



АВТОИНДУСТРИЯ

№9(159) 2017

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

Увеличьте прибыль вашего автосервиса
вместе с трансмиссионными маслами YOKKI IQ



МАСЛА ДЛЯ АКПП



МАСЛА ДЛЯ МКПП И ВАРИАТОРОВ



Официальный дистрибьютор масел YOKKI на территории РФ
www.yokkioil.ru www.favoritoil.ru



VITEX[®]



www.vitex.mobi

**ЖИВАЯ СИЛА
МОТОРА**



Франкфуртский автосалон Электрический аншлак 2017

Франкфуртский автосалон (IAA Cars 2017) один из крупнейших автомобильных салонов в мире. В этом году с 12 по 24 сентября автосалон был скорее парадом концептов с явно выраженным уклоном в электромобили. IAA Cars 2017 представлял в большей степени собой взгляд в будущее, а не отражение настоящего.

228

мировых премьер



BMW i Vision Dynamics 2017

BMW i Vision Dynamics 2017

Прототип BMW i, представленный на Франкфуртском автомобильном салоне является промежуточной моделью между электрокарами i3 и i8. Внимание посетителей BMW i Vision Dynamics привлекал футуристический дизайн автомобиля, но обстоятельных данных о технических характеристиках производитель не представил. Однако известно, что мощность двигателя 184 л.с., автомобиль может разогнаться до 100 км/ч менее чем за 4 секунды и развивать скорость до 200 км/ч, запас хода на аккумуляторах 600 км.



Porsche Cayenne Turbo

Porsche Cayenne Turbo

Одна из премьер Франкфуртского автосалона Porsche Cayenne Turbo 2018 модельного года. Автомобиль построен на новой платформе MLB Evo, его габариты увеличились, но масса уменьшилась на 65 кг по сравнению с предыдущей версией. Обновленный Porsche оснащен восьмицилиндровым двигателем с двумя турбонагнетателями максимальной мощностью 550 л.с. Максимальная скорость машины ограничена 286 км в час. На автомобиль установлена восьмиступенчатая АКП Tiptronic S и система полного привода PTM (Porsche Traction Management).



Франкфуртский автосалон 2017

994 компании
автоиндустрии



Borgward Isabella Concept

Borgward Isabella Concept

Бренд Borgward был основан Карлом Богвардом в Бремене и существовал с 1929 по 1961 год. В 2008 году бренд был возрожден внуком Карла, Кристианом Богвардом. А на Франкфуртском автосалоне был представлен концепт Isabella Concept восстановленной марки в память об успешной модели прошлого. Isabella — электромобиль, оснащенный двумя синхронными электромоторами общей мощностью 229 л.с. Утверждается, что электрокар разгоняется до 100 км за 4,5 секунды, максимальная скорость 250 км/ч, но она ограничена программными средствами.



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

Франкфуртский автосалон 2017

363

ИННОВАЦИИ



Smart

Vision EQ
Fortwo

Smart Vision EQ Fortwo

Smart Vision EQ Fortwo — традиционный для последних европейских автосалонов футуристический концепт. В автомобиле нет руля и полностью отсутствует педальный узел, вся нужная информация выводится на крупный дисплей, машина управляется голосовыми командами или через

приложение на мобильном телефоне. Ёмкость аккумуляторных батарей позволяет преодолевать без подзарядки до 300 км. Smart Vision EQ Fortwo может стать серийным только если перестроить всё современное общество, но он даёт представление о том, каким может быть автомобиль будущего.



YOU
WONNA BE
A PREMIUM?

PRESIDENT

INNOVATION
PREMIUM CLASS BATTERY



MADE IN KOREA

Международные новости

На **213%** за 5 лет вырастет сегмент биометрической идентификации на транспорте

Брелоки станут анахронизмом
Сегмент биометрической идентификации доступа в салон вырастет в 3 раза за следующие 5 лет — с \$7 млрд в 2016 г. до 21,7 млрд в 2021 г. Авторы прогноза, аналитики агентства Markets&Markets, обещают также высокие темпы роста и большие обороты сегментам диагностики транспортных средств (на 117% до \$30,2 млрд), телематических систем (на 95% до \$40,8 млрд) и жидкостей для нейтрализации дизельных выхлопных газов (на 84% до \$21,6 млрд).

63% водителей хотят отдохнуть во время поездки

И готовы выпустить руль
Две трети автолюбителей надеются, что беспилотные технологии повысят комфортабельность поездок — таковы итоги опроса, проведенного Bosch в 7 странах с наибольшей численностью автопарка. Что касается конкретных функций, больше всего водители хотели бы получить функцию автоматической парковки (65%), поиск парковки в центре города (60%) и автопилот для пробок (59%).

138 млн евро инвестировал ArcelorMittal в технологию JVD

Цинкование на скорости звука

Металлургическая корпорация ArcelorMittal запустила первую в мире установку нанесения цинкового покрытия на сверхпрочные стали методом JVD (Jet Vapour Deposition — нанесение испаренного цинка) на металлургическом заводе в Льеже (Бельгия). По заявлению компании, инновационный метод защиты современных сталей от коррозии наиболее экологичен, потому что не требует применения водорода. Покрытие наносится на сталь высокопроизводительным способом в прокатном стане.

\$30 млрд — автомобильный рынок Индии

Пешком или на автомате

Отчаянная ситуация с дорожными пробками в городах Индии привела к быстрому росту спроса на автомашины с АКПП, сообщает Bloomberg. Средняя скорость передвижения по индийским улицам сократилась до 5 км/ч, однако богатый средний класс не готов покинуть автомобили — вместо этого, автолюбители стали чаще заказывать машины с АКПП, облегчающие движение в пробках. Ряд автопроизводителей, включая Maruti Suzuki, Tata Motors и Hyundai, уже заявили о планах расширить предложение автомобилей с коробками-автоматами.

Российские новости

На **23%** сократились за год расходы автолюбителей на КАСКО

Чего стоит машина?

За год значительно сократилась доля КАСКО (в денежном выражении сокращение на 23%), пробега (в среднем по автомобилям разных классов на 24%) и кредита. Последнее изменение произошло по причине снижения ключевой ставки Центробанка. Крупнейшей статьей стоимости владения остаётся потеря стоимости самого автомобиля, от 31% для машин класса В до 47% для класса Е за первые 3 года эксплуатации.

5 средств защиты несут контейнеры машинных масел Lada

У ВАЗ теперь своя автохимия

АвтоВАЗ расширил ряд автокомпонентов собственных брендов Lada и Lescar. Линию автохимии Lada дополнили моторные и трансмиссионные масла, удовлетворяющие требованиям стандарта «Евро-5». Упакованы новые продукты в тару с пятью средствами защиты от подделок. Кроме того, в сети автозапчастей «Lada Деталь» будут продаваться запчасти, аксессуары и автохимия бренда Lescar. Премьера новинки состоялась на стенде Lada на «МИМС. Автомеханика 2017».

15 тыс. АКПП будет выпускать «Вольво Восток»

В погоне за субсидиями

На калужском заводе Volvo до конца года начнется производство автоматических коробок передач для грузовиков локальной сборки. Проектная мощность производства составит 15 тыс. КПП в год, что соответствует проектной мощности автосборочного производства концерна. Нет данных, будет ли новое производство строиться «с нуля» или организовано на текущих мощностях, планируемый уровень локализации.

За **10 минут** заряжаются аккумуляторы Drive Electro

Российские электробусы на мировом рынке

Электробус, разработанный и изготовленный компанией Drive Electro, отправился в Турцию. Местный автопроизводитель Otokar намерен произвести его испытания, а затем передать для опытной эксплуатации в муниципалитет Стамбула. Опытный образец оснащён литий-титанатными батареями с запасом хода до 50 км и сверхбыстрой зарядкой — не более 10 минут. Это первый случай экспорта российского электробуса за пределы ЕАЭС.

90 стран входят в экспортные планы «Группы ГАЗ»

С сервисом поможет Кремль

Минпромторг РФ отправил на согласование в Минфин проект

Цитата



Лия Брюс
директор по стратегии дизельного производства Ford

«Мы изменили бизнес-процессы и разработку двигателей, чтобы создавать более глобальный продукт. Раньше бывало, что один двигатель может выпускаться только на одном заводе. Теперь такого нет ни в Ford, ни у кого-либо из других автопроизводителей, всё производство стало более глобальной операцией. Причина в том, что мы должны быть способными тиражировать заводы в любой регион мира. К примеру, технологию завода по производству дизелей EcoBlue в Дагенхэме нужно воссоздать на конвейере в Сананде в Индии».

господдержки создания за рубежом сетей СТО для автомобилей российского производства. В рамках проекта, старт которого планируется с 2018 г., будут компенсироваться затраты на развитие послепродажного сервиса. В первую очередь мера направлена на российских автопроизводителей, поскольку иностранные OEM уже имеют развитую сервисную сеть в других странах. Плановый объём субсидирования не раскрывается.

Цитата



Райан МакМаллан
директор по устойчивому развитию Toyota Motor North America

«Всё время, пока я работаю в Toyota, мне нравится изучать Toyota Production System. Меня поразило, как единая движущая сила — внимание к постоянному

сокращению потерь — влияет и на финансовый успех, и на экологический. Звучит просто, но на то, чтобы пропитать каждодневный труд этой философией, уходят годы. Наградой за те 13 лет, когда я буквально жил системой TPS, стало удовольствие, которое я получаю, повышая устойчивость моего собственного дома. От органического садоводства и водосбережения до установки солнечных батарей, выискивать и устранять потери было захватывающей игрой».

automechanika
SHANGHAI

Шанхайская международная выставка производителей автозапчастей и поставщиков услуг

29.11– 2.12.2017

Национальный выставочный центр (г. Шанхай), Китай

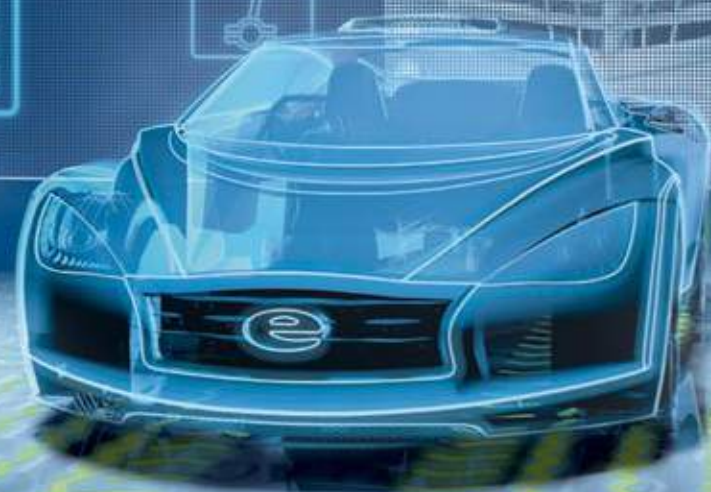
Главное место встречи представителей ведущих брендов со всего мира

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

Co-located zone



Зарегистрируйтесь сейчас!



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



50 тыс. машин добавил Uber к трафику Манхэттена

Общество, бизнес и новая мобильность

Сократить количество автомобилей без ухудшения качества жизни — в этом базовая цель «новой мобильности». На практике порой получается обратный эффект: например, вскоре после взлёта Uber на Манхэттене стало на 50 тысяч автомобилей больше, отчего передвигаться по улицам стало сложнее. Теперь бизнес и общественные институты пытаются взаимодействовать, чтобы избежать подобных рисков в будущем.



Лукас Неккерманн,
управляющий директор
Neckermann Strategic Advisors

«Государство и частный бизнес взаимозависимы; один не может действовать без другого и уж точно не может действовать вопреки. Каждый раз, когда у Uber возникали проблемы в каком-то городе, это только потому, что они пытались работать против города, а не с ним. У каждого города будет своя модель. Есть места с крайне централизованным подходом. Посмотрите на Швейцарию: вы можете получить райдшеринг, каршеринг, поиск попутчиков, автобусы, трамваи, поезда — все в одном окне. С обратной стороны, у Великобритании очень децентрализованная модель, даже поезда принадлежат различным компаниям, очень фрагментированы прокат автомобилей и каршеринг, хотя такие приложения, как Citymapper, и дают какую-то мультимодальную информацию. Всё зависит от географической, политической и экономической структуры города».



