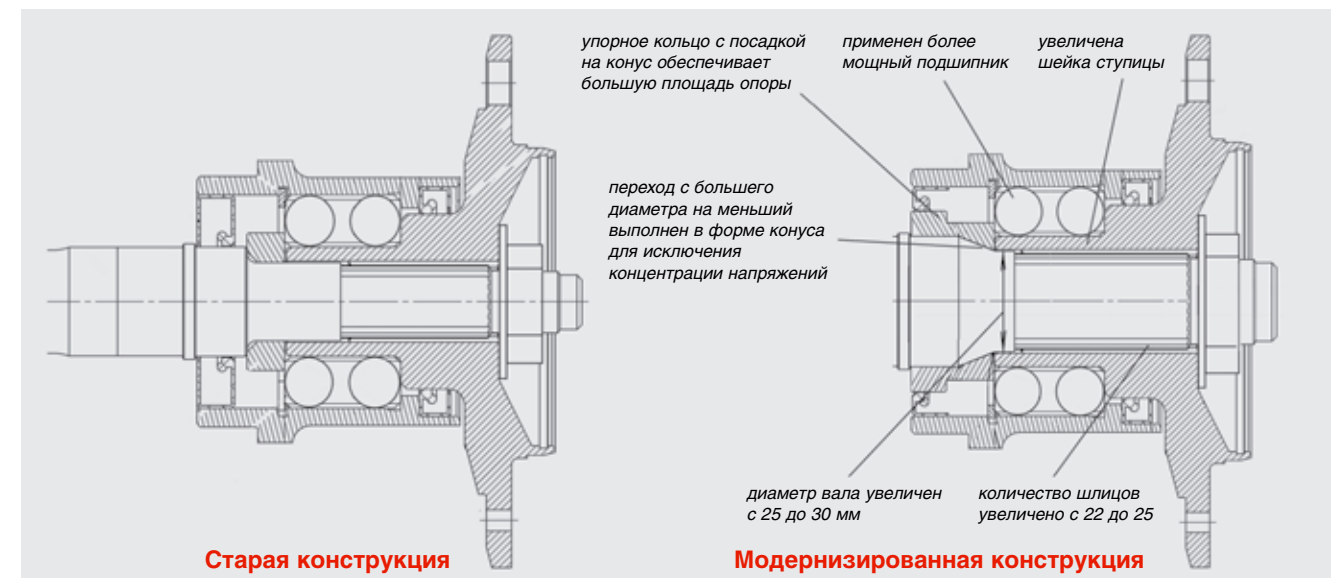
Преимущества данной конструкции налицо — полуось разборная, усиленный двухрядный подшипник, надежная защита подшипникового узла от воды и грязи. Испытания и эксплуатация на автомобилях за прошедший год подтвердили положительные качества этого узла. Однако были выявлены и отрицательные моменты, связанные в основном с неграмотной установкой узла и нещадной эксплуатацией «тюнингованных» автомобилей в условиях экстремальной езды. В критических

моментах были случаи поломки валов полуосей, которые при стендовых испытаниях выдерживали нагрузку на кручение в два раза выше, чем на штатных полуосях(!).

Специалисты компании не сидели без дела, собирали информацию, проводили испытания, чтобы понять, почему деталь (которая на стенде, как, впрочем, и на реальных автомобилях, работает отлично) в некоторых случаях ломается без видимых на то причин. В итоге проделанной работы было выявлено, что проблема кроется не в полуоси,

а в чулке моста, который деформируется при резких нагрузках. При этом чулок, «сыграв», возвращается в исходное положение за счет гибкости конструкции, а закаленный «жесткий» вал полуоси ломается в самом тонком по сечению месте.

Перед инженерами стояла довольно сложная задача — повысить прочность вала на излом и кручение, но при этом сохранить присоединительные размеры и применить такую модель ступичного подшипника, который можно приобрести в магазинах без проблем.



В итоге найдено было следующее решение — был применен подшипник от автомобиля «Форд Фокус» («Дэу Нексия» 16 кл). Его посадочный диаметр 39 мм позволил увеличить диаметр ступицы с 35 до 39 мм и вала с 25 до 30 мм, увеличить количество шлицов в соединении с 22-х до 25-ти. Именно в этом месте вал ломался при резких нагрузках в первоначальной конструкции. Кроме того, в конструкцию вала внесли изменения по сечениям. Был сделан переход в виде конуса от большего диаметра к меньшему для снижения концентраторов напряжений, что также существенно усилило вал.

Такой комплекс инженерных решений дал свои результаты —

испытания на стендах и реальных автомобилях показали, что прочность узла значительно увеличилась. Более точные цифры можно будет назвать по окончании испытаний — так говорят технические специалисты фирмы. К моменту выхода данной статьи в свет испытания как раз подойдут к завершению.

И все же инженеры компании «ВолгаАвтоПром» подчеркивают тот факт, что задний мост в автомобилях «Нива» — это высоконагруженный узел. Любые доработки по увеличению проходимости и улучшению ходовых качеств автомобиля нужно проводить осознанно. Если доработки или просто ремонт

выполнен безграмотно, то никакая, даже суперпрочная деталь не даст гарантий того, что автомобиль будет работать без поломок.

Касательно тех же полуосей: если поставить такую полуось в деформированный корпус («чулок») моста, то полуось все же сломается через какой-то промежуток времени. Недаром даже на автомобилях, участвующих в соревнованиях категории off-road, полуоси в большинстве случаев работают без проблем, с условием, что они установлены грамотными механиками с соблюдением всех технологий и правил ремонта и с предварительной проверкой геометрии автомобиля.

Компания «ВолгаАвтоПром» сохраняет ориентацию на создание автокомпонентов, которые не подведут водителя даже в самых сложных условиях. А новым усовершенствованным полуосям для внедорожников «Лада 4x4» и «Шевроле Нива» теперь предстоит пройти главную проверку — длительную эксплуатацию обычными водителями.

Санкции, или попытка ограничить конкуренцию?

Текст: Василий Пражек

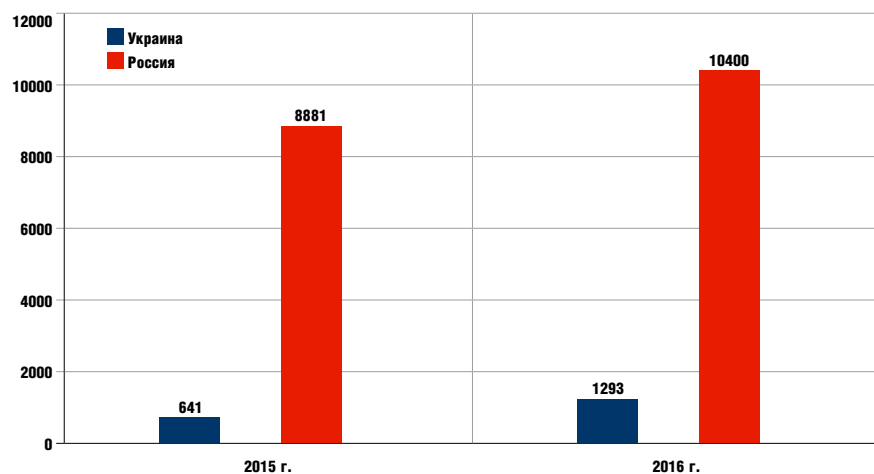
16 мая был опубликован указ президента Украины Петра Порошенко о расширении экономических санкций против россиян и российских компаний. В санкционный список попали три компании Группы ГАЗ.

Политическими причинами можно объяснить включение в санкционный список информационных ресурсов. В частности, Украина впервые ввела санкции против крупнейших российских интернет-компаний и заблокировала доступ к их ресурсам на три года. Под санкции попали все сервисы «Яндекса», Mail.ru, соцсети «ВКонтакте» и «Одноклассники», телеканалы РБК, НТВ, Первый канал и другие.

Но санкции против производственных компаний, в частности, предприятий группы ГАЗ, имеют в основе, скорее, экономические соображения. Украина не может тягаться с российским автопромом, украинский рынок долго оставался одним из крупнейших рынков сбыта российских машин.

В конце прошлого года ассоциация «Укравтопром» подала жалобу в Межведомственную комиссию по международной торговле и инициировала антисубсидиарное расследование в отношении автобусов группы ГАЗ. В 2016 году в Украине существенно увеличились продажи автобусов ПАЗ, до 401 ед. Хотя количественно это не так уж много, но ПАЗ стал лидером рынка в сегменте, заняв долю в 31%. До этого три года подряд

Сравнительные показатели рынков автобусов, ед.



продажи ПАЗ сокращались. Нужно заметить, что по итогам апреля украинский рынок вырос только на 48 новых автобусов, что на 39% меньше, чем в аналогичный период 2016 года (но с начала года рынок вырос на 38% к АППГ, до 477 ед.).

ПАЗ по-прежнему доминирует на этом рынке, с показателем 18 автобусов. 9 ед. автобусов «Рута» поставил в апреле на рынок Часовоярский ремонтный завод и 6 автобусов «Богдан». Это лидеры рынка. Понятно, что если ПАЗ не будет составлять им конкуренцию,

то они смогут занять свой маленький рынок. Реальных конкурентов у ПАЗа в своём сегменте нет, наверное, на всей постсоветской территории, как минимум.

Украина была крупнейшим рынком сбыта для ПАЗа до 2014 года, сейчас он не играет большой роли в продажах компании: с 2013 года к 2016-му рынок автобусов в Украине вообще сократился в 2,5 раза, до немногим более тысячи ед. В то время как объём производства ПАЗ только в 2016 году составил около 8200 автобусов. В России только в

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

апреле ПАЗ реализовал 561 новый автобус, что на 25% превысило продажи прошлого года.

В целом, рынок новых автобусов в России в первом квартале 2017 года вырос на 46%, а за апрель рост продаж в сегменте автобусов составил 24%. Даже непонятно, зачем при таких показателях внутреннего рынка импортировать в Украину, рынок которой стал ничтожно малым.

Кроме ООО «Павловский автобусный завод» Украина включила в санкционный список из 468 компаний и ООО «Управляющая компания «Группа ГАЗ», и ООО «Русские автобусы — группа ГАЗ». Санкции включают в себя временную блокировку активов, ограничение торговых операций, запрет на участие в госзакупках, приостановку исполнения экономических и финансовых обязательств — эти меры введены в отношении компаний группы ГАЗ на три года.

Здесь причина, видимо, в отсутствии конкуренции «ГАЗелям» в сегменте малотоннажных грузовиков. Эти машины пользуются неизменным спросом на всей постсоветской территории, конкурентов по соотношению цена/качество у них нет, приходится применять административный ресурс.

Ещё раньше, в октябре 2016 года под украинские санкции попал КамАЗ. Торговые операции в стране были ограничены на один год. ПАО «КамАЗ» в Украине было представлено ООО «Торговое представительство КамАЗ» (Киев), а затем его правопреемником ООО «Торговая компания «КамАЗ» (Чернигов). Украинские санкции глава пресс-службы ПАО «КамАЗ» Олег Афанасьев прокомментировал так: «Поставки на Украину мы, фактически, прекратили еще в 2014 году, после захвата наших грузовиков вооруженными людьми. Всю нашу сеть продали. В прошлом году, по нашим данным, на Украине было продано не более 20 автомобилей КАМАЗ, причем это были не наши поставки». Без уточнений, кто были эти вооруженные люди.

Известно, что за январь-сентябрь 2016 года в Украине было продано около 50 автомобилей марки КамАЗ,

так что как и в случае с автобусами ПАЗ, существенного ущерба автопроизводителю санкции не принесли. К тому же продажи в тот период падали и в других странах СНГ — за девять месяцев 2016 года было поставлено 1343 автомобиля и СКД, что на 48% меньше к аналогичному периоду 2015 года, доля стран СНГ в общем объеме экспорта продукции КамАЗа сократилась с 69,7 до 40,4%, на общие показатели продаж за рубежом больше всего повлияли продажи не в Украине, а в Казахстане, поставки туда упали на 61,1%.

Также в Украину не поставляются или почти не поставляются и автомобили производства АвтоВАЗ с конца 2016 года. На машины АвтоВАЗ были наложены дополнительные налоги, специальная ставка импортной пошлины на российские машины составила 14,57%. В то же время, между Украиной и Россией перестала действовать зона свободной торговли и российские машины стали облагаться налогом в 10%. Всё это вывело автомобили АвтоВАЗ из ниши самых доступных для покупателей.

Политизированная риторика, которая часто сопровождает ограничения на импорт, обманывать не должна. В любой стране в случае каких-либо ограничений на ввоз из-за рубежа автомобилей, потребителям, которые вообще-то страдают из-за административного ограничения выбора, говорят о необходимости защитить отечественного производителя и поставить заслон ввозу автомобилей конкурентов. На какую-то часть населения действуют лозунги, нацеленные на патриотические чувства. Но административные запреты действуют лучше. В Украине, в частности, действуют ограничения на ввоз автомобилей экологического стандарта ниже Евро-5. А в Казахстане разрешён ввоз автомобилей класса не ниже Евро-4 из стран, не входящих в Евразийский экономический союз. Там тоже осуществляется борьба с автохламом и есть планы развития своего, отечественного автопрома.

И в России действует ряд ограничений на импорт автомобилей, и они нередко дополняются и рас-

Цитата



Олег Афанасьев
глава пресс-службы
ПАО «КамАЗ»

«Поставки на Украину мы, фактически, прекратили еще в 2014 году, после захвата наших грузовиков вооруженными людьми. Всю нашу сеть продали. В прошлом году, по нашим данным, на Украине было продано не более 20 автомобилей КАМАЗ, причем это были не наши поставки».

ширяются. Например, действует запрет на ввоз автомобилей экологического стандарта ниже Евро-4. А в конце 2016 года сообщили о том, что в РФ с 1 января 2017 года меняются правила по прохождению таможни ПТС — на территорию страны будет запрещен ввоз автомобилей, не оснащенных системой «Эра-ГЛОНАСС» в соответствии с новыми свидетельствами о безопасности конструкции транспортного средства (СБКТС). Понятно, что это практически запретительные требования к импортёрам. Соответственно, импорт легковых автомобилей в Россию постоянно сокращается уже длительный период. С января по март 2017 года первые импорт снизился на 15,2% к аналогичному периоду прошлого года, до 44,7 тыс. ед.

Авторынок России уязвим перед конкурентным давлением, неупряможенный импорт не позволит укрепиться отечественному автопроизводству, поэтому власти изыскивают различные способы усложнить импорт машин. Конечно, сейчас лучшим ограничителем импорта является низкая покупательская способность населения. Но если бы импорт дешёвых иномарок был разрешён, ситуация на рынке для производителей в России была бы совсем плохой.

УМНЫЕ МОТОРНЫЕ МАСЛА



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

Чему научил сибирский опыт

Вот уже 25 лет группа компаний «Автомотив» поставляет на рынки Сибири и Дальнего Востока высококачественные аккумуляторные батареи. Благодаря наличию собственной розничной сети в 32 городах России, сертифицированной лаборатории и непосредственному контакту с конечными клиентами, мы «держим руку на пульсе» и в кратчайшие сроки выявляем и устраняем возможные недостатки продукции. Мы уверенно занимаем первое место по объему продаж аккумуляторов за Уралом и лидируем в России по размеру специализированной розничной сети.

Так чему же нас научили 25 лет работы в Сибири с её суровыми зимами?

Во-первых — критичному отношению ко всем, в том числе широко разрекламированным, брендам. Во-вторых — пониманию, что идеальных производителей с идеальными продуктовыми линейками не бывает. В-третьих, что для долгой и беспроблемной работы даже лучших аккумуляторных батарей требуются профессиональный подбор и дальнейший сервис.