Ян Хеллокер, программный директор Drive Sweden

«Страны прогрессивные, но не имеющие собственных автопроизводителей, желающие продвигать новую мобильность, стремятся наладить отношения с иностранными производителями автомобилей. Мы видим это в Сингапуре и Дубае, например, и часто со значительными финансовыми стимулами. На уровне подготовки проектов странам очень легко отдать предпочтение местным поставщикам. Но когда дело доходит до соглашений о покупке, становится сложнее. Например, один из первых электрических автобусов в Европе был разработан в сотрудничестве между Volvo и городом Гетеборг. Это был огромный успех и 10 автобусов в настоящее время работают на коммерческой основе. Но переход с малого партнёрства на полномасштабные внедрения не может быть легко выполнен при нынешних регулирующих нормах».

Сампо Хиетанен, основатель и исполнительный директор MaaS Global

«Когда в каком-то городе общественные и частные игроки собираются создать некий новый транспортный сервис, почти наверное это будет публичный проект с тендером. Это верный способ убить все начинание — выбрать одного победителя. Это пустая трата налоговых денег — пытаться конкурировать с практикой частного автомобилизма, опираясь на одного поставщика. Взгляните с позиций конечного пользователя. У него будет один провайдер новой мобильности, а против него вся свобода, даваемая личным автомобилем. У потребителя должен быть выбор, или ничего не заработает».

Харри Сантамала, директор проекта Smarter Mobility

«К сожалению, нам обычно дают финансирование только для одного автобуса, хотя для полномасштабного пилота нужен целый парк. Чтобы привлечь удовлетворительное число клиентов, самому надо быть достаточно большим. Автопроизводители, в отличие от нас, начинают не с нуля. Всё зависит от того, кто первым наберёт критическую массу. Чем больше клиентов, тем лучшие условия вы получаете по сервису».

Александр Пишон, директор KVV

«Мы планируем включить в систему больше поставщиков услуг мобильности, чтобы у клиентов было ещё больше вариантов добраться из пункта А в пункт В».

MIMS Automechanika 2017



После шока Точки роста MIMS Automechanika Moscow

На MIMS Automechanika Moscow атмосфера в этом году была более позитивной, чем в 2016 г. Автобизнес либо принял кризис как неизбежность, либо предчувствует скорый подъём.

В этом году 21-я московская выставка собрала 1300 участников — впечатляющее отличие от 1022 стендов в прошлый раз. Соответственно, число павильонов выросло с 5 до 8. Посетителей, правда, было меньше — 26 тысяч, или почти на 5 тысяч меньше, чем годом раньше. Из этого можно сделать вывод, что хотя спад деловой активности в России продолжается, игроки рынка осознали, что заниматься маркетингом нужно по-прежнему, и даже в большем объеме.

В первую очередь это относится к иностранным компаниям, обеспечившим львиную долю расширения выставки. Национальные павильоны в этом году представили 13 стран, включая Германию, Италию, Испанию, Корею, Китай, Сингапур, Тайвань, Турцию и Францию (в 2016 г. было 7) — а всего организаторы зарегистрировали 41 страну-участницу.

Наибольший прогресс мы отметили в китайском павильоне. Он не только резко увеличился в размере, заняв 2 этажа, но и качество работы вышло на образцовый уровень. Практически на каждом стенде присутствовал русский переводчик и также на каждом стенде нон-стопом шли переговоры с российскими посетителями.

Любопытное наблюдение: среди российских посетителей регулярно встречаются бизнесмены, с которыми мы пересекались на Automechanika Shanghai. Иначе говоря, московская и шанхайская выставки не взаимоисключают друг друга — пользу россияне получают от обеих.

Некоторые страны, по случайному совпадению или намеренно, представили тематические экспозиции. Так, в ряду турецких производителей доминировали запчасти для коммерческой техники.

Из российских компаний наиболее презентабельно экспонировались отечественные автопроизво-

дители. В частности, самой расписанной премьерой выставки стала автохимия бренда Lada. В рамках мероприятия состоялось только первое знакомство, самое интересное АвтоВАЗ пока держит в секрете — например, имя своего субконтрактора.

«Группа ГАЗ» столь же масштабно продвигала собственное автокомпонентное производство.

В изобилии товарных групп — а на выставке были представлены все сегменты — сложно выделить точки роста и спада. У нас сложилось субъективное впечатление, что больше стало автохимии. Много было также новых моделей АКБ.

Что приятно, атмосфера в целом была позитивнее, чем в прошлом году. Тех, кто приехал, кризис уже не пугает — понятно, что уже выжили и приспособились, зато есть шанс на улучшение. Хотя статистика и говорит об уменьшении числа посетителей, в работе на стендах это не чувствовалось — контактов и переговоров хватало.

Кроме того, мы заметили появление целого ряда новых российских участников из числа тех компаний, которые в предыдущие годы обходились вовсе без выставочной деятельности. Жизнь заставила? О том, что экономические кризисы стимулируют развиваться, много говорят и пишут. Но совсем другое дело, когда воочию видишь подтверждение. ■



Новые акценты выставки «Интеравто»

Всё большее место в экспозициях выставки «Интеравто» занимают растущие сегменты детейлинга, автомобильного клининга, прочих услуг и товаров в сфере ухода за автомобилем.

Выставка «Интеравто» проходила уже в 13 раз, традиционно в «Крокус Экспо». Общий размах несколько сократился: участие в ней приняли около 400 компаний, занявшие 3 зала в одном павильоне.

Судя по отзывам участников, продуктивность работы на выставке от этого не пострадала. Кто-то, напротив, отметил позитив: переговоры стали обстоятельнее, поскольку посетители могли больше времени уделить каждому заинтересовавшему стенду.

По тематическим разделам «Интеравто» по-прежнему неплохо

сбалансирована, как и по географическому составу участников, собравшихся из 34 регионов России и ещё 12 стран: Белоруссии, Болгарии, Египта, Германии, Италии, Китая, Латвии, Польши, США, Тайваня, Финляндии и Японии.

Меньше других экономический спад затронул сегменты автоаксессуаров, сервисной химии и расходников — соответственно, доля перечисленных сегментов в общей экспозиции выросла. Нас порадовало, как по-прежнему достойно была представлена российская автохи-

мия. А в сегменте автоматических моек даже заметно укрепление предложения.

Что касается автотюнеров, специалистов по стайлингу и торговцев всевозможными наворотами и гаджетами, для них «Интеравто» по-прежнему, как говорится, событие must-see. Здесь всего за день вы получите представление о том, названия каких товаров в будущем году будут чаще всего набирать в поисковиках Google и Яндекс.

Потребительская электроника продолжает развиваться семимильными скачками. То, что было хитом ещё в прошлом году, уже в

400 компаний

34 региона России

13 стран участниц



2018 году будет годиться разве что для распродаж. Боимся дать маху, но, по нашему мнению, наиболее интересным трендом нам показались планшеты, которые можно приспособить на центральную консоль как некий аналог мультимедийной панели.

Интересны также современные многоканальные видеорегистраторы. Обилие премьер таких продуктов показывает, что производители автоэлектроники освоили сегмент легковых авто и готовят серьёзную атаку на кошельки владельцев коммерческой техники, которым в первую очередь нужны такие опции.

Если говорить о национальном составе, то в прежнем и даже лучшем формате выставились китайские делегаты. Даже те импортёры, у которых уже есть представители в России, продолжают приезжать ежегодно, дабы поддержать связи с российскими партнерами.

По нашему мнению, «Интеравто» вошла в новую стадию развития и дальнейшее смещение акцентов неизбежно. Когда она проводилась в одном месте и в одни сроки с MIMS Automechanika Moscow, неизбежно возникал вопрос: зачем нужны 2 выставки? Теперь ответ всё очевиднее: целевые аудитории и рынки

«Интеравто» и «Автомеханики» продолжают «расцепляться», так что разделение пошло на пользу как той, так и другой.

«Интеравто» продолжает прогрессировать, о чём говорит расширение социальной направленности в её программе. Отметим, в частности, «Дни образования» — мероприятие по профориентации школьников и студентов, проходившее на площадях «Крокус-Экспо» выставки. На нём представители компаний-производителей рассказывают о своих карьерных возможностях. Так строится будущее автобизнеса. ■

Optibelt представил новую

Optibelt, один из крупнейших мировых производителей приводных ремней, встречал посетителей MIMS Automechanika Moscow на постоянном месте и стенде, оформленном в традиционной корпоративной цветовой гамме. Был представлен основной ассортимент продукции; перемену замечали те, кто беседовал с сотрудниками на стенде.

Optibelt — глобальная корпорация, входящая в пятерку крупнейших мировых производителей приводных ремней, с 8 заводами по всему миру



На выставке ближайшими соседями Optibelt были крупнейшие европейские производители компонентов OE-качества, что неудивительно. Немецкая компания со 145-летней историей, Optibelt специализируется на приводных ремнях с середины XX века. Сейчас это глобальная корпорация, входящая в пятерку крупнейших мировых производителей данной продукции, с 8 заводами в разных странах мира.

Ассортимент выпускаемой продукции Optibelt охватывает ремни всех типов, от зубчатых до поликлиновых, а также ремкомплекты, включающие в себя ремни и ролики различного назначения. Кроме автомобильной отрасли, продукция корпорации успешно применяется в сельскохозяйственной и спецтехнике, промышленном оборудовании и даже в бытовых электроприборах.

Автомобильный ассортимент Optibelt охватывает более 91% мирового модельного ряда как легковых, так и коммерческих автомобилей. Корпорация входит в число



более **91%**
мирового модельного ряда как легковых,
так и коммерческих автомобилей охватывает
автомобильный ассортимент Optibelt

ценовую политику

поставщиков оригинальных автокомпонентов на сборочные конвейеры группы VAG (VW, Skoda, Seat, Audi и Bentley), BMW/Mini, а в сегменте коммерческого транспорта — на конвейеры MAN, Mercedes-Benz, Volvo, Renault Trucks, Iveco, Neoplan и Evobus.

Optibelt официально представлен в России уже более 10 лет. Вторичный авторынок России является ключевой целью в стратегии развития бренда Optibelt. В своём родном премиум-сегменте качества (в качестве действительно сомневаться не приходится, о чём говорят допуски всемирно известных автомобильных компаний) Optibelt именно здесь видит для себя существенное увеличение доли рынка.

На стенде Optibelt менеджер по стратегическому развитию автомобильного направления российского представительства корпорации Алексей Ушанков рассказал нам, что в последние 2 года концепция её работы на российском рынке во многом позитивно поменялась. «В прошлом, цены по многим группам товаров были несколько высоки и это многим потребителям затрудняло приобретение наших продуктов, — пояснил он. — После серьёзного анализа рынка мы адаптировали прайс-лист для России — при неизменном качестве, конечно».

Сейчас продажи стабильно растут. Представительство Optibelt строит планы занять место в тройке лидеров премиум-качества вторичного рынка автомобильных запчастей по объёму продаж. Для этого российское представительство компании укрепляет партнёрские связи с крупнейшими оптовыми продавцами запчастей в России. Это следующий шаг, цель которого — обеспечить охват дистрибьюцией максимальное количество потребителей продукцией Optibelt.

Определённые надежды Optibelt связывает с наличием уникальных продуктов в своём ассортименте. Конструкция приводного ремня любых производителей в целом одинакова, но немецкая корпорация нашла возможность усовершенствовать ее, выпустив поликлиновый ремень с индикатором износа.

Суть новшества проста: когда износ ремня достигает расчётных величин, на поверхности, подвергающейся трению, появляется индикатор красного цвета (новый ремень имеет обычный чёрный цвет).

Такое решение удобно и автоладельцу, и сервисмену. Последнему наличие визуальной индикации экономит время, позволяя во время техобслуживания определить сте-



пень износа ремня без измерительных инструментов и дополнительных операций по монтажу/демонтажу. А авто владельца страхует от риска разрыва ремня, что бывает, если необходимость замены не выявлена своевременно.