Мы подвергаем глубокому анализу широкие производственные линейки заводов, отбирая для заказа лучшие позиции. Отобранные модели проходят входной контроль, проверяются розничными продавцами и исследуются лабораторией по рекламационным случаям. В результате мы получаем сбалансированный портфель, позволяющий нашим партнерам не тратить время и средства на его «проверку боем».

Продолжая идею формирования оптимального ассортимента, мы пришли к необходимости развития собственных торговых марок, когда в рамках одного бренда мы можем объединять лучшие позиции от разных производителей.

Как пример, бренд «AlphaLine», производится для нас корпорацией Atlas VX (Ю. Корея). Наш партнер поставляет продукцию по всему миру, предлагая по каждому типу-размеру 5–10 разных вариантов. AlphaLine состоит из нескольких

суббрендов, включая AGM и EFB АКБ всех распространенных моделей, линейку ULTRA усиленных (+30%) моделей, Super Dynamic класса Стандарт.

Все аккумуляторы «AlphaLine» производятся с использованием передовых технологий: штампованные решетки Pinch Frame (X-frame), сложное легирование свинца Calcium+, сепараторы GPS — армирование пластин неразстворимой полимерной сеткой.

Пример объединения под одним брендом продукции нескольких производителей — аккумуляторы «X-treme». Премиальные X-treme Arctic — это супер-технологичные российские АКБ с штампованными решетками и добавками серебра. X-treme Silver — аккумуляторы растущего в последние годы класса Стандарт+, производства двух крупнейших заводов. X-treme



Tyumen Classic представляет линейку классических гибридных тюменских аккумуляторов, устойчивых к скачкам напряжения в бортовой сети и восстанавливаемые после глубоких разрядов.

Оптовыми поставками этих и других брендов занимается подразделение холдинга «План Т», 12 филиалов которого успешно работают в 11 регионах России. В 2016 году мы открыли представительство и региональный склад в г. Москва.

«План Т»: аккумуляторы от профессионалов — для профессионалов!



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

Путь слабого рубля

По итогам первого полугодия компания Renault Россия увеличила экспорт автокомпонентов на 119%, до 35 млн евро. Компания экспортирует штамповку, пластиковые детали, элементы тормозной системы и ходовой части, осветительные приборы, всего около 190 наименований продукции.

Порядка 50% автокомпонентов Renault из России поставляются в Азию и Европу, 23% в Латинскую Америку. Крупнейший экспортный проект — поставки в Алжир, куда в первом полугодии было экспортировано 7,7 тыс. кузовов и 15 тыс. бамперов. Генеральный директор Renault в России Андрей Панков расценил рост экспорта автокомпонентов как признание соответствия российской продукции мировым стандартам.

В течение первого полугодия 2017 года PSA Peugeot Citroen «Аутомотив Лайтинг» экспортировал фары для Peugeot 308 в количестве 6 тыс. ед. Экспортный проект PSA Peugeot Citroen «Аутомотив Лайтинг» развивается с мая этого года.

В 2016 году экспортные поставки автокомпонентов осуществляли Nissan, Volkswagen Group, Ford. Volkswagen Group в 2016 году экспортировала 45 тыс. автокомпонентов, что составит 10% объема выпуска в России.

Ford Sollers начал с этого года поставку штампованных компонентов интерьера и экстерьера, стекла и уплотнителей, но другие автокомпоненты компания поставляет уже несколько лет. Ford пообещал

в течение трех лет увеличить в три раза экспорт автокомпонентов из России на европейские предприятия компании.

Nissan с 2016 года экспортирует бамперы для модели Nissan X-Trail с завода в Петербурге на европейские сборочные предприятия.

Поставки автокомпонентов осуществляются наиболее эффективно иностранными автомобильными компаниями, которые локализовали производство в России. Они могут достаточно быстро включить российские предприятия в глобальные цепочки поставок. А стабильно слабый курс рубля позволяет экспортировать автокомпоненты с выгодой. Этому же способствуют экспортные субсидии, которые государство выделяет на поддержку экспорта автокомпонентов.

Автоконцерны вполне могут рассчитывать на сохранение текущей ситуации на рынке. Факторы, влияющие на курс рубля, уже довольно давно не испытывают значительных колебаний, прежде всего, это цена на нефть, которая удерживается в диапазоне 47–49 долларов за баррель и пока резкого роста или падения цены не прогнозируется.

Власти тоже обещают не подводить поставщиков автокомпонентов, запланировав рост субсидиро-

Цитата



Андрей Панков
генеральный директор Renault в России

«Существенный рост поставок автокомпонентов как в объеме, так и в денежном эквиваленте свидетельствует, в первую очередь, о том, что российская продукция соответствует самым высоким мировым стандартам».

вания производства. Минпромторг РФ опубликовал проект стратегии развития экспорта автомобильной промышленности и производства автокомпонентов в РФ на период до 2025 года, в котором экспорту автокомпонентов уделяется достаточное внимание. Согласно базовому сценарию Стратегии, объем экспорта автокомпонентов составит \$1,6 млрд (не включая шины), по амбициозному сценарию объем экспорта может достичь \$2,5 млрд. ■



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



ЛИЧНЫЙ ПОМОЩНИК АВТОМОБИЛИСТА

УЧАСТНИК
ВЫСТАВКИ

ИНТЕРАВТО
23–26 августа 2017 года

СТЕНД № М534
(ПАВИЛЬОН 1, ЗАЛ 4)



Текст: Елена Кочемас

Трансформация в ТОР

Премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минэкономразвития РФ представить в правительство проект о досрочном прекращении существования особой экономической зоны (ОЭЗ) во Владивостоке.

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа во Владивостоке на базе «Соллерс — Дальний Восток» — первого автомобильного завода в Приморском крае — была создана в 2014 году. Предполагалось, что ОЭЗ будет действовать до 2063 года.

В 2015 году Минэкономразвития подписало соглашение об управлении особой экономической зоной (ОЭЗ) промышленно-производственного типа в столице Приморья. Была создана управляющая компания «Владивосток Индустриал Сервис» («Владис») при автосборочном предприятии «Соллерс — Дальний Восток».

Минэкономразвития, агентства по ОЭЗ, региональная администрация, компании «Соллерс», «Соллерс — Дальний Восток», «Пасифик Лоджистик» и «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» (совместное предприятие Mazda

Motor Corporation (Япония) и ОАО «Соллерс») договаривались об инвестициях в проект. Назывались цифры 300 млн руб. из краевого бюджета, 5 млрд руб. из федерального бюджета, 7 млрд руб. от «Пасифик Лоджистик», 15,8 млрд руб. от СП «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус».

Предполагалось, что от производства автомобилей ОЭЗ расширится до размещения новых производств в сфере электроники, компонентных производств для судостроения и судоремонта, полимерных изделий, нацеленных на экспорт в страны АТР. Но проект не реализуется, резидентов в ОЭЗ нет. ОЭЗ «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» в 2015 году не запустила мелкоузловую сборку Mazda-6 и Mazda CX-5, как планировалось.

Причину провала пояснил вице-премьер Юрий Трутнев. По его словам, гендиректор и основной вла-

делец «Соллерс» Вадим Швецов сказал, что «в ОЭЗ он тратит очень много времени на согласование документов по проекту планировки территории и другое, т. е. проект теряет динамику». Швецов попросил премьера Дмитрия Медведева разрешить зарегистрировать новые предприятия компании на территории опережающего развития (ТОР). ТОР это Территория опережающего развития, точнее, Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации (ТОСЭР).

Для сравнения: в ОЭЗ промышленно-производственного типа, которой не стал «Соллерс — Дальний Восток», резидентам предлагались такие преференции: налог на прибыль — 2% первые 5 лет с момента получения первой прибыли, либо через 3 года существования юридического лица; 12% следующие 5 лет; 15,5% до конца существования ОЭЗ. Налог на иму-

2017

ИННОВАЦИИ
ТЕХНОЛОГИИ
ПРОИЗВОДСТВО

- аккумуляторные батареи
- зарядные устройства
- нагрузочные вилки
- клеммы
- стартовые провода
- крепеж для АКБ
- ареометры
- фильтры



Торгово-сервисная компания «Maxinter» представляет аккумуляторные батареи премиум-класса Super President BEFB* и Maxinter OFB AGM**, а также сухозаряженную батарею Maxinter HD***. Аккумуляторные батареи произведены на современных заводах, с применением передовых технологий и обладают преимущественными характеристиками относительно классических батарей.

* BEFB - Best Enhanced Flooded Battery

** OFB AGM - Over Flooded Battery with Absorbent Glass Mat separator technology

*** HD - Heavy Duty



MAXINTER
всегда в движении

Проверено в суровых
условиях российских зим

Компания «MAXINTER» - постоянный участник международных выставок «Автомеханика» и «Интеравто». Мы предлагаем ознакомиться с полным ассортиментом предлагаемой продукции с 21 по 24 августа 2017 года на международной выставке АВТОМЕХАНИКА-2017, павильон №8, зал №1, стенд D143.

675016, Амурская область
г. Благовещенск,
ул. Б. Хмельницкого, 77

тел. +7(4162) 330-777
e-mail: plusodinblg@mail.ru
www.maxinter28.ru

Склад:
Калужская область,
г. Обнинск (90 км. от МКАД)

Склад:
Приморский край,
г. Артем, ул. Западная, 8



2016 год был неудачным для особых экономических зон. Было закрыто восемь неэффективных особых экономических зон



щество — 0% на 10 лет с момента постановки имущества на учет и налог на землю — 0% первые 5 лет с момента регистрации земельного участка. Плюс возможности режима свободной таможенной зоны.

В свою очередь, резиденты ТОР на территории Дальневосточного федерального округа, согласно официальной информации Фонда развития Дальнего Востока могут рассчитывать на такие налоговые льготы: 7,6% на 10 лет (ПФР — 6%, ФОСС — 1,5%, ФОМС — 0,1 %); 0% до 5% — налог на прибыль первые 5 лет после получения первой прибыли, последующие 5 лет — от 10%; 0% — земельный налог в течение 3 лет; освобождение или снижение ставки налогов на имущество, землю (в соответствии с региональным законодательством); льготные арендные ставки для резидентов — коэффициент 0,4% от базовой ставки; понижающий коэффициент НДПИ (0 — 0,8) в течение 10 лет и ускоренный возврат НДС.

Среди дополнительных преимуществ ТОСЭР для резидентов: смягченные варианты проверок; финансирование строительства объектов инфраструктуры ТОР за счет бюджетных средств; режим свободной таможенной зоны; беспощинный и безналоговый ввоз, хранение,

потребление (использование) иностранных товаров внутри ТОР, реэкспортный вывоз товаров (оборудования); облегченный приём на работу иностранных сотрудников; лояльные условия получения различной разрешительной документации и другое.

То есть, на первый взгляд, список преференций резидента ТОСЭР шире, чем ОЭЗ.

По итогам совещания о предварительных результатах работы по созданию территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке в 2015–2017 годах премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минэкономразвития РФ закрыть ОЭЗ промышленно-производственного типа во Владивостоке. Срок исполнения — до 26 июня текущего года. И в то же время, Минвостокразвития и МЭР поручено продумать возможность реализации проектов, которые планировались в этой экономической зоне, но уже в рамках режима ТОР.

2016 год был неудачным для особых экономических зон. Было закрыто восемь неэффективных особых экономических зон. В сентябре 2016 года Дмитрий Медведев подписал решение о закрытии особой экономической зоны на

острове Русском. Особая экономическая зона на острове Русском была создана в 2010 года, в неё хотели привлечь инвестиции на развитие туристического потенциала региона, кроме того, проस्ताивали построенные к саммиту АТЭС-2012 инфраструктурные объекты, их нужно было загрузить. Предполагалось, что это будет ОЭЗ туристической, лечебно-оздоровительной, экологической направленности. Но интереса у инвесторов ОЭЗ не вызвала. Аналогичная ОЭЗ в Республике Алтай была закрыта по той же причине. Не отметились ничем полезным особые экономические зоны в Мурманской области, в Ставропольском, Хабаровском, Приморском и Краснодарском краях, республиках Алтай, Адыгея и Северной Осетии — Алании.

Все ОЭЗ были закрыты в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 года №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», согласно которому допускается досрочное прекращение существования особых экономических зон (далее — ОЭЗ), на территории которых в течение трех лет с даты создания ОЭЗ не заключено ни одного соглашения о ведении деятельности и резидентами которых в течение трех лет подряд не ведется соответствующая деятельность.

Кстати, решение о закрытии ОЭЗ, было принято, скорее всего, после доклада главы контрольного управления президента РФ Константина Чуйченко. В докладе говорилось о том, что ОЭЗ не стали действенным инструментом поддержки экономики, но потребовали немалых средств — с 2006 года на создание 33 ОЭЗ направлено 122 млрд руб. из федерального бюджета, а суммарно потрачено 186 млрд руб. При этом общая сумма неиспользованных средств составила свыше 24 млрд руб. Регионы недофинансировали строительство объектов инфраструктуры больше чем на 40% (на 45,7 млрд руб.). Из запланированных 25 тыс. рабочих мест было создано 18 тыс. Создание

Итоги деятельности АО «Корпорация по развитию Дальнего Востока» по ТОСЭР

	1 кв. 2016 г.	1 кв. 2017 г.
Количество новых заявок резидентов, шт.	113	247
Количество заключенных соглашений с резидентами, шт.	39	121
Количество реализованных проектов резидентов, шт.	4	19
Объем инвестиций заявленный в соглашениях с резидентами, млрд рублей	289,5	476
Создано рабочих мест	614	2042

одного рабочего места в ОЭЗ стоило 10 млн бюджетных рублей. Рекомендовалось закрыть десять особых экономических зон. Определённая особенность ОЭЗ «Соллерс-Дальний Восток» в том, что инициативу закрытия, насколько известно, проявило само «зонообразующее» предприятие.

ТОР были учреждены законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» в 2014 году. Они рассматриваются как ещё один специальный правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на ограниченной территории наряду с особыми экономическими зонами, зонами территориального развития, «Сколково» и ЗАТО в России.

На Дальнем Востоке действует 16 территорий опережающего развития, из них промышленной направленности ТОР «Хабаровск», Хабаровский край; ТОР «Комсомольск» (промышленная направленность), Хабаровский край; ТОР «Большой камень», Приморский край; ТОР «Кангалассы» (индустриальный парк), Республика Саха (Якутия). В какой из них «Соллерс» будет регистрировать новые предприятия, если это всё же произойдёт, неизвестно.

Режим территорий опережающего развития действует недавно, любые итоги подводить рано. Введение особых экономических зон тоже оценивалось оптимистично, но почти треть из них пришлось закрыть из-за непривлекательности для инвесторов. Возможно, проводились какие-то исследования негативного опыта ОЭЗ, ошибки учтены, исправлены и в случае с ТОР всё будет по-другому. Или нет. ■

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

Жёлтый или белый?

Доклады и дискуссии конференции «Управление корпоративным автопарком»

Текст: Михаил Милошевич

Управление корпоративным автопарком

Есть вопросы, в которых согласие, казалось бы, давно найдено. Но нет: оппоненты вновь и вновь приводят старые аргументы, находят новые, дискуссия не прекращается. Такими темами изобилвала конференция «Управление корпоративным автопарком 2017», проведённая деловым изданием «Ведомости» в июне.

Анализ продаж автомобилей в корпоративном секторе слушателям презентовала Анастасия Калинина, директор по развитию «АвтоБизнесРевю». И вот первое наблюдение: сектор B2B автомобильного рынка оказался устойчивее в годы кризиса, чем B2C.

Корпоративный сектор растёт и продолжит расти. В краткосрочной перспективе его поддерживают программы господдержки, в долгосрочной — популяризация интермодальных транспортных систем, каршеринга и такси. Если в 2014 г. лишь 15,3% автодилеров считали бизнес значимым клиентом, то в 2016 г. их было уже 21,1%.