Одновременно с пересмотром ценовой политики Optibelt запустил масштабную маркетинговую кампанию, чтобы помочь своим партнерам обеспечить первоначальный спрос. «Попробовав один раз, потребитель наверняка останется лояльным нашей марке, — считает менеджер по продажам Зиновьев Александр, беседовавший с нами. — Наша задача — заинтересовать клиента в покупке».

Продукция Optibelt и условия партнёрства на сайте www.optibelt.ru

Новая степень надёжности программа 4x4x4 от ульяновского завода АДС «Автокомпонент»

Завод АДС «Автокомпонент», производитель оригинальных запчастей УАЗ, представил на MIMS Automechanika Moscow новую гарантийную программу «4x4x4».



Минувать стенд «Автокомпонент» незамеченным было просто невозможно — он выделялся ярким сочетанием белого и оранжевого цветов и броским логотипом с упомянутой выше формулой «4x4x4». Зайдя на стенд, постоянные посетители московской «Автомеханики» замечали, что в этом году завод выставил прежний ассортимент. Однако опытные специалисты отмечали: сами запчасти неуловимо изменились.

Основным лейтмотивом участия в выставке для предприятия была презентация новой гарантийной программы «4x4x4» — 4 года гарантии на запчасти к внедорожникам УАЗ 4x4. В перечень изделий, включённых в неё, вошли все основные автокомпоненты, выпускаемые предприятием: карданные валы, крестовины, коробки перемены передач, цилиндры, рулевые тяги, рулевые наконечники. Представители АДС «Автокомпонент» рассказали нам, что за увеличением гарантийного срока

стоит новая усовершенствованная технология изготовления изделий, новые конструкторские решения и модернизация оборудования.

Внедрение технологии термической обработки крестовины карданного вала на автоматизированной линии фирмы CODERE (Швейцария) и применение в подшипниках крестовины пластической смазки от ведущих мировых производителей (BERULUB), обладающей улучшенными смазывающими и влагоотталкивающими свойствами, позволили увеличить гарантийные обязательства на крестовины.

Термообработка деталей коробки перемены передач на швейцарской линии CODERE дала аналогичный результат для коробок передач и деталей коробок.

Отличительной особенностью карданных валов и шарниров рулевого управления, представленных «Автокомпонентом» в этом году на MIMS, является уменьшенный окружной люфт изделий, не более 40 минут, что гарантирует длительную безотказную эксплуатацию. Добиться этого удалось за счет более плотного и точного сопряжения подшипника и шипа крестовины, а также увеличения ширины шлица вала путем селективного подбора сопрягаемых диаметров деталей. В карданном вале рулевого управления для автомобиля



УАЗ Patriot применено полимерное покрытие шлиц, что минимизирует люфт в шлицевом соединении. Комплекс мер позволил увеличить гарантийные обязательства на детали рулевого управления.

АДС «Автокомпонент» старался ярко выступить в этом году на московской «Автомеханике». Новую гарантийную программу поддерживает модернизация маркетинговой программы завода.

Посетители выставки также узнали о дальнейших планах компании: 1 декабря на сайте завода начинает функционировать розничный интернет-магазин. У владельцев автомобилей УАЗ появится

О компании

Завод АДС «Автокомпонент», расположенный в Ульяновске, является поставщиком на конвейер ООО «УАЗ». Предприятие входит в число ведущих поставщиков автокомпонентов в РФ. Производственный ряд компании насчитывает более 600 наименований запасных частей для автомобилей модельного ряда Ульяновского и Горьковского автозаводов.

возможность приобретать оригинальные запасные части со склада завода-производителя по самой привлекательной цене.

Мы отметили профессиональную и позитивную атмосферу на бело-оранжевом стенде; подтверждаем это наблюдение и представители АДС «Автокомпонент», с которыми мы

беседовали. Результатами они также довольны: сильный состав участников на уровне первых лиц ведущих оптовых компаний по продаже запасных частей в России позволил укрепить тесные коммерческие договоренности и обсудить дальнейшие перспективы сотрудничества и развития российского бренда. ■

Завод АДС «Автокомпонент» приглашает оптовые компании к сотрудничеству www.avtodetal.expert



Ближе к Европе Сцепления «ТрансМаш» — западное качество из России

С 2014 г. производитель сцеплений «ТрансМаш» начал проект интенсивного импортозамещения, ежегодно вводя несколько десятков новых наименований изделий и последовательно повышая их качество.

«ТрансМаш» — российский производитель сцеплений для коммерческих автомобилей, расположенный в Тюмени. Во времена СССР предприятие носило название «Тюменский моторный завод» и поставляло данную продукцию на ряд советских автозаводов, включая КАМАЗ, ВАЗ и АЗЛК.

В наше время предприятие полностью переключилось на производство сцеплений для коммерческих автомобилей, сохранив статус и уровень качества OEM-поставщика. Продукция «ТрансМаш» испытана в Научно-техническом центре КАМАЗ и Научно-техническом центре Группы ГАЗ и рекомендована производителями для первичной комплектации на конвейере.

Начиная с 2014 г., «ТрансМаш» ведёт программу импортозамещения, расширяя номенклатуру отечественных сцеплений для вторичного рынка. По цене и качеству тюменские изделия располагаются между оригинальными запчастями европейского производства и аналогами из Китая. Типичный покупатель продукции «ТрансМаш» — это вла-

делец коммерческого автомобиля, который хочет получить «качественное сцепление за разумные деньги».

От ГАЗели до MAN

Впервые «ТрансМаш» представил свои продукты, предназначенные для замены импорта, на «МИМС Автомеханика Москва 2016». На тот момент номенклатура компании составляла около 80 изделий.

В этом году тюменцы выставили немало новых изделий. В число наиболее интересных входит, например, диск сцепления ведомый ТМ456-1601130 для среднетоннажных автомобилей «ГАЗель Next» и «ГАЗель Бизнес» с двигателем Cummins ISF 2.8. Он оснащён демпфером холостого хода, накладкой LUK (производство Германия), которая увеличивает ресурс сцепления. Другая новинка в этом же сегменте — диск сцепления ведомый ТМ362.130.001 501 (аналог Sachs 1878 001 501, 362GTZ, 1 1/2»-10N) для ГАЗ-33106 «Валдай» с двигателем Cummins ISF 3.8, для ПАЗ 33104 с двигателем 245.

Для автомобилей КАМАЗ были представлены диски сцепления ведомые 19-1601130 ТРОФИ с накладкой

LUK и ТМ430.130.000 205 (аналоги Sachs 1878 000 205), ТМ395 130 004 094 (аналог Sachs 1878 004 094, 395GTZ, 1 3/4»-10N), а также муфта выключения сцепления ТМ 3151000157 (аналог Sachs 3151 000 157).

Для европейских автомобилей DAF, IVECO, MAN, NEOPLAN и других «ТрансМаш» представил диски сцепления ТМ362.130.079 306 (аналог Sachs 1878 079 306, 362GTZ, 1 3/4»-10N) и ТМ430.090.083 118 (аналог Sachs 3482 083 118), а также муфту выключения сцепления ТМ3151 000 034 (аналог Sachs 3151 000 034).

Самая интересная разработка «ТрансМаш» — диск нажимной диафрагменного типа ТМ 514-142.1601090 — посетители MIMS Automechanika Moscow видели уже во второй раз. Этот усовершенствованный заменитель рычажного диска 14-1601090 и 142-1601090 не требует регулировок при установке, в отличие от оригинальной корзины. Кроме того, в 514-м диске меньше конструктивно ненадёжных деталей, а усилие прижима и передача крутящего момента сохраняется на весь период эксплуатации, неза-

висимо от степени износа, поэтому он имеет увеличенный ресурс и лучший показатель «цена-качество».

Подтянулись к Европе

В 2016 г. опытные специалисты по сцеплениям, посещая МИМС, хвалили продукцию «ТрансМаш», отмечая высокое качество по сравнению с импортом из КНР.

В этом году посетители вновь отмечали хорошее качество, но сравнивали тюменскую продукцию уже не с китайскими аналогами, а с европейскими.

В действительности тюменские сцепления сохраняют прежние параметры: при цене в 2–4 раза меньше европейских аналогов их ресурс составляет около 300 тыс. км для типа-14 и почти 500 тыс. км для типа-17, что делает их крайне выгодными в эксплуатации.

Секрет изменившегося восприятия — в новой, более качественной упаковке, разработанной, в частности, по предложениям посетителей «Автомеханика Москва 2016». В этом году гости стенда с удовлетворением отмечали, что упаковка находится на высшем уровне, соответствуя содержанию.

Мы спросили у представителей компании, что меняется, когда компания из дебютанта выставки превращается в постоянного участника. Они ответили, что в этом году



посетители подходят целенаправленно — перестав быть новичком, «ТрансМаш» больше не вызывает настороженности. И если в прошлом году среди посетителей было примерно равное количество менеджеров по закупкам и топ-менеджеров, то в этот раз подавляющее большинство гостей стенда представляли управленческий уровень.

Специалисты «ТрансМаш» упомянули, что в этом году их чаще спрашивали о возможности поставок на экспорт. В этом направлении у компании есть значимый прогресс: на «МИМС Автомеханика 2017» были заключены согла-

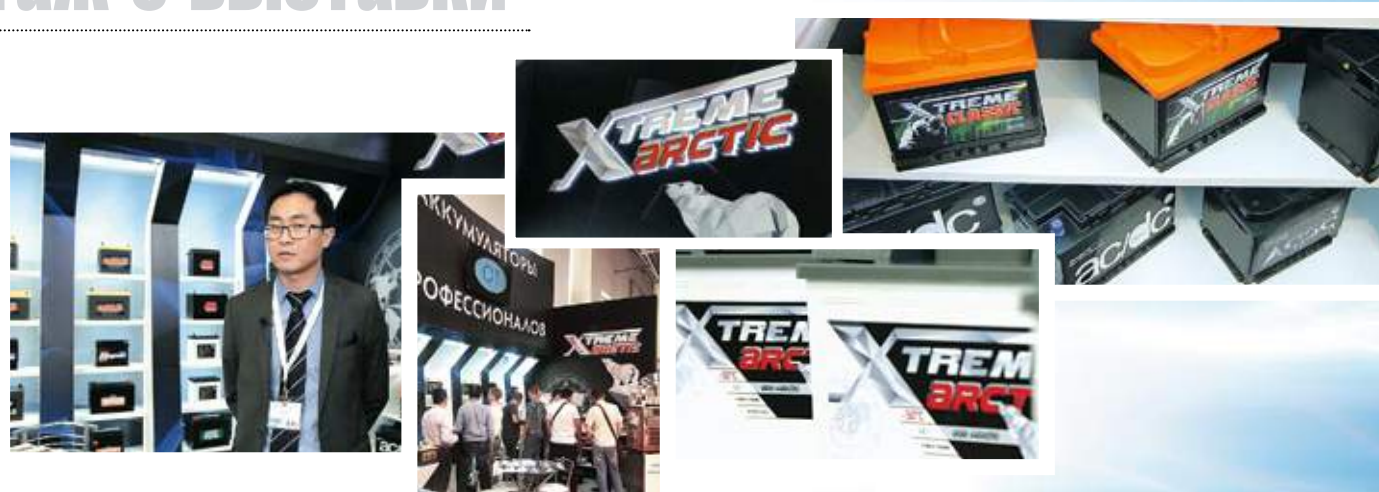
шения с дилерами в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Кыргызстане.

Параллельно тюменцы продолжают осваивать Россию. На ряде ключевых рынков, включая Москву и Краснодарский край, у «ТрансМаш» есть дилеры, но во многих регионах производитель сцеплений продолжает искать партнёров, способных достойно представить их продукцию. В первую очередь, речь идёт об Урале и южных регионах России, включая республики Кавказа. У качественных отечественных сцеплений впереди долгий путь до лидерства на рынке. ■

Отдел продаж ООО «ТрансМаш»
8 (3452) 49 49 52
8 800 770 09 45 (бесплатно по России)

Электронная почта
sales@transmash72.ru
tmrubin@mail.ru

Новый интерактивный сайт
transmash72.ru
трансмаш72.рф



Надёжный старт:

новая концепция рынка

Группа компаний «Автомотив» на выставке MIMS Automechanika Moscow предложила новую торгово-сервисную концепцию, уникальную для сегмента АКБ. Попутно компания представила широкую линейку АКБ брендов: AlphaLINE, Cene, X-treme, AC/DC, AutoUS, Joker, проверенных суровыми сибирскими морозами.