Есть ряд качественных изменений. «Общая маржа при реализации падает, дилеры и автопроизводители ищут новые инструменты», — сказала Анастасия. Постепенно осваивается трейд-ин, доля сдаваемых машин у разных дилеров колеблется в пределах 30–50%.

Бизнес стал дольше эксплуатировать автомобили, типичный срок вырос с 3–5 до 5–7 лет.

Третье важное изменение касается сокращения реального выбора моделей и марок. Докладчица упомянула такие факторы влияния, как обязательное наличие системы ЭРА-ГЛОНАСС и госрегулирование, побуждающее клиентов выбирать машины локальной сборки.

Виноват по умолчанию

Безопасность транспорта ни один докладчик не ставил как центральную тему, но в тот день она поднималась снова и снова.

Игорь Хереш, директор по развитию бизнеса «Группы Т-1» (ГК «Ренова»), привязал рост безопасности к внедрению спутникового мониторинга транспорта. Он привёл следующие данные: грамотное применение телематики уменьшает вдвое затраты на аварийный ремонт, потери от простоя ТС во время ремонта, расходы на оплату штрафов в 2 раза и в целом аварийность.

При этом внедрение телематики сопряжено с трудностями и сопротивлением. «Когда мы внедряем такую систему, изначально идет

Цитата



Анастасия Калинина
директор по развитию «АвтоБизнесРевю»

«Корпоративный сектор растёт и продолжит расти: в пользу этого говорят многие факты. В краткосрочной перспективе это программы господдержки, в долгосрочной — популяризация интермодальных транспортных систем, каршеринга и такси».

саботаж, водитель не хочет, чтобы его контролировали, — признался докладчик. — Но потом они понимают положительный эффект».

Игорь намекнул, что компаниям, давно использующим подобную телематику, следует регулярно

Широкий ассортимент по привлекательной цене

febi bilstein предлагает обширную и постоянно дополняемую программу стартеров и генераторов для дилеров и сервисов с более чем 500 моделей для европейских грузовиков.

Стартеры и генераторы от febi bilstein - всегда и исключительно новые агрегаты без обмена - нет необходимости возвращать бывшие в употреблении.

Полная программа стартеров и генераторов доступна по адресу: www.trucks.febi-parts.com

Программа стартеров и генераторов от febi bilstein

- широкий охват рынка с более чем 500 применениями
- постоянно растущий ассортимент для самых популярных моделей европейской „Большой 7“ производителей коммерческих транспортных средств
- проверенное качество для точной установки
- новые агрегаты поставляются без необходимости возвращать бывшие в употреблении

Стартеры febi – очевидные преимущества

Конструкция

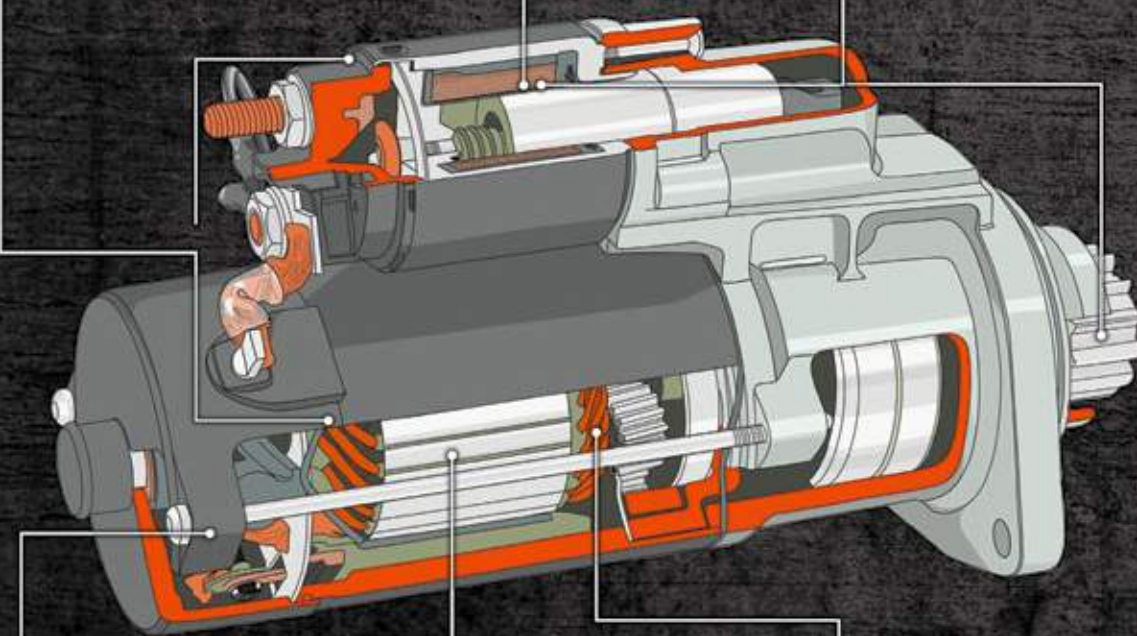
Надежная и компактная конструкция обеспечивает защиту от вибраций, попадания грязи и воды

ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ КОНТАКТОВ

Втягивающее реле с большим содержанием меди в контактах для безопасного замыкания контактной пластины

ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

Плавное включение обеспечивает длительный срок службы шестерен



ОПТИМИЗИРОВАННЫЕ УГОЛЬНЫЕ ЩЕТКИ

материал, из которого изготовлены щетки, обеспечивает высокие частоты коммутации и длительный срок службы

НАДЕЖНЫЙ ЗАПУСК

высокая производительность для превосходного холодного старта при самых низких температурах

СТАБИЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

высококачественной меди в обмотках якоря и статора

Полная программа поставок доступна на: www.trucks.febi-parts.com

обновлять систему. Новые алгоритмы учитывают больше факторов, делая прогноз точнее. «По нашим исследованиям, скорость не является критичным параметром, — привёл он пример. — Можно соблюдать “км-ч” и отвратительно ездить».

Топ-менеджер Т-1 рассказал, что через 7 месяцев на рынке появится сервис по мгновенной оценке ущерба от ДТП — также на основе телематических решений. «В момент удара у вас будет чек», — заявил он.

Скоринг на основе телематических данных — полезный, хотя и не единственный инструмент на рынке услуг по прогнозированию поведения водителя, ставшем новой точкой роста. «За последние полгода страховые компании ринулись на этот рынок», — отметила Анастасия Калинина из «АвтоБизнесРевю».

О возможностях и границах применимости психологических тестов для прогнозирования поведения водителей рассказывала Татьяна Кочетова, спикер от организации «ДТП.Нет». Этот инструмент также быстро развивается.

Что сами транспортники думают о нововведениях айтишников и психологов, показало выступление Ивана Лукина, руководителя транспортного управления Ропу Express. Да, они приветствуют полезные новшества, позволяющие «создать такой порядок действий, чтобы сотрудник не смог неумышленно нарушить правила», — сказал он. Но опираться предпочитают на проверенные временем процессы: проверку знаний ПДД, даже если курьер использует личный автомобиль, и на систему премий и вычетов на основе коэффициента аварийности. «Мы счи-

таем сотрудника по умолчанию виноватым в ДТП, даже если по правилам не виноват, — сказал специалист. — Значит, допустил ситуацию».

Считать и пересчитывать

В российском корпоративном секторе каждая третья продажа автомобиля совершается через финансовый лизинг. Его доля выросла за 2 года с 24,6% до 30%, говорилось в докладе Анастасии Калининой.

Масштабы оперативного лизинга пока не впечатляют, хотя динамика также положительная. «К нам приходит много курьеров, которые купили автомобили в оперативный лизинг», — рассказал Иван Лукин из Ропу Express. И сделал вывод, что «они умеют считать деньги».

Что касается самой Ропу, весь её флот приобретается в финансовый лизинг, сказал он. «Выгодность лизинга зависит от задач, — пояснил он. — Коммерческий транспорт в оперативном лизинге плохо себя чувствует, а в финансовом нормально. В оперативном лизинге вы всё равно не сократите затрат на персонал».

Но и финансовый лизинг был бы менее привлекательным, если бы не субсидии Минпромторга РФ под приобретение отечественных автомашин. Сдерживающим фактором является негибкий подход лизинговых компаний к клиенту, судя по замечаниям ряда спикеров.

Российским компаниям следует перенимать европейский подход, ежегодно заново проводя сравнительный анализ лизинга и покупки, заключил Евгений Антоник.

Слиться или выделиться?

Даже в теме окраски автомобилей в фирменные цвета и нане-

Цитата



Игорь Хереш

директор по развитию бизнеса «Группы Т-1» (ГК «Ренова»)

«Через 7 месяцев на рынке появится сервис по мгновенной оценке ущерба от ДТП — также на основе телематических решений. В момент удара у вас будет чек».

сения символики (брендирования) есть место спорам. Брендирование автопарка было центральной темой доклада Юрия Липатова, старшего специалиста ЗМ. Выгода для клиента понятна: автомобиль становится недорогим и удобным каналом его коммуникации с потребителем.

В вопросе «красить или оклеивать» представитель ЗМ стоит за второй вариант. Применение плёнки позволяет создать дополнительный слой защиты кузова, без проблем перебрендировать автомобиль, а по истечении срока службы перепродать. «Таксисты покупают белый автомобиль, оклеивают желтой пленкой, через 3 года продают как личный», — привёл пример Юрий.

Оппонентом выступил Иван Лукин. Он сообщил, что Ропу Express предпочитает получать автомобили окрашенными, сотрудничая напрямую с автопроизводителями. «Если цвет меняется полностью — надо менять ПТС», — объяснил он. Иногда компании вообще не наносят фирменную символику при дальних перевозках, «чтобы не провоцировать “разбойников”».

В прошлом году корпоративные продажи составили 20,8% от всего российского авторынка, сообщила Анастасия Калинина. Тенденции таковы, что доля предприятий в будущем будет только расти. Что подкрепляет актуальность конференции. ■



Уверен. Держат.

с 24,6% до 30%
выросла доля финансового лизинга за 2 года



КА-2

Тормозные колодки для всех легковых автомобилей

www.vento63.com

Погранзона либеральный режим

С 7 февраля 2017 года ФСБ России установил режим пограничной зоны вдоль границы с Белоруссией. Формально, режим пограничной зоны был введён в целях выявления и пресечения каналов незаконной миграции. В пределах пограничной зоны пограничная служба осуществляет контроль за законностью въезда и пребывания иностранных граждан на приграничной российской территории.

«Закрытие границы» и введение нового порядка пересечения госграницы произошли по инициативе Кремля без предварительного уведомления Беларуси, что вызвало осуждение Минска. Начальник отдела пресслужбы МИД Белоруссии Мария Ваньшина отметила: «У многих складывается впечатление, что эти действия ведут к восстановлению полноценного контроля на белорусско-российской границе, отмеченного более двадцати лет назад. А это идет вразрез целому ряду существующих договоренностей, предусматривающих базовый принцип открытости границ между Белоруссией и Россией».

В свою очередь, первый заместитель директора — руководитель Пограничной службы ФСБ России генерал армии Владимир Кулишов пояснил, что введённые ограничения не противоречат заключенным международным договорам между странами, не влияют на режим государственной границы, правила пересечения границы гражданами и транспортными средствами и перемещения через государственную границу грузов, товаров и животных остались прежними.

Скорее всего, основная причина ужесточения пограничного режима на границе с Беларусью обусловлено тем, что через Беларусь ввози-



ЦИТАТА

Руслан Давыдов

Заместитель руководителя ФТС

«Погранзона — это наиболее либеральный режим, который может существовать».

лась продукция иностранного производства, запрещённая в России. Запрет на импорт это своеобразная *Idee fixe* российских властей, но белорусская сторона в санкционной войне между Россией и Западом не участвовала, храня формальный нейтралитет, и попутно зарабатывая на транзите. Контрольные органы РФ регулярно выражали возмущение этим фактом, а чиновники жаловались на страны ЕАЭС, которые не присоединяются к эмбарго против импорта в РФ. Недавно глава ФТС Владимир Булавин пожурил страны ЕАЭС: «Если бы наши друзья и партнеры присоединились бы к нашим ответным мерам на введенные санкции, у нас бы этой проблемы не было». «Эта проблема» не что иное как свободное хождение товаров по территории ЕАЭС, создающее проблемы российским таможенникам и пограничникам.

Пресечение ввоза санкционной продукции из Беларуси в РФ осуществляется мобильными пограничными группами. «Работа таможи останется в рамках мобильных групп по пресечению ввоза санкционной продукции, поскольку наши коллеги по Евразийскому союзу не присоединились к ответным мерам, которые в отношении России были сделаны. Мобильные группы регулярно задерживают те грузы, которые не должны попадать в РФ», — пояснил заместитель руководителя ФТС Руслан Давыдов в своё время, заметив, что погранзона — это «наиболее либеральный режим, который может существовать». В конце года будет интересно узнать, насколько существенно сократился ввоз санкционной продукции после введения режима погранзоны с Беларусью.



С НАМИ НЕ ПРОГОРИШЬ!

Металлическая прокладка ГБЦ — это признанный мировой лидер

Новые задачи в двигателестроении, такие как увеличение крутящего момента и мощности, снижение потребления топлива и эмиссии, требуют новых подходов в сфере конструирования прокладок ГБЦ. Решение — это многослойные стальные прокладки. Уже сегодня уплотнение между ГБЦ и блоком цилиндров почти исключительно обеспечивается прокладками головки блока цилиндров из многослойной стали. Это уплотнение является стандартом и успешно внедряется в инновационных концепциях двигателей.

Модульная конструкция данной уплотнительной системы позволяет использовать ее в различных видах двигателей с учетом их индивидуальных особенностей, увеличивая долговечность работы двигателя, а также сохраняя свободное пространство внутри него. Оптимальное сочетание отдельных металлических слоев прокладки ГБЦ гарантирует надежную работу всей уплотнительной системы.

Одной из основных особенностей прокладок ГБЦ является их многослойность и специальное полимерное покрытие, которое наносится на наружные слои прокладок. Покрытие повышает герметичность стыка между головкой и блоком цилиндров. Такая прокладка способна выдерживать высокие температуры и приспосабливаться к почти любой поверхности уплотняемого узла.

ООО «ПК «Композит» — команда профессионалов, которые организовали в России производство уплотнительных деталей из металла для двигателей. В 2016 году ООО «ПК «Композит» освоил выпуск многослойных металлических прокладок головки блока цилиндра (ГБЦ) 245-10030200 для дизельных двигателей ММЗ Д-245, а также ГБЦ 5340.1003206 и 536.1003206 для дизельных двигателей ЯМЗ 530. В мае 2017 года мы начали выпускать прокладки ГБЦ 263-1003020 для дизельных двигателей ММЗ Д-260. В планах до конца года расширить линейку продукции на прокладки для всего ремкомплекта двигателя ЯМЗ 530 и запустить производство прокладок к двигателю Cummins.

Металлические прокладки для высокофорсированных дизельных двигателей Минского и Ярославского моторных заводов разработаны для автомобильных модификаций четырехцилиндровых и трехцилиндровых дизелей ММЗ Д-245 и Д-260 (ЕВРО-3, ЕВРО-4) и четырехцилиндровых и шестицилиндровых дизелей ЯМЗ 530, которые подвергаются высоким нагрузкам при перевозке грузов на дальние расстояния. А так же для двигателей, применяемых в сельскохозяйственной технике и спецтехнике.



Приглашаем посетить наш стенд на выставке MIMS AUTOMECHNIKA MOSCOW 21–24 августа 2017 года

Павильон Форум, стенд F 195

г. Ярославль,
ул. Карла Либкнехта, 34а, пом. 7
тел. +7 910 810 30 60
e-mail: info@compozite.pro

www.compozite.pro



Важнее политики Война и мир Alpha Filter

Это история о том, как из-за политического конфликта на постсоветском пространстве стало на один завод больше. И о том, что в бизнесе нет ничего дороже репутации. **ai** узнала, как луганский производитель автомобильных фильтров ALPHA FILTER выжил и вернулся на российский рынок.