«Наша группа компаний продает аккумуляторы. Мы продаём надёжный запуск двигателя в любую погоду», — говорят в группе компаний «Автомотив». Лидер розничного рынка АКБ родом из Новосибирска развивает уникальную для России концепцию магазинов, в которых глав-

ное — не продать аккумулятор, а обеспечить его долгую работоспособность. Немало случаев, когда благодаря сервису батареи у клиентов «Автомотив» служат до 10 лет.

Для этого компания «Автомотив» проводит углублённое обучение и аттестацию продавцов. Дважды в год они проходят переподготовку, а

отличившиеся отправляются повышать квалификацию на заводы-изготовители.

Помимо типовых для магазина АКБ приборов — нагрузочной вилки, ареометра и цифрового вольтметра — торгово-сервисные центры «Автомотив» оснащены приборами для экспресс-диагностики (не снимая аккумулятор с автомобиля).

АКБ от ГК «АВТОМОТИВ»

Оборудование позволяет измерить стартовый ток, выявить скрытые утечки тока в цепи автомобиля и замерить реальные электрические характеристики стартера при запуске двигателя. На основании показаний приборов специалист магазина может сделать заключение о работоспособности не только самого аккумулятора, но и электрооборудования автомобиля, от которого напрямую зависит срок службы аккумулятора.

В «Автомotive» стремятся добиться того, чтобы клиент рекомендовал компанию знакомым.

Поэтому продавец стремится продать ему не самый дорогой, а самый подходящий аккумулятор для конкретного автомобиля, условий эксплуатации и хранения.

После продажи «Автомотив» берёт на себя условия, которые в России могут показаться фантастическими: бесплатное обслуживание (программа А-сервис), пожизненную гарантию, приём старых батарей (AccuTrade-In) и другие. Причём обязательства распространяются на все торговые точки сети «Автомотив», а не только на ту, в которой куплена батарея.

Необычная концепция оказалась крайне устойчивой. ГК «Автомотив» работает с 1993 г. и включает на сегодня 91 торгово-сервисный центр по всей стране.

Оптовыми поставками занимается подразделение холдинга «План Т», 12 филиалов которого успешно работают в 11 регионах России. В 2016 году открыто представительство и региональный склад в Москве. ■

ТОРГОВО-СЕРВИСНАЯ СЕТЬ
АВТОМОТИВ

Группа компаний «Автомотив» рекомендует профессиональные АКБ от проверенных производителей России и Южной Кореи
www.plan-t.pro www.avtomotiv.ru



Технологии Novo! «К хорошему продукту возвращаются неизбежно»

Польский концерн Novo!, постоянный участник «Интеравто», представил в этом году инновационную смесительную систему Spectral Base 2.0. Новая технология даёт повышение рентабельности окрасочного цеха за счёт экономии материалов и повышения производительности колеровочных и окрасочных операций.

В отличие от предшественницы Spectral Base, версия 2.0 — это безбиндерная сольвентная система (Spectral Base была биндерной). Переход к безбиндерной технологии позволил отказаться от предварительного смешивания колорантов и ограничиться 1,5 слоями вместо 2,5–3 слоёв, требовавшихся ранее для наилучшего результата.

Помимо этого, в систему внесены другие важные изменения. Число компонентов стартового комплекта увеличено с 69 до 75, а их общее число возросло до 89. Добавлены выкраски в colorbox-ы и новейшие базисные пигменты с эффектами типа Pygisma® и Colorstream®. В Spectral Base 2.0 появился спектрофотометр с функцией поиска последовательности корректур цвета и рамы мешалки с возможностью сборки в произвольной конфигурации.

В целом Spectral Base 2.0 является большим шагом вперёд в вопросах расхода материалов скорости колеровки и нанесения.

На стенде компании на «Интеравто» мы беседовали с директором по продажам ООО «Новол Рус» Антоном Платоновым. С приходом экономического кризиса рынок смесительных систем вышел из равновесия, рассказал он. Сокращение доходов кузовных мастерских привело к росту спроса на дешёвые «мешалки».

«Однако цену “в лоб” считать некорректно, — считает специалист. — Когда суммируем все расходы, связанные с процессом, наша система оказывается более выгодным продуктом».


Можно привести следующие оценочные данные. При использовании системы Spectral Base 2.0 расход материалов на окраску переднего крыла в ремонте составит от 3,48 (стандартная окраска нового элемента) до 5,72 евро (премиум-окраска ремонтного элемента). Меньшие затраты времени дополнительно увеличивают накопленную выгоду.



Поэтому все станции кузовного ремонта рано или поздно возвращаются к серьёзным игрокам, заметил директор по продажам «Новол Рус». Жаль только денег, потерянных сервисменами в трудный период.

Отдача от выставки могла бы быть выше, если бы не этот фактор. Тем не менее, спрос на качественные смесительные системы сохраняется и на «Интеравто» Novo! инициировал обсуждение

дилерского контракта с двумя сильными региональными компаниями.

Учитывая технологичность современных материалов, концерн Novo! предъявляет к дилерам жёсткие требования. От партнёра требуются наличие технических специалистов и оборудованного учебного центра. Поэтому сохранение тренда на расширение дилерской сети Novo! — это большой успех, заключает директор по продажам компании. 

Кроме Spectral Base 2.0, концерн Novo! представил на «Интеравто» два продукта, которые будут интересны мастерам дилетинга, стайлинга и кузовного ремонта

COBRA Truck Bedliner — покрытие со структурным эффектом, высокой механической прочностью и устойчивостью к царапинам. Дополнительным преимуществом COBRA Truck Bedliner являются звукопоглощающие свойства и противоскользкий эффект, связанный со структурой поверхности. Уникальное свойство COBRA — способность повторить заводскую текстуру пластика для молдингов и пластикового обвеса а/м.

STP FLEX — гибридный распыляемый герметик на базе полимерной смолы STP для герметизации и защиты соединений металлических листов — внахлестку и сварных — в элементах кузова, а также для копирования оригинальных заводских структур. Меняя сопла, можно достичь разных текстурных эффектов, начиная с узких или, напротив, более широких полос, и заканчивая структурами типа «барашек».

Все инновационные продукты Novo! в России поддерживаются сайтами на русском языке
spectral.pl/ru stp-line.pl/ru cobra-bedliner.ru

Эксплуатационный ресурс автохимии TAUBERG в 3 раза выше, чем у дешёвых аналогов

Репортаж с выставки



Что такое «Лояльность к оптовику»



Или почему масла TAUBERG

Лояльная ценовая политика способствует быстрому проникновению голландского бренда качественной автохимии TAUBERG на рынки стран СНГ, Азии и Африки. На MIMS Automechanika команда TAUBERG набирала новых дистрибьюторов в ряде регионов мира.

Компания начинала свою историю с производства судовых масел; сейчас это одна из крупнейших международных корпораций, производящая автомобильные масла и другие технические жидкости высокого качества. Технические жидкости TAUBERG отвечают допускам всех крупных автопроизводителей, а торговые представительства у компании есть во многих странах мира.

Ассортимент продукции TM TAUBERG основан на широкой линейке масел, от минеральных до синтетических, охватывающей широкий модельный ряд автопрома. В нём есть не только самые востребованные масла и антифризы, но и продукты нишевого применения, такие как трансмиссионные жидкости для АКПП и ГУР и спортивные масла. Отдельная линия для коммерческой техники рассчитана на самые тяжёлые условия эксплуатации.

Парень, который нравится всем

Уникальность продуктов TAUBERG в том, что на большинстве рынков они доступнее по цене, чем аналогичные продукты высокого качества основных глобальных конкурентов. Компания видит своей миссией максимальный охват потребителей качественной проверенной продукцией. «Парень, который нравится всем» — в этих словах заключается вся стратегия бренда TAUBERG.

нравятся всем

Чтобы сделать масла и антифризы TAUBERG доступнее для покупателей из стран СНГ, Азии и Африки, с этого года их производство локализовано в России. Следствием этой политики стало динамичное развитие сети продаж TAUBERG в странах СНГ: Азербайджан, Кыргызстан, Казахстан и Узбекистан.

Чтобы достигнуть своей миссии, совместно с российским производственно-торговым партнёром разработана специальная программа поддержки новых дистрибьюторов, позволяющая в короткие сроки запустить свой собственный бизнес, закупая автомасла оптом под своей торговой

маркой. Политика TAUBERG — максимальная лояльность к торговым партнёрам.

В России и странах СНГ бренд TAUBERG находится в начале пути по завоеванию рынка. Положение новичка даёт ряд плюсов, хотя и несёт определённый вызов.

Выведение на рынок новой марки, конечно, связано с определённым риском. С другой стороны, ниша масел высокого качества по умеренной цене — одна из самых свободных, здесь конкуренция ниже, а спрос выше среднего. Кроме того, новизна марки даёт гарантию защиты от подделок. А высокое качество и полное отсут-

ствие рекламаций защищает оптовика от репутационных потерь.

Чтобы снять риски, связанные со стартом нового бренда, TAUBERG реализует обширную программу маркетинговой поддержки и консалтинга партнёров, уже опробованную и доказавшую свою эффективность на существующих дистрибьюторах бренда.

У марки TAUBERG впереди большой путь — предстоит охватить сбытом все страны СНГ, Ближнего и Дальнего Востока. Сеть дистрибьюторов TAUBERG продолжает расширяться. Ваша компания может стать следующим успешным звеном этой сети. ■

Вся продукция, маркетинговые акции и условия партнёрства на сайте tauberg-oil.com



Продолжающийся рост авторынка в конечном успехе убеждает не всех

Авторынок: снизу могут постучать

2017 год продолжает радовать аналитиков ростом продаж автомобилей по сравнению с показателями 2016 года и ещё двух-трёх предыдущих лет. В марте, когда и была отмечена положительная динамика, рост составил 5% к АППГ, в мае продажи автомобилей выросли сразу почти на 15%, чего не было с 2014 года.

По итогам первого полугодия рост составил 6,9%, всего было продано 718 529 автомобилей. В июле продаж достигли максимальных показателей с начала года +18,6%, в августе +16,7% (132742 ед.).

Всего за январь по август было реализовано 980 921 автомобилей, что на 9,6% выше аналогичного периода прошлого года. Продажи автомобилей не всех марок выросли в России в течение рассматриваемого периода. Сократились продажи УАЗ, Mercedes-Benz, Audi, Porsche, FIAT, Honda, почти всех китайских марок и ряда других. Наибольшего процентного прироста достигли продажи марок Datsun, Volvo, KIA. Продажи Lada выросли в августе на 25,4% до 26 211 ед., а по итогам восьми месяцев 2017 г. — на 15,5%. Наибольшие объёмы продаж за восемь месяцев у Lada, KIA, Hyundai, Renault, Toyota, VW, Nissan, Skoda.

В целом высокие показатели продаж восьми месяцев для многих экспертов и участников рынка сви-

детельство того, что кризис на авторынке закончился и к концу года ожидается рост по разным оценкам от 4% до 8%.

В то же время в Российской ассоциации дилеров ожидают падения продаж до 1,2 млн ед. (в 2016 году было 1,4 млн ед.). Глава РОАД Владимир Моженков заявил: «Никаких позитивных тенденций в целом дилеры не наблюдают. И 1,2 млн автомобилей будет продано только при условии господдержки. Иначе продажи рухнут ещё ниже — 1,0–0,9 млн единиц».

Ему вторит Денис Мантуров, министр промышленности и торговли: 505 тыс. автомобилей было реализовано к концу августа с помощью программы стимулирования спроса. А это более половины всего объёма продаж автомобилей с начала года. И тогда РОАД прав — без господдержки рынок не растёт и если власти не будут поддерживать авторынок, то будет ошибочным думать, что «дно кризиса пройдено». ■

Цитата



Владимир Моженков
Глава РОАД

«Никаких позитивных тенденций в целом дилеры не наблюдают. И 1,2 млн автомобилей будет продано только при условии господдержки. Иначе продажи рухнут ещё ниже — 1,0–0,9 млн единиц».

TRW – Safety

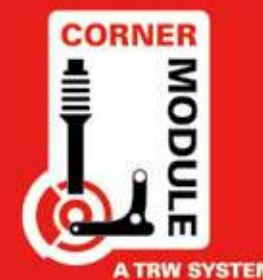


Миссия: Завершена.
CORNER MODULE.

Как ведущий партнер автомобильной промышленности, мы предлагаем уникальную концепцию «Corner Module», объединяющую комплекс технологий: тормозную систему, рулевое управление и подвеску.

Благодаря новому ассортименту амортизаторов, пружинных рессор и защитных комплектов TRW, производимых на специализированном заводе в Европе, вы и ваши клиенты можете рассчитывать на качество продукции и технологические ноу-хау ведущего производителя оригинального оборудования. Узнайте больше о концепции «Corner Module» у местного представителя TRW или на нашем сайте.

www.trwaftermarket.com/cornermodule



Тормозная система. Рулевое управление. Подвеска



Стартеры и генераторы: быстрого роста рынка не будет

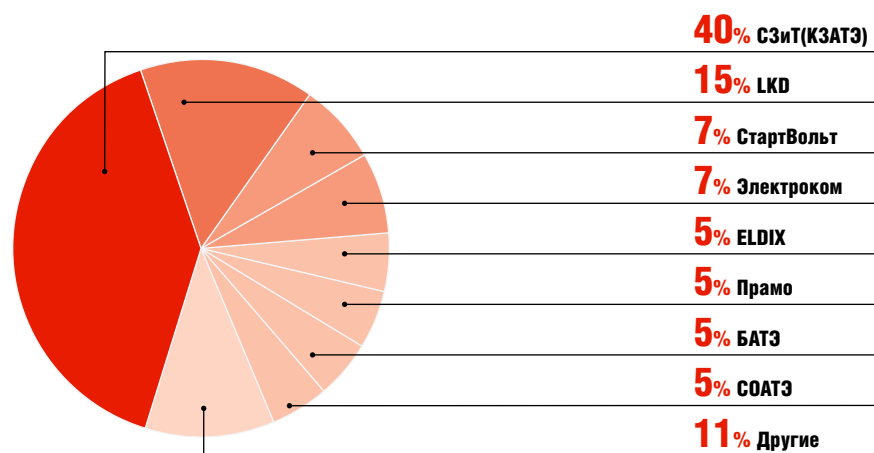
Текст:
Евгений Новожилов

Автомобильные стартеры и генераторы — небольшой, но очень важный сектор рынка автозапчастей, который зависит как от ситуации на рынке продаж новых автомобилей, так и от динамики рынка подержанных автомобилей.

Рынок компонентов, входящих в систему электрооборудования, объёмный в денежном выражении, так как электрооборудование важнейшая составляющая современного автомобиля. Потребность российских автолюбителей в деталях и узлах электрооборудования составляет 50 млн единиц различных компонентов, в стоимостном выражении более 55 млн долл. При этом генераторы и стартеры суммарно занимают порядка 10 % от всего рынка электрооборудования в натуральном выражении, в то время как в денежном — около 60%.

За последние годы вслед за снижением производства автомобилей объёмы рынка автокомпонентов существенно снизились, почти в два раза в 2016 к 2015-му, но сегмент таких деталей как стартеры и генераторы, сократился гораздо меньше. После начала кризиса на авторынке сегмент стартеров и генераторов несколько лет нахо-

Генераторы для автомобилей отечественных марок, %



дится в состоянии относительной стабильности за счёт того, что эти компоненты чаще ремонтируются, чем заменяются.

Тенденции рынка генераторов и стартеров сохраняются неизменными, лишь замедляются в связи с

сокращением продаж автомобилей: уменьшается доля отечественных автомобилей в парке и растёт доля иномарок, поэтому доля стартеров и генераторов тоже уменьшается за счёт сокращения продукции отечественного производства. К тому же

Рынок стартеров и генераторов: бренды и перспективы не изменились

локализация производства этих компонентов трудоёмка, а современные автомобили требуют технологичных компонентов, которые более качественно делают иностранные производители.

Ещё одна тенденция, связанная с кризисом — рост продаж не брендовых стартеров и генераторов, продукции китайского производства и контрафакта разного происхождения, которые пользуются спросом по причине низкой стоимости, являющейся сейчас основным фактором выбора автокомпонентов покупателями. На рынке достаточно много копий продукции ведущих брендов, предлагаемой по низким ценам. Стартеры и генераторы относятся к автокомпонентам, структура продаж которых в период наиболее острого кризиса наиболее существенно менялась в пользу бюджетной внебрендовой продукции.

Спрос на недорогие автокомпоненты в значительной степени генерируют торговые сети и станции техобслуживания. Кроме того, на вторичном рынке большое количество восстановленных стартеров и генераторов, бизнес по восстановлению довольно хорошо развит и такая продукция пользуется спросом. В том числе восстанавливают стартеры и генераторы крупные компании, например в 2016 году Bosch запустил программу Bosch eXchange по восстановлению стартеров и генераторов и позиционирует такую продукцию как соответствующую стандартам качества наравне с новыми изделиями, с соответствующей гарантией и при разнице в цене порядка 25%. Но большинство участников рынка относятся к восстановленным компонентам скорее негативно.

Технологии производства стартеров и генераторов становятся всё сложнее и постепенно тенденция предпочтения бюджетной продукции ослабевает, перспектив-



Ясность вместо пустых слов:
5-летняя гарантия.

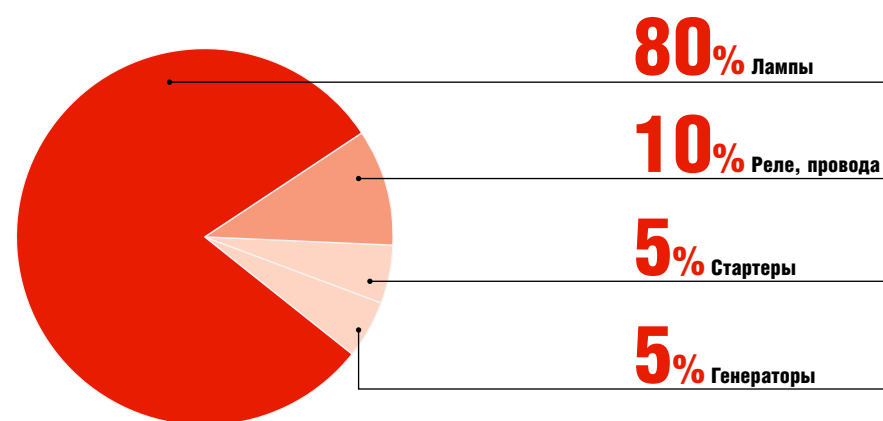
Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях — им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если»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



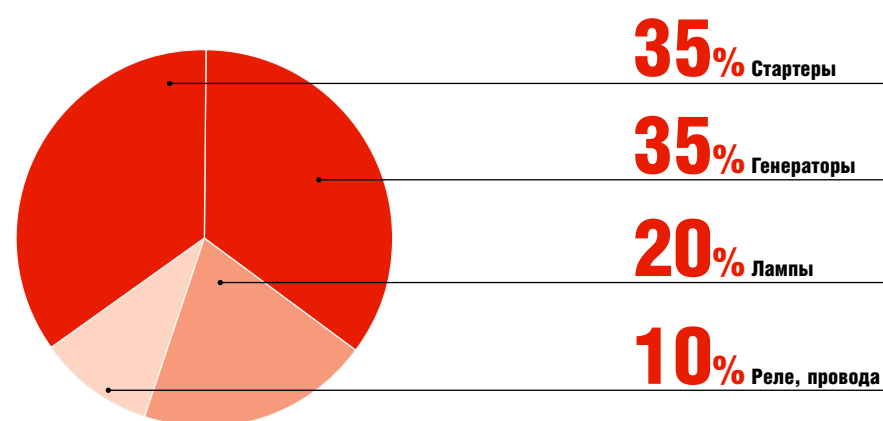
Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

ContiTech

Доля компонентов электрооборудования в натуральном выражении, %



Доля компонентов электрооборудования в денежном выражении, %



ная тенденция — развитие рынка в пользу брендов крупных производителей. Но они также выигрывают, когда реализуют восстановленные компоненты с гарантией.

Если исключить контрафакт, то на российском рынке, при всём многообразии игроков, доминируют несколько лидеров, разные в сегментах иномарок и отечественных автомобилей, которые и формируют рынок стартеров и генераторов в целом. Структура рынка оформилась в сравнительно короткий период бурного развития авторын-ка, когда фактор качества продукции был не менее значимым фактором выбора, чем цена. Бренды, завоевавшие в то время лидиру-

ющие позиции благодаря конкурентным преимуществам, в целом сохраняют свои позиции. Тот факт, что импорт деталей электрооборудования сократился на 46% в прошлом году к предыдущему, не оказал большого влияния на рынок стартеров и генераторов.

В секторе рынка генераторов и стартеров для отечественных автомобилей старых марок на протяжении многих лет преобладает продукция отечественного производства, одних и тех же брендов. Основные бренды генераторов и стартеров для отечественных автомобилей ЗиТ, Прамо, Старт Вольт, БАТЭ, LKD и другие. Положение этих производителей на рынке

устойчивое, поскольку динамика смены автопарка медленная, но продукция этих производителей часто подделывается и в секторе старых автомобилей они подвергаются конкурентному давлению со стороны китайских производителей, которых на рынке, по некоторым оценкам, больше, чем отечественной продукции. Отечественные генераторы и стартеры также занимают устойчивые позиции на рынке, потому что их часто используют в ремонтных мастерских.

Зарубежные игроки пришли на российский рынок довольно агрессивно, вытесняя отечественные компании даже с первичного рынка, в частности, компании Valeo и Bosch. Рынок развивался и развивается скорее в их пользу, увеличивается количество иномарок, на которые устанавливались стартеры и генераторы соответствующих брендов — генераторами производства компании Bosch комплектуются немецкие автомобили, генераторами Valeo французские и машины Volvo, а также автомобили АвтоВАЗ, генераторами Magneti Marelli оснащены автомобили FIAT и автомобили, производимые в Великобритании. Но на вторичном рынке представлены и другие зарубежные бренды Butec, Cav, Delco remy, Delphi, Denso, Ducellier, Ford, Hitachi, Iskra, Leece-neville, Lucas, Magneti Marelli, Magneton, Nikko, Mitsuba, Mitsubishi, Poong Sung, Prestolite, Sawafuji и прочее.

Перспективы на рынке генераторов и стартеров определяются долговременной и уже необратимой тенденцией поглощения авторын-ка иномарками. Это даёт преимущество зарубежным производителям, но в то же время, по мере развития технологий и увеличения срока службы будет продаваться все меньше стартеров и генераторов и существенного роста рынка не будет даже после окончания кризиса на авторын-ке. При этом зарубежные компании по производству автомобильных стартеров и генераторов нацелены на дальнейшее продвижение на российском рынке, увеличение своей доли и считают его перспективным. ■

AVTOSTANDART

Сделано в России



МЫ ГАРАНТИРУЕМ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ
И ВАШУ БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НАШИХ ДЕТАЛЕЙ

8 (8482) 55-90-10

avtostandart-llt.ru

рейтинг

Бренды стартеров и генераторов в России 2017

Сильнейший из стартерных брендов с этого года не принадлежит своему исконному владельцу. Других сенсаций нет — сегмент автомобильных стартеров и генераторов устойчив и консервативен. Хотя, мы уверены, цифры дадут пищу для размышлений маркетологам многих компаний.

Всего, по нашим подсчётам, в России физически присутствуют от 80 до 90 торговых марок автомобильных стартеров и генераторов. Опрос показал, что у специалистов на слуху около 40 из них.

Изучив распределение баллов, вы увидите, что фактически существует Топ-8 сильных брендов, состоящий из 5 иностранных и 3 российских марок (K3ATЭ, Eltra и СтартВОЛЬТ заняли соответственно 2, 7 и 8 места в общем зачёте). Именно в этой восьмёрке бренды работают на своих владельцев — то есть, позволяют извлекать дополнительную прибыль.