Наша беседа с Юрием Агаповым, директором по развитию продаж компании ALPHA FILTER (торговая марка AF), состоялась 22 июня — в день, когда в 1941 г. Россия и Украина, тогда республики в составе СССР, вместе столкнулись с опаснейшим внешним врагом.

Юрий живет и работает в Луганске. В результате военно-политического конфликта компания, которой он посвятил карьеру, оказалась в 2014 г. перед угрозой исчезновения с карты автомобильного рынка.

До начала вооружённого конфликта ALPHA FILTER была более чем успешна и в России, и на Украине, и еще более чем в двадцати странах. Фильтры AF стояли на микроавтобусах самого большого частного, пассажирского перевозчика в России компании «АВТОЛАЙН» и дальнемагистральных локомотивах «РЖД», луганчане снабжали фильтрами конвейеры «Лугансктепловоз», «АвтоКРАЗ» и ЗАЗ, прямые поставки фильтров с завода велись в страны СНГ, а также в Германию, Францию, Великобританию, страны Африки и

Ближнего Востока. По словам торговых партнёров луганской компании, она каким-то образом ухитрилась обеспечивать качество, свойственное верхне-среднему сегменту, при этом удерживая цены бюджетной ниши. На фильтры AF почти не было рекламаций, они гарантировали высокое качество очистки и минимальное аэродинамическое сопротивление, срок службы на уровне лучших европейских образцов, их отличали современный внешний вид и качественная упаковка.



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

Приглашаем посетить наш стенд на выставке МИМС Автомеханика 21–24 августа 2017 г.
стенд А617, павильон 2, зал 1



Юрий Агапов: «Мы всегда ломали стереотип “дешево значит плохо” и будем продолжать ломать»

нято решение в срочном порядке построить новый, современный технологичный завод вне конфликтной территории. С начала 2017 г. он работает.

Прорабатывается порядок запуска производства и на луганском заводе. В перспективе, когда жизнь войдет в нормальное русло, в ALPHA FILTER надеются использовать оба завода, разбив по ним номенклатуру. Один завод будет выпускать продукцию для модельного ряда автопроизводителей постсоветского пространства, второй — для импортных автомобилей.

«В принципе два завода не нужно, но это обеспечивает нам большую непотопляемость на случай рисков подобного рода», — замечает Юрий.

Ценовое позиционирование сохранено прежнее. «Мы всегда ломали стереотип “дешево значит плохо” и будем продолжать ломать», — заявил нам директор по развитию продаж компании.

Незабываемое

«Те, кто тогда работали на рынке, легко нас вспомнят: мы — компания с историей», — считает топ-менеджер ALPHA FILTER.

В сегменте фильтров нет дефицита предложения во всех ценовых сегментах. Тем не менее, ряд торговых партнеров без колебаний вернулись к продукции бренда AF, едва он снова появился на рынке. Это более красноречиво говорит о производителе, чем любые уверения в высоком качестве.

Крупнейший в Туле техцентр и автомагазин для микроавтобусов EUROMOTORS работал с AF около двух лет до того, как начался конфликт. С февраля 2017 г. поставки в Тулу возобновлены. «Сомнений особых не было, потому что мы хорошо знаем Юрия Агапова. Его заверения о сохранении качества было достаточно, чтобы мы вернулись на старые отношения», — говорит Станислав Шевчук, директор компании.

Оптовый оператор запчастей «Перспектива Авто» (Нижний Новгород) работает с ALPHA FILTER с 2009 г. Хотя у компании несколько поставщиков фильтров, её генеральный директор Жанна Абрамова считает возвращение бренда AF хорошей новостью.

«Фактически, на сегодняшний день мы имеем дело с другим ALPHA FILTER, — считает она. — Изменилась рыночная среда и сегмент фильтров в том числе, да и сама компания заново начинает работу. Но мы решили восстановить сотрудничество, исходя из прошлой истории дилерства, которой мы остались довольны».

Госпожа Абрамова вспоминает, что луганчане во все времена «держали марку». «Они всегда использовали качественное сырьё, при этом сохраняя невысокие цены, — поясняет она. — При этом у ALPHA FILTER репутация надёжного поставщика, они чётко прогнозируют спрос и планируют поставки. Там всё делалось, чтобы дистрибьюторы никогда не чувствовали неудобств. Цивилизованное предприятие».

Основная сила ALPHA FILTER в кадрах, считает директор «Перспектива Авто». «В первую очередь я говорю о директоре — он профессионал в области производства фильтров. Мне всегда нравилось с ним общаться, он хорошо понимал конъюнктуру рынка. При этом он лично, как технолог, следил за производством — это было, так сказать, третье неофициальное звено системы контроля качества».

Директор «Перспектива Авто» приводит любопытный факт: в Великобритании многие таксопарки используют фильтры AF. Соединённое королевство отличается консерватизмом и высокими требованиями к безопасности импортной продукции. «Для меня это было важным критерием», — говорит Жанна Абрамова.

Юрий поясняет, что в ALPHA FILTER никогда не экономили на материалах, напрямую поставляя с таких химических концернов, как Bayer и Henkel. «Исторически и географически мы были вынуждены научиться конкурировать с производителями из Польши и Турции. Задача была бескомпромиссная: сделать воздушные и салонные фильтры для иномарок, как минимум, не хуже и намного дешевле, что достигалось путем применения современных автоматизированных технологий производства и проектирования».

Когда начался конфликт в Луганске, производство ALPHA FILTER остановилось. Но это даже не главная проблема: что хуже, территория, на которой размещается предприятие, выпала из правовой зоны. Её юридический статус до сих пор не восстановлен.

Два завода

Бизнесмен не может позволить себе роскоши долгого ожидания момента, пока политики договорятся. Пока завод стоит, быстро утекают квалифицированные кадры, а бренд забывается потребителями. Торговые партнёры находят новых поставщиков; чем дальше, тем труднее будет убедить их вернуться.

Эвакуировать предприятие — то, что в массовом порядке применялось в СССР в первые годы Великой Отечественной войны — не получилось. Тогда было при-

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



«Старый» ALPHA FILTER активно участвовал в европейских выставках, включая головные Automechanika Frankfurt (Франкфурт), Equip Auto (Париж). Тогда номенклатура фильтров AF охватывала все популярные модели модельного ряда Евразии. «Новый» ALPHA FILTER пока не может похвастаться тем же изобилием, но динамика настраивает дилеров на оптимизм.

«Я надеюсь, что они восстановятся и выйдут на прежний уровень», — заключает директор «Перспектива Авто». — Руководство, технические специалисты, подходы к производству и качеству прежние, поэтому шансы высоки.

В Москву фильтры AF одним из первых привёз оптовый оператор «ИнтерЗИП», случилось это около 7 лет назад. После прекращения прямых поставок из Луганска компания некоторое время продолжала торговать ими, выкупая запасы у российских компаний, вспоминает её генеральный директор Алексей Онищук.

Когда запасы кончились, Алексей работал с одним из крупных российских производителей фильтров, но так и не остался полностью доволен. «С поставщиком-заменителем не сложились такие же рабочие отношения, у них другая политика, — поясняет он. —

Да и упаковка вызвала претензии». Неудивительно, что и он при первой возможности восстановил партнёрство с AF.

Для формата московской компании позиционирование продукции AF оптимально, говорит Алексей. «Мы работаем через крупнейшие интернет-магазины. Сайт бесстрастно выдаёт покупателю список товаров, обычно по умолчанию отсортированный по цене, — объясняет он. — Важно оказаться в первых строчках, но при этом товар не должен быть некачественным, иначе потребитель не купит его второй раз». По мнению Алексея, если AF и уступает кому-то из конкурентов по качеству, то только элитной продукции для первичного рынка.