Начиная с девятой позиции в списке, происходит скачкообразное отставание по очкам почти в 2 раза, а по сравнению с победителем — в 4 раза. По-видимому, примерно 30 следующих брендов также приносят владельцам дивиденды, хотя и не столь значительные. Заметим, что 3 таких бренда принадлежат российским производителям — речь идёт о СОАТЭ, АТЭ-1 и Электром.

Что касается остальных марок, около 40 зарубежных и 5 российских, их наличие на упаковке служит не более чем отличительным признаком упаковки. По крайней мере, на текущий момент.

\$27,35 млрд

составил мировой рынок стартеров и генераторов в 2015 году

Зарубежные бренды

Бренд	Оценка*
1 Bosch	963
2 Denso	612
3 БАТЭ	575
4 Fenox	562
5 Valeo	523
6 Letrika	243
7 Lucas	240
8 Mando	225
9 WAI Global	215
10 AMD	188
11 Delphi	133
12 Cargo	129
13 Hella	104
14 Remy (бывш. Delco Remy)	101
15 Dynamo	97
16 Mahle	96
17 Magneton	91
18 ERA	74
19 J+P Group	70
20 Prestolite	61
21 Magneti Marelli	58
22 Motorherz	50
23 HUCO	43
24 DT (Diesel Technic)	38
25 Krauf	38
26 Unipoint	38
27 Eldix	35
28 Ghibaudi Mario	35
29 LKD	35
30 Blue Print	29
31 Jakoparts (Herth+Buss)	29
32 Japanparts	29
33 ASParts	26
34 IKA	26
35 Mobiletron	26
36 Nipparts	22

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных стартеров и генераторов. 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 открытых источниках.

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

Bosch

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

Robert Bosch первым поставил на поток производство автомобильных генераторов (1913 г.) и стартеров (1914-й) и недавно праздновал 100-летие сего события. Ирония в том, что в этом году концерн продал китайскому конгломерату ZMJ своё отделение стартеров и генераторов, входящее в десятку крупнейших в мире, решив сосредоточиться на более наукоёмких и динамично развивающихся направлениях. Стартеры — это всё-таки уходящий век, как ни крути.

4 место

Fenox

Страна — Беларусь

Международная компания с 12 заводами в Беларуси, России и Германии, Fenox ныне входит в число поставщиков европейских производителей Lucas, Continental-Teves и LPR. Её стартеры несут ряд современных решений и в России дважды признавались «Стартером года». О качестве генераторов говорит также следующий факт: чтобы не допускать перегрева, в выпрямительном блоке используются диоды с запасом прочности до 50% от максимальной силы тока генератора.

2 место

Denso

Страна — Япония
Оборот — \$40,2 млрд в 2015 г.
Число сотрудников — 151 тыс.

Другой участник десятки крупнейших мировых производителей в данной группе, Denso специализируется на создании компактных и производительных устройств. Именно эта японская компания в 2000 г. представила первый в мире генератор с сегментным проводником (с проводом прямоугольного сечения в обмотке), что сократило вес устройства на 20%, а производительность увеличив на 50%. В 2001 г. Denso расширила инновацию и на стартеры.

5 место

Valeo

Страна — Франция
Оборот в мире — 14,5 млрд евро
Число сотрудников в мире — 21,7 тысячи (отделение Powertrain Systems)

Valeo выпускает в год около 1,5 млн единиц стартеров и генераторов более 1200 артикулов, поэтому также входит в лист крупнейших мировых производителей. Кроме того, французский концерн входит в число крупнейших игроков рынка промышленного восстановления данной продукции. Для 70% европейского и азиатского модельного ряда поставляются восстановленные стартеры Valeo, с пользой для экологии и финансов автовладельцев.

3 место

БАТЭ

Страна — Беларусь
Оборот — \$170 млн (2016 г.)
Число сотрудников — более 2000

Главной производителем белорусского холдинга «Автокомпоненты», «Борисовский завод автотракторного электрооборудования» (БАТЭ) работает с 1958 г. В наши дни компания поставляет стартеры и генераторы практически всем авто- и моторостроителям России и Беларуси, производящим коммерческий транспорт, от «БелАЗ» до УМЗ.

\$38,56 млрд

составляет прогноз роста до 2024 г.

рейтинг

Бренды стартеров и генераторов в России 2017

Отечественные бренды

Бренд	Оценка*
1 КЗАТЭ	839
2 Eltra (ПРАМО)	440
3 СтартВОЛЬТ	422
4 СОАТЭ	132
5 АТЭ-1	110
6 Электром	106
7 ВИС	19
8 Dafmi	14
9 Hofer	11

Бренд	Оценка*
10 ТИИР	11
11 Булстар	11

* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автомобильных стартеров и генераторов. 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 открытых источниках.

Ограничение ответственности

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

Топ-3 отечественных брендов

1 место

КЗАТЭ

Штаб-квартира — Самара
Оборот — 2,23 млрд руб. (2016 г.)
Число сотрудников в России — более 800 (2016 г.)

Одно из крупнейших в Европе предприятий по выпуску данной группы продукции располагается в России — «Завод имени Тарасова» («ЗиТ»). Под торговой маркой КЗАТЭ оно поставляет продукцию на конвейеры российских и белорусских авто- и моторостроителей. Статус оригинального поставщика и активная маркетинговая политика на вторичном рынке обеспечили торговой марке КЗАТЭ первое место в нашем рейтинге.

2 место

Eltra (ПРАМО)

Штаб-квартира — Ржев (Тверская обл.)

Более 15 лет завод, в СССР известный специалистам как «Ржевский завод автотракторного электрооборудования», довольно долго работал под брендом ПРАМО — в начале 2000-х гг. компания вошла в одноименный холдинг и была переименована в «ПРАМО-Электро». Наряду с БАТЭ и КЗАТЭ компания присутствует и на первичном, и на вторичном рынке. В текущем году предприятие провело ребрендинг, воскресив марку ЭЛТРА, под которой оно работало в 1990-х гг. Только название изменилось на Eltra.

3 место

СтартВОЛЬТ

Штаб-квартира — Санкт-Петербург

Марка «СтартВОЛЬТ» принадлежит российской компании «Карвиль», владеющей также брендами Airline, Trialli, СтартВОЛЬТ и Carville Racing. Стартеры и генераторы «СтартВОЛЬТ» — патентованная разработка российского инженера Виктора Шибяева, они обеспечивают большую отдачу мощности, чем аналоги того же ценового сегмента. Чтобы удешевить продукцию без потери качества, «СтартВОЛЬТ» ограничивается производством запчастей для «народных» автомобилей, парк которых превышает 200 тыс. ед.



ТОПЛИВНЫЕ ФИЛЬТРЫ



МАСЛЯНЫЕ ФИЛЬТРЫ



САЛОННЫЕ ФИЛЬТРЫ



ВОЗДУШНЫЕ ФИЛЬТРЫ



ЩЕТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ
КАРКАСНОГО И БЕСКАРКАСНОГО ТИПА



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

ШИРОКИЙ ВЫБОР АВТОЗАПЧАСТЕЙ ДЛЯ ИНОМАРОК ОПТОМ

Поставка запчастей GoodWill для российских, японских, европейских, американских и азиатских автомобилей. Гарантия отменного качества по самым выгодным ценам. География поставок охватывает всю территорию России и страны ближайшего зарубежья. Оптовые поставки запчастей для автомобилей любых марок возможны в самые сжатые сроки. Удобные варианты доставки.

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

+7 (495) 651-09-58

+7 (495) 662-84-29 (многоканальный)

www.goodfil.com

МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ РЕШИТЬ ЛЮБУЮ ЗАДАЧУ

Как в магазины попадают контрафактные детали — выяснил Росстандарт

Тайна контрафактных запчастей

Росстандарт в ходе расследования установил, что некоторые поставщики автокомпонентов выдают контрафактные детали за автозапчасти для первичного рынка пользуясь недоработкой техрегламента.

Вот как они это делают: недобросовестные поставщики оформляют сертификаты соответствия на автозапчасти, а контрольным ведомствам предоставляет копии утвержденных одобрений типа транспортного средства (ОТТС).

Так могут ввозить автокомпоненты производители оригинальных запчастей, автопроизводитель или его официальный представитель. У производителя должен быть ОТТС, а у официального представителя должно быть соглашение с владельцем ОТТС.

Но техрегламент не обязывает поставщика представлять копию соглашения с автопроизводителем, поэтому органы по сертификации часто не проверяли у поставщиков наличие соглашения с владельцем ОТТС. Это возможно, но только после проведения испытаний продукции.

Лазейкой в техрегламенте пользовались многие поставщики автозапчастей, а производители оригинальных автозапчастей, естественно, не отвечают за качество автозапчастей, поставляемых под их брендом.

Компании-автопроизводители на запросы Росстандарта подтвер-

цитата



Виктор Похмелкин

Председатель Движения автомобилистов России

«Борьба с контрафактом повлечет удорожание и дефицит запчастей. Я не понимаю, зачем она нужна? Речь же идет не об авторских правах. Мы говорим о деталях, и некоторые аналоги «оригиналов» могут быть вполне приемлемыми».

дили, что не имеют отношения к таким поставщикам компонентов. Соответственно, гарантировать безопасность продукции таких поставщиков не могут.

По итогам рассмотрения ситуации, Росстандарт потребовал от органов сертификации запрашивать копию соглашения поставщика с производителем или держателем ОТТС. Но это требование носит рекомендательный характер. И если рекомендация не будет иметь характер обязательства, то скорее всего, вопрос с контрафактом будет решаться по законам рынка. В том числе потому, что не все участники авторынка полностью поддерживают борьбу с контрафактом. В одном из интервью председатель

Движения автомобилистов России Виктор Похмелкин заявил: «Борьба с контрафактом повлечет удорожание и дефицит запчастей. Я не понимаю, зачем она нужна? Речь же идет не об авторских правах. Мы говорим о деталях, и некоторые аналоги «оригиналов» могут быть вполне приемлемыми».

Напомним, по подсчетам Минпромторга РФ, объем нелегального оборота рынка автокомпонентов составляет более 295 млрд руб. в год, по другим данным рынок контрафактных запчастей порядка 930 миллиардов рублей. Торговля контрафактными автокомпонентами приносит ежегодную прибыль по разным подсчетам от 5 до 8 миллиардов рублей. ■

Автономные отопители Eberspächer КОМФОРТНАЯ РАБОТА В ЛЮБОЙ МОРОЗ!



Автономный отопитель Eberspächer это:

- Надежный запуск двигателя и прогретый салон
- Экономия топлива, денег и времени
- Увеличение срока службы двигателя



Акционерное общество
«Эберспехер Климатические Системы РУС»
ул. Верхняя Красносельская 2/1, стр.1
тел.: +7 (495) 212-05-90

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

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

www.eberspaecher.ru

Телефон единой справочной: 8 800 200 32 37

(звонок по России бесплатный)

Eberspächer

Японская зима

Обзор зимних шин

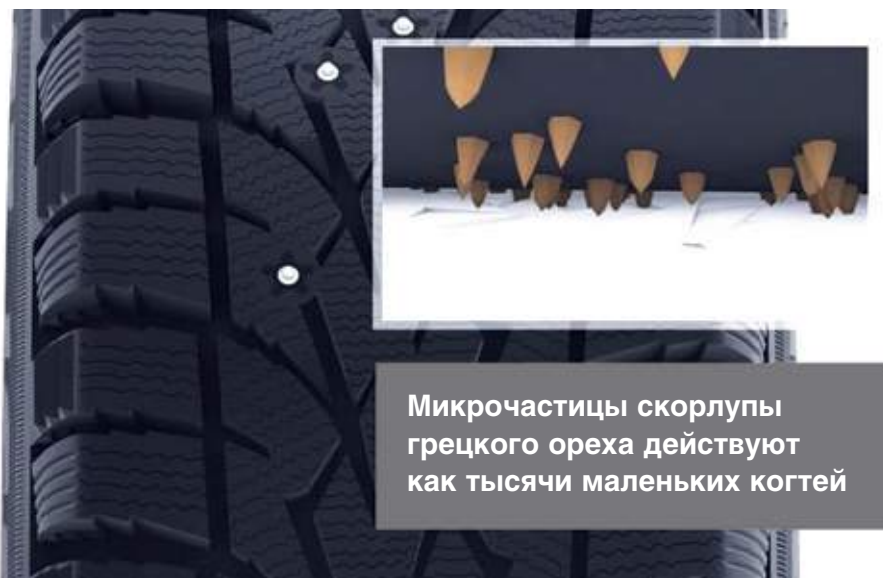
Приближается холодный сезон и пришло время освежить в памяти всё, что мы знаем о зимних шинах. Статья, подготовленная при поддержке специалистов компании Toyo Tires, поможет вам ярко презентовать клиентам достоинства зимних шин бренда Toyo Tires.

Архипелаг Японии растянулся с юга на север на 3000 км. В то время, как в южных районах растут пальмы, в северных полгода лежит снег. Здесь всё как в России и даже сложнее. С океана ветер постоянно приносит то снежные заряды, то внезапную оттепель, а порой из Арктики прорывается трескучий мороз.

Поэтому не стоит удивляться, что японцы входят в число лидеров в вопросе создания зимних шин.

Один из полигонов Toyo Tires располагается на острове Хоккайдо, на широте Хабаровска. Здесь проходили финальные испытания шины Observe G3-Ice, Observe GSi-5 и Observe Garit GIZ, герои этой статьи, так что в их приспособленности к суровым российским условиям сомневаться смысла нет.

Мы узнали больше о технологиях каждой из этих трёх моделей шин и особенностях их поведения в различных дорожных условиях.



Микрочастицы скорлупы грецкого ореха действуют как тысячи маленьких когтей

Скорлупа безопасности

О каких бы зимних шинах марки Toyo Tires мы ни говорили — шипованных или фрикционных — рассказ следует начать с удивительной

технологии Toyo Microbit. Это был смелый и удачный эксперимент японских инженеров, попробовавших добавить дроблёную скорлупу грецкого ореха в резиновую смесь

зима

бренда Toyo Tires

Текст: Михаил Милошевич

Не стоит удивляться, что японцы входят в число лидеров в вопросе создания зимних шин



протектора. Микрочастицы скорлупы имеют острые кромки, и автомобиль на таких шинах словно вгрызается в лёд тысячами маленьких когтей.

По мере износа шина, сделанная по технологии Microbit, не теряет своих качеств, потому что частицы скорлупы равномерно распределены по объёму протектора.

Все модели зимних шин Toyo Tires объединяют и другие технологии.

3D-мультиконтурные ламели минимально деформируются в поворотах и при торможении, обеспечивая стабильность пятна контакта, а благодаря зигзагообразной форме кромки блоков обеспечивается дополнительный зацеп на снежном покрытии.

Отдельно упомянем ламели First Edge. Они улучшают сцепление с дорогой в период обкатки за счет своих дополнительных кромок.

Японские шины славятся не только хорошими ездовыми параметрами, но и длительным ресурсом. Обеспечивает его не только качество материалов, но и применение компьютерного моделирования нового поколения. Зная точную траекторию движения автомобиля и распределение давления в пятне контакта, инженер может скрупулёзно проработать зоны повышенного износа. А теперь о различиях.



Observe G3-Ice

Шипованные шины Observe G3-Ice

В каталогах производителей шин нередко встречается фраза: «сочетает достоинства шипованных и фрикционных шин». Как правило, применяется она к фрикционным, то есть нешипованным шинам. Если технический прогресс стёр различия между шипованными и нешипованными вариантами, почему продолжается выпуск первых?

В действительности некоторые различия всё-таки имеются. Шипованные шины по-прежнему не имеют себе равных в экстремальных вариантах гололеда, поэтому они предпочтительны для владельцев, живущих за городом. Шипованные шины также развиваются, перенимая полезные качества у фрикционных аналогов.

Ярким представителем новейшего поколения «шиповок» являются



Observe GSi-5

Observe G3-Ice. К ним в полной мере применима вышеупомянутая фраза.

Резина, из которой сделаны Observe G3-Ice, отличается повышенным содержанием силики, поэтому даже при суровых морозах она сохраняет эластичность. Характеристики удержания шипов также не меняются при колебаниях температур.

Проехать в глубоком снегу и преодолеть колеи шине помогают рифлёные насечки боковых блоков протектора. Мокрой дороги и снежной каши Observe G3-Ice также не боится: отличный дренаж обеспечивает V-образный рисунок протектора.

Безоговорочной стихией Observe G3-Ice остаётся скользкая дорога. Кроме шипов, сохранять сцепление помогают и другие ухищрения: наличие микрочастиц грецкого ореха в резиновой смеси, а также звездообразная окантовка отверстия для шипа.

Сильнее всего впечатляет, когда рассматриваешь след Observe G3-Ice на ледяном покрытии. Кажется, что эта шина вдвойне зубастая. На самом деле, число шипов в ней соответствует новым стандартам Скандинавской Организации Производителей Шин и Дисков (STRO). Секрет в

том, что инженеры сумели расположить шипы в 20 рядов. Оптимальное количество шипов также снизило шумность шины, что значительно повысило комфортность езды.

Фрикционные шины Observe GSi-5 и Observe Garit GIZ

Две модели нешипованных шин Toyo Tires отличает область применения: если Observe GSi-5 оптимизированы для более универсальных условий эксплуатации (город/проселок), то Observe Garit GIZ готовы справляться и с гладкой обледеневшей дорогой и оттепелями.


Абсорбент влаги в модели Observe GSi-5 получен из порошка бамбукового угля. Данный материал является отличным абсорбентом, он позволяет убрать слой воды, образующийся при трении шины о ледяную поверхность, значительно улучшая сцепление, обеспечивая комфорт и безопасность на зимней дороге даже без шипов.

Данная технология получила дальнейшее развитие, когда в Toyo Tires создали абсорбирующие углеродные нанопоры NEO, применённые в шинах Observe Garit GIZ. А дополнительную адгезию данной модели обеспечивает специальный наногель, также равно-

мерными вкраплениями распределённый по всему объёму протектора.

Технология трёхмерных ламелей в шинах Observe Garit GIZ также получила дальнейшее развитие. Благодаря усовершенствованной конструкции они теперь лучше сохраняют форму и не смыкаются при торможении и маневрировании.

Сложный рисунок протектора повышает приспособляемость этих шин к самым разным условиям. Комбинированные блоки отличаются меньшим смещением в поворотах и при торможении. По канавкам в плечевой зоне, заходящим в центральную часть, отводится вода при движении по мокрой дороге и рыхлый снег. Зацепиться за слежавшийся снег, лёд и холодный асфальт помогают зубчатые края у основания блоков протектора.

Надо оговориться, что любая модель зимних шин, выпускаемая компанией Toyo Tires, не подведёт во всех условиях — разница касается только экстремальных степеней превосходства. Покупатели обязательно останутся довольны. И, когда старые шины износятся, снова выберут бренд Toyo: вот почему данные шины являются оптимальным выбором для шинного магазина. 

Observe Garit GIZ

СИБЕК

Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.
Телефон: +7 (3812) 97-22-70

Производство профессионального оборудования для автосервиса

Электронная почта: sales@sibek.ru
Сайт: sibek.ru



Шиповальные пистолеты ПШ-8, ПШ-8-ПРО и ПШ-12

Пневматические шиповальные пистолеты **ПШ-8** и **ПШ-8-ПРО** предназначены для установки шипов диаметром основного фланца 8 мм и высотой 10-13 мм в подготовленные отверстия новых зимних автомобильных шин.

Модель **ПШ-12** предназначена для установки ремонтных шипов диаметром основного фланца 12 мм в изношенные посадочные отверстия шипов для шин легковых и легкогрузовых автомобилей. Применяются шипы 12-8-2ТР и 12-9-2ТР.



ПШ-8-ПРО



ПШ-8



ПШ-12



АвтоВАЗ реализует программы сокращения сотрудников

УВОЛИТЬ за миллиард

АвтоВАЗ, несмотря на улучшение ситуации на авторынке, продолжает сокращать сотрудников. В начале года было объявлено о намерении сократить 740 сотрудников, ближе к осени ещё 500 человек.

Основная часть политики оптимизации персонала — корпоративная пенсионная программа. Первый её этап был реализован с октября 2016 г. по март 2017 года. На этом этапе пенсия зависела от стажа, чем дольше сотрудник работал, тем больше получал пенсию за счёт прибавки 30% от средней зарплаты, а пенсионер уходящий на пенсию до срока получал +15%.

Второй этап действовал с 17 июля по 15 сентября 2017 года. По условиям этапа, на счета пенсионеров, в том числе досрочных, завод зачислял по 300 тыс. рублей, которые, правда, следует получать в течение 5 лет по 5 тыс. руб. ежемесячно.

Ещё одно направление оптимизации персонала — программа по поиску новых рабочих мест и переводу работников к другим работодателям. Сотруднику, решившему перейти к другому работодателю могут выплатить компенсацию в размере 12 прожиточных минимумов по Самарской области, но не менее пяти средних заработных плат уходящего сотрудника. Для того чтобы процесс перехода происходил быстрее, АвтоВАЗ при-

нимает предложения по вакансиям от поставщиков и дилеров. При этом с октября прошлого года на АвтоВАЗе был закрыт приём новых сотрудников, кроме инженеринговых подразделений.

На реализацию различных программ сокращения персонала АвтоВАЗ уже перечислил 1,2 млрд рублей. Но этого, видимо, мало. Поэтому Самарской области российское правительство предоставило из резервного фонда субсидию в размере 439 млн руб. на поддержку сотрудников АвтоВАЗа «на софинансирование дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда». При этом говорится, что субсидии обеспечат занятость не менее 4000 работников «АвтоВАЗа», которые находятся под риском увольнения, 2000 из них могут пройти профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации. Регион выплатит на программы сокращения 20 млн рублей из общей суммы.

439 млн рублей будут направлены организациям и предприятиям принимающим бывших сотруд-

цитата



Сергей Анташев
глава администрации г.Тольятти

«Приняв к себе людей, которые будут высвобождаться с ВАЗа, можно будет получить компенсацию части затрат. Но срок, когда это можно сделать, ограничен».

ников АвтоВАЗа, но это будет действовать только с сентября по декабрь. Глава Тольятти Сергей Анташев пояснил: «Приняв к себе людей, которые будут высвобождаться с ВАЗа, можно будет получить компенсацию части затрат. Но срок, когда это можно сделать, ограничен». Возможно, после этого массированная поддержка увольняемых сократится или прекратится. **ai**

Navigator nano S и IDC5 CAR Light

Один из лучших диагностических приборов для вашего СТО!



Диагностические решения TEXA гарантируют непревзойдённую скорость и эффективность среди мультимарочных приборов. Прибор Navigator nano S и программное обеспечение IDC5 CAR Light станут незаменимыми помощниками для всех диагностов, отличаясь высокой практичностью и многофункциональностью, благодаря широчайшему покрытию по транспортным средствам.



www.texa.ru

TEXA



Чужим здесь не место

Долгожданное оживление российского авторынка сопровождается сокращением импорта легковых автомобилей и ростом экспорта. По итогам первого полугодия 2017 года импорт легковых автомобилей в Россию по сравнению с аналогичными показателями прошлого года сократился на 8% и составил 112 900 ед. и \$3,011 млрд в денежном выражении.

Импорт легковых автомобилей сокращается

При этом импорт легковых автомобилей из стран дальнего зарубежья сократился на 9,8% к АППГ, до 107 100 ед., а вот импорт из стран СНГ не только не сократился, но и увеличился на 45%, правда, количественно это немного, всего до 5800 автомобилей, но важна тенденция. Доля новых импортных легковых машин на российском рынке сократилась с 16,8% в январе – марте 2016 г. до 11,8% в I квартале 2017 г.

В Россию перестали полностью импортировать некоторые марки автомобилей. В частности, это модели Kia, производство которых локализовано в достаточной степени. И также в Россию перестали ввозить автомобили Fiat.