Руководитель «ИнтерЗИП» также говорит, что процесс сотрудничества пока не до конца налажен. «Бывает, закажешь продукцию с расчётом на месяц, но оказывается, что ты дал лучшую цену, и месячный запас уходит за 3 дня, — приводит он пример. — Такие «дырки» возникают, но это приятные дырки».

Алексея пока мало заботит маржинальность фильтров AF, это вопрос будущего. «Больше есть желание помочь Луганску, — говорит он. — Мы должны продавать здесь, чтобы там работал завод и люди могли жить».

К сожалению, не все так думают. «На рынке появилось очень много фальсификата, продукции сомнительного качества, — предупреждает Юрий Агапов. — Те, кто выдают себя за производителей, понятия не имеют, что такое производство, качество и социальная ответственность!»

Три опрошенных нами дилера признают, что ALPHA FILTER пока не восстановила прежний богатый ассортимент. Сейчас компания поставляет около 400 самых ходовых наименований. А позиционирование по цене компания смогла обеспечить на практике, по качеству также пока не было ни единого нарекания. Очевидно, что восстановление номенклатуры тоже лишь вопрос времени.

Когда-нибудь Юрий Агапов сможет рассказать в деталях о войне и мире, которые пришлось пережить коллективу ALPHA FILTER. Сейчас писать мемуары не время — главное вернуть утраченные позиции. Задача по-прежнему трудная, поскольку ALPHA FILTER стартует со скудным рекламным бюджетом. Основной актив — репутация. К счастью для бренда AF, потребители не забыли производителя, доказавшего, что дешево — не значит плохо.

www.Alpha-Filter.com

automechanika SHANGHAI

Шанхайская международная выставка производителей автозапчастей и поставщиков услуг

29.11– 2.12.2017

Национальный выставочный центр (г. Шанхай), Китай

Главное место встречи представителей ведущих брендов со всего мира

Не упустите шанс встретить 6 000 международных участников и познакомиться с последними новинками в области «умной» электроники, мобильных и инновационных систем.

Посетите новый раздел выставки REIFEN, посвященный шинам и колесным дискам.

www.automechanika-shanghai.com



130,000 посетителей | 6,000 участников | 330,000 кв. м.



Co-located zone



Зарегистрируйтесь сейчас!



В США таможня
задержала партию
внедорожников UAZ
Hunter

ОХОТНИК ПОПАЛ В ЗАПАДНЮ

Автомобили UAZ Hunter были отправлены в США в соответствии с контрактом заключенным автопроизводителем с американской компанией DEVOLRO UAZ. В соответствии с условиями контракта, заключенного в начале 2017 года, в США должны были бы поставляться ежегодно до 500 автомобилей. 10 июня в США прибыла первая партия в составе 6 машин. И вся партия была задержана американской таможеней и отправлена на стоянку в Майами. Формальная причина задержания — отсутствие одного документа, по информации компании DEVOLRO.

По имеющейся информации, документ потребовался в связи с ужесточением правил ввоза импортной продукции на территорию США, которые вступили в силу 17 мая. Директор по экспорту ООО «УАЗ» Андрей Дорофеев по этому поводу заметил: «О том, что в США вступит в силу новый закон о ввозе грузов на территорию страны, никто не предупреждал». Он посетовал на то, что обновленный закон вопреки ВТО использует нетарифные барьеры для защиты внутреннего рынка от конкуренции. По словам Дорофеева, в США был направлен официальный запрос в департамент таможен

США, чтобы выяснить, какие требования предусмотрены к тем грузам, которые были отправлены до даты принятия поправок к закону, но ответа не было.

Не совсем ясно, о каком новом американском законе по ввозу грузов идет речь, но можно сказать, что в США во многих сферах сейчас действительно господствует запретительный тренд, особенно в отношении перемещения через границу людей. В частности, 28 июня министр внутренней безопасности США Джон Келли объявил об ужесточении требования к мерам безопасности для авиарейсов, прибывающих в США из-за рубежа, ранее администрация президента США ввела новые правила для просителей американской визы во всех странах. Но вряд ли что-то из этого могло касаться ввоза УАЗов, уже адаптированных американской компанией DEVOLRO.

Возможно, таможенные сотрудники США проявили служебное рвение в связи с ужесточением санкций против России. Кстати, 14 июня, в день отправления УАЗов из России, большинство членов сената США одобрили законопроект по расширению санкций против России. В США, как и в России, как и во всех, наверное, странах,

ЦИТАТА



Андрей Дорофеев
директор по экспорту ООО «УАЗ»

«О том, что в США вступит в силу новый закон о ввозе грузов на территорию страны, никто не предупреждал».

встречаются политически активные чиновники, которые бегут впереди пресловутой «генеральной линии».

Но скорее всего, инцидент объясняется обычной ошибкой, либо при отправке партии из России, либо при таможенном оформлении в США, и в возникшей ситуации нет никакой политической подоплёки, а только обычная халатность или недосмотр, для таможен — это обычная ситуация. Но сейчас любая нестандартная ситуация между Россией и США рассматривается через призму соперничества, которое больше существует в газетах и телевизоре, чем в объективной реальности.

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



Власти задумались
о роботах
на автопроизводстве

Роботы: нашествия не будет

Недавно министр промышленности и торговли Денис Мантуров высказался по довольно специфической теме, призвав Renault Россия повысить локализацию беспилотных транспортных средств для промышленного производства. Это так называемые самоходные машины (AGV), которые осуществляют автоматическую доставку комплектующих на производственные линии.

Об AGV рассказал гендиректор «Renault Россия» Андрей Панков в своём докладе о беспилотных средствах Renault для инновационных производств на заседании Стратегического совета по инвестициям в новые индустрии при Минпроме под председательством Мантурова, который состоялся в рамках последнего Иннопрома. «Renault Россия» примерно за год выпустила 82 самоходные машины, а к концу этого года их будет больше 100. Мантуров призвал повысить локализацию производства AGV, которая сейчас составляет 50%.

Известно, что в России на 10 тыс. работников приходится всего лишь один промышленный робот, а среднемировой уровень около 70 промроботов. В наиболее технологически развитых странах роботизированы целые отрасли производства — в Южной Корее на 10 тыс. человек приходится 531 робот, а в Японии около 300. Некоторые

сегменты автопроизводства в развитых странах роботизированы на 100%.

Низкий уровень роботизации и низкий спрос на промышленных роботов в России связан с общей осталью автопроизводства, слабой информированностью менеджмента предприятий о возможностях роботов, отсутствием интереса со стороны управленцев и нежеланием тратить на покупку роботов деньги — промроботы стоят дорого, около 500 роботов для автопроизводства стоят около 5 млрд рублей. Вот примерно столько роботов и продаётся в России за год. Есть и ряд объективных причин на пути промроботов в Россию, например, роботы при общем невысоком уровне развития производства оставят без работы многих сотрудников автопредприятий.

Постепенная роботизация автопрома и промышленности вообще в России неизбежна, так как работают машины лучше человека и к тому же по мере функционирова-

ния позволяют сокращать производственные издержки, например, экономить на коммунальных расходах. Но в России до этого ещё очень далеко, роботизация будет ещё долго продвигаться локально, силами компаний, готовых нести расходы и издержки — и такие примеры есть.

Так что, несмотря на интересное содержание, большую практическую значимость узкоспециализированная дискуссия между Панковым и Мантуровым на Иннопроме, вряд ли имеет. Автоматизация доставки комплектующих на производственные линии, как и вообще, применение роботов на производстве, не требует особого вмешательства властей, это производственная задача, актуальность которой связана с общим уровнем развития промышленности. Тем более локализация беспилотных транспортных средств для промышленного производства это ещё более узкая проблема ещё более отдалённого будущего. ■

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:



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

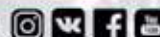
ПЕРЕЧЕНЬ продукции с увеличенным сроком гарантии

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		

www.avtodetal.expert

8 800 1001 073

Мы в социальных сетях, ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ



[avtodetal_expert](https://www.instagram.com/avtodetal_expert)