Если сравнить с динамикой импорта 2016 года, то импорт легковых автомобилей в Россию тогда составил 267 тыс. ед. на общую сумму 6,027 млрд долл, что на 23,7% меньше, чем было годом ранее. То есть темпы падения импорта автомобилей сокращаются.

В будущем году, скорее всего, импорт автомобилей продолжит сокращаться, в частности потому, что в проекте бюджета на 2018–2020

годы, одобренном правительством, содержится предложение увеличить утилизационный сбор на автомобили на 15%, и если это произойдет, то стоимость импортных машин существенно увеличится, потому что только местные автопроизводители получают субсидии из федерального бюджета позволяющие компенсировать расходы на утилизационный сбор.

В то же время, параллельно снижению импорта, зарубежные производители в России начали наращивать не только объемы производства, но и мощностей - впервые почти за пять лет - что говорит об их оптимистических ожиданиях относительно дальнейшего развития российского авторынка. Так, Ford Sollers запускает вторую смену на заводе в Елабуге для выпуска Ford Kuga, Ford Explorer и Ford Transit и планирует дополнительный найм рабочих. Mitsubishi обещает в ноябре возобновить в Калуге производство Pajero Sport и возвращение на российский рынок ASX и также планирует взять на сборочное предприятие новых сотрудников. ■



www.nittotire.ru



YOKKI IQ поможет удержать клиента

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

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

1. Пропуск технического осмотра трансмиссии

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

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

2. Недостаточный уровень трансмиссионного масла

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

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

3. Подобрано неподходящее трансмиссионное масло

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

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

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

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

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

AUTO MAINTENANCE & REPAIR
www.amr-china.cn

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

AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO

Апрель 1-4, 2018

Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)



www.auto-maintenance.com.cn

Организаторы: GAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK

Контактное лицо: Sophia WANG, Vicky ZHANG

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

**АКПП****МКПП****Вариатор**

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



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



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

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

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

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

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

Современные трансмиссии — сложный агрегат, разные типы

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

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

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

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

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

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

www.yokkiol.ru

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

Ultra UHPB**LINE**

ПЕРВАЯ БУКВА ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

Группа компаний «Автомотив» рекомендует профессиональные АКБ от проверенных производителей России и Южной Кореи

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| 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 |



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

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



«Экспорт как драйвер роста» — такая тема была заявлена для VIII форума по развитию автомобилестроения «АвтоЭволюция»



Экспорт в фокусе

Повестка «АвтоЭволюции» изменилась

В предыдущие семь лет на форуме обсуждалась преимущественно локализация автомобильных производств. В этот раз были заявлены сразу три новых темы: экспортный потенциал России, инфраструктурные проекты и логистические транспортные узлы.

В действительности главной темой «АвтоЭволюции 2017» стал экспорт, а героем дня — Российский экспортный центр, свежееиспечённая структура в федеральном правительстве, получившая полномочия на распределение многомиллиардных средств, заложенных в бюджете на развитие несырьевого экспорта.

Стимуляция рублим

«Страны должны конкурировать не товарами, а мерами экспортной поддержки», — заявил в начале своего доклада Петр Фрадков, генеральный директор Российского экспортного центра. Далее глава РЭЦ представил наиболее популярные услуги из более чем 100 продуктов, которые Центр предлагает экспортёрам.

РЭЦ фактически начал работу только в этом году, механизм до конца не отлажен и часть средств остались нераспределёнными. «Этот год — пилотный, хотя мы уже распределяем достаточно большие средства», —

объяснил Пётр Фрадков. Он призвал бизнес активнее обращаться за поддержкой: «На этот год лимиты ещё есть. Мы вас ждём».

На перспективу запланировано начало предоставления субсидий на развитие зарубежных дилерских и сервисных сетей. «Мы сталкиваемся с этой потребностью, — пояснил спикер. — Многие покупатели готовы сразу ставить вопрос о развитии сервисных мощностей».

РЭЦ также намерен сместить акцент поддержки на малый бизнес. «Задача — сделать наш инструментарий доступным даже для небольших участников экспортной деятельности, — сказал господин Фрадков, — чтобы даже самое «неготовое» предприятие могло его освоить».

Выступление главы РЭЦ получило развитие в начале первой стратегической сессии. Никита Гусаков, управляющий директор по клиентской работе и андеррайтингу страхового агентства ЭКСАР (входит в структуру РЭЦ), привёл численные данные об объёмах



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



поддержки. В частности, объём субсидированного экспорта автомобильной продукции в 2016 г. составил \$590 млн, в 1 полугодии текущего года — \$250 млн. Во 2 полугодии ожидается оживление, дал прогноз докладчик.

«Самыми интересными нашими продуктами являются программы поддержки сертификации, транспортировки и патентования, — отметил топ-менеджер ЭКСАР. — Плюс, мы активно развиваем поддержку выставочной деятельности».

Экспорт был также основной темой выступлений губернаторов Рязанской области — Николая Любимова — и Калужской — Анатолия Артамонова. Оба региона входят в пилотную программу РЭЦ, в них созданы региональные центры поддержки экспорта, а сам экспорт растёт высокими темпами.

Тема для смельчаков

Холодным душем стало выступление д-ра Оливера Грюнберга, директора завода VW в Калужской области. Хотя он и отметил, что Россия вошла в третью фазу раз-

вития автопрома — проще говоря, вышла на мировой уровень конкурентоспособности, — его выводы о перспективах экспорта неутешительны. С численными данными он рассказал о проблемах, хорошо известных уже долгие годы.

В конце выступления Оливер Грюнберг предупредил, что если Россия введёт планируемые изменения режима промсборки, а именно барьеры на импорт комплектующих, это негативно повлияет на динамику экспорта. Эффективный экспорт невозможен без эффективного импорта, уверен он.

Выступление Георгия Рогова, гендиректора «Континентал Калуга», содержало тот же посыл, что и у его коллеги, хотя «мы не сговаривались», заверил Георгий. Приведём только его резюме: «Несмотря на улучшение таможенного законодательства... тех, кому удаётся экспортировать, можно занести в список если не героев, то смельчаков».

Все на ремонт

Более позитивен был третий представитель автопрома Сергей Шишанов, менеджер по закупкам

Цитата



Петр Фрадков
генеральный директор
Российского экспортного центра

«В экспорте наблюдаются позитивные тенденции. По итогам 6 месяцев текущего года на сырьевой неэнергетический экспорт вырос на 18% в стоимостном выражении. А экспорт автопрома в целом составляет 19%».

The collage features various automotive components such as spark plugs, filters, headlights, and tools, alongside the logos of major brands: DENSO, Continental ContiTech, SATA, PHILIPS, Valeo, HELLA, bosal, GE, NARVA, CRC, and Ingersoll Rand. At the bottom, there is a logo for BILIGHT and contact information for the trading house BILIGHT.



запасных частей и аксессуаров «Пежо Ситроен Рус», хотя и от него чиновникам достался укол. «Есть трудности в том, чтобы “защитить” господдержку в прозрачную структуру стоимости детали», — заметил менеджер.

Сергей говорил больше о возможностях загрузки простаивающих мощностей, о развитии поставок оригинальных компонентов на вторичный рынок. Он указал на дисбаланс: локализация в сегменте ремонтных запчастей отстаёт от первичного рынка, хотя «потребность в запчастях гораздо выше, чем в первичных компонентах», по его словам.

Тема развития автопрома долго была центральной на «АвтоЭволюции», поэтому обсуждалась она почти так же объёмно, как и экспортная. Кроме Сергея Шишанова, в неё углубились, в частности, Виталий Еремеев, директор департамента отраслевого анализа Агентства по технологическому развитию, и Сергей Майоров, председатель правления машиностроительного кластера Татарстана.

Господин Еремеев считает, что один из путей дальнейшего развития автопрома лежит через построение межрегионального взаимодействия. «В Пермской области несколько компаний заказывают примерно одни и те же изделия, но нет производителя», — привёл он пример.

В докладе Сергея Майорова содержался вариант ответа на эту проблему. Он рассказывал о портале субконтракта Inppokam.pro — площадке, где производители ищут поставщиков.

Приведя ряд примеров успешного построения связей «производитель-субконтрактор», он добавил, что около 90 заказов остаются неисполненными. «Нет откликов по запросам “Самсунг Калуга”, “АО Автоэлектроника”, — сообщил господин Майоров. — Это значит, что нет нужных им компетенций». И призвал участников форума помочь увеличить число пользователей портала, чтобы удовлетворить спрос.

К девятой «Эволюции»

Поворот государства в тему экспорта был довольно резким. Ещё недавно все только и говорили, что об импортозамещении; на этот раз нам показалось, что докладчики не упомянули его ни разу.

«АвтоЭволюция» это определённо не форум в классическом понимании. Скорее, «АвтоЭволюция» — это место, где можно быстро ознакомиться с текущим курсом нашего государства в регулировании автомобильного рынка. Затем, узнать об «окнах», через которые будут выдаваться субсидии. Наконец, получить представление о том, какие частные организации ныне ближе всего оказались к распределению бюджетных средств, и какие инструменты они предлагают.

Будем надеяться, что в будущем году курс правительства в целом сохранится и это позволит обсудить экспорт и инфраструктурные вопросы ещё более взвешенно. ■

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



Кому на Руси ездить на Tesla

Бизнесмен, миллиардер, бывший губернатор Чукотки Роман Абрамович, как оказалось, большой поклонник электромобилей и фанат бренда Tesla. Он передал автомобили Tesla директору музея современного искусства «Гараж» Антону Белову, бывшему руководителю департамента культуры Москвы Сергею Капкову, владельцу девелоперской компании «Снегири» Александру Чигиринскому и председателю Федерации еврейских общин России Александру Бороде.

Крупнейший российский заказчик автомобилей Tesla — Роман Абрамович

Автомобили Tesla от Абрамовича зарегистрированы также на Чукотке и в уральском Качканаре. Всего 20 культовых электромобилей приобрёл для друзей Роман Абрамович. Сам миллиардер тоже эксплуатирует Tesla.

Всего в России за 7 месяцев 2017 года продано 27 новых автомобилей Tesla, что на 69% больше, чем за аналогичный период прошлого года. 22 электромобили Tesla зарегистрированы в Москве и Московской области и по одной машине — в Санкт-Петербурге, Казани, Воронеже, Ростове-на-Дону, Хабаровске. Суммарное количество автомобилей Tesla в России 215 ед. Таким образом, рынок электромобилей стабилизировался после постоянно сокращения в 2015 и 2016 гг.

Tesla составляют 70% общего объёма продаж электромобилей, более 60% электромобилей приобретают жители Москвы и Подмосковья. А всего в России около 1 тыс. электромобилей. Это мало, но Минтранс настроен чрезвычайно оптимистично. Министр транспорта Максим Соколов заявил: «Постепенный переход на электромобили произойдет уже в ближайшие десять лет. Сегодня в Москве идет пилотный проект. Уже по его завершении будем принимать меры по его, этого транспорта будущего, дальнейшему продвижению в наших других городах».

Не только Роману Абрамовичу нравится электромобиль Tesla. В декларации мини-

Цитата



Максим Соколов
министр транспорта

«Постепенный переход на электромобили произойдет уже в ближайшие десять лет».

стра связи Николая Никифорова указаны две машины этого бренда, есть Tesla у руководителя Сбербанка Германа Грефа и у главы Газпромбанка Андрея Акимова.

Причин внезапного летнего всплеска продаж дорогих электромобилей может быть связан с завершением льготного периода для ввоза, когда ставки были нулевыми. В сентябре размер пошлин достиг 17%, и, вероятно, электромобили стали ощутимо дороже даже для миллиардеров и министров. Вопрос о возвращении к нулевым пошлинам будет рассматриваться ближе к октябрю на заседании подкомиссии по таможенно-тарифному, нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции и вполне возможно, пошлины будут отменены. ■

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»

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

ЧЕТЫРЕ года
в любую погоду!



МИНИМАЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС

4 ГОДА

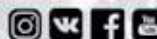
ПЕРЕЧЕНЬ продукции с увеличенным сроком гарантии

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

www.avtodetal.expert

8 800 1001 073

Мы в социальных сетях, ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ



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