



# АВТОИНДУСТРИЯ

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ



**BILIGHT**

Торговый дом БИЛАЙТ  
тел.: +7 (495) 788-8281

[WWW.BILIGHT.BIZ](http://WWW.BILIGHT.BIZ)

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

**3-5 апреля, 2018**

Республика Казахстан, г. Астана,  
Выставочный центр «Корме»



Тяжелая  
коммерческая  
техника



Системы  
поддержки и  
обслуживания



Средняя  
коммерческая  
техника



Системы слежения  
и управления  
транспортом



Легкая  
коммерческая  
техника



Лизинг  
автомобилей



Дорожно -  
строительная  
техника



Страховые  
компании

**Контакты:**

ООО «БизнесМедиаРаша»  
Москва  
Тел.: +7 (495) 649-69-11



**3-5 апреля, 2018**

Республика Казахстан, г. Астана  
Выставочный центр «Корме»

## Международная выставка запасных частей, автокомпонентов и оборудования для технического обслуживания автомобилей



Запчасти,  
автокомпоненты



Масла, химия,  
автокосметика



Гаражное  
оборудование,  
сервис



Шины, диски



Сервисные станции,  
автомойки



Автоаксессуары,  
тюнинг

**Организатор:**

Выставочная компания  
«Астана-Экспо КС»

+ 7 (7172) 27-82-82, + 7 (7279) 71-87-47  
ok@astana-expo.com

[www.kiae.kz](http://www.kiae.kz)




VITEX<sup>®</sup>

Поздравляем  
с Новым Годом  
и желаем  
Счастливого  
Рождества!

Wish You  
a Merry Christmas  
and a Happy New Year!





Насколько  
вы цените  
тишину?



**Дорогие коллеги,  
партнёры, друзья!**

**В** Новый год мы, коллектив компании «Три-В Плюс», хотим поздравить вас и выразить свою признательность:

Клиентам и партнёрам — за то, что вы были с нами в 2017 году, работая и развиваясь плечом к плечу.

Будущим партнёрам — за то, что проявляете интерес к нашей продукции и высказываете свежие идеи.

Всем россиянам — за то, что сохраняете оптимизм и вместе с нами стремитесь сделать нашу страну ещё лучше.

За 25 лет истории компании «Три-В Плюс» мы убедились, что и в трудные годы, и в изобильные остаются в цене одни и те же качества: безупречная надёжность в каждой сделке, жёсткие стандарты качества, стремление стать лучше и фокусироваться на пользе партнёров. И в уходящем году, и в будущем эти принципы остаются нашим кредо.

С «Три-В Плюс» ваш бизнес в 2018 году выйдет на новый уровень!

*Какое счастье,  
что у нас есть  
работа!*

*С наступающим  
Новым годом,  
дорогие друзья!*

С уважением и благодарностью,  
Вячеслав Воробьёв, генеральный директор  
и вся команда ООО «Три-В Плюс».

**ВВВ** Компания «Три-В Плюс»  
ПРОИЗВОДСТВО КАЧЕСТВЕННЫХ ВЫХЛОПНЫХ СИСТЕМ И ДЕТАЛЕЙ

[www.vvv-tlt.ru](http://www.vvv-tlt.ru)

# LA Motor Show 2017

## Феерия тюнинга в Лос-Анджелесе

Один из старейших в автомобильном мире ежегодных автосалонов LA Motor Show 2017 в Лос-Анджелесе проводился с 27 ноября по 10 декабря. Практически все значимые мировые автопроизводители представили на мероприятии свои автомобили. Традиционное отличие лосанджелеского автошоу в том, что на нем представлено огромное количество тюнинговых, эксклюзивных автомобилей. И в этом году зрителям было на что посмотреть, чему удивиться и чем восторгаться в год столетия автосалона.

# 100

лет  
ИСТОРИИ



## Porsche Carrera GT

### Porsche Carrera GT

Одним из самых необычных экспонатов LA Motor Show 2017 был обычный Porsche Carrera GT, выкрашенный в розовый цвет. Porsche Carrera GT известный суперкар, который был быстрее среди серийных автомобилей в 2007 г. Эта машина производилась с 2002 по 2006 г., всего собрали 1270 машин. Розовый Porsche Carrera GT принадлежит малоизвестному широкой публике деятелю YouTube с никнеймом Salomondrin. Почему он выкрасил Porsche Carrera GT в розовый цвет неизвестно, однако, что ему удалось, так это сделать этот автомобиль одним из самых популярных на Motor Show.



## Ford F-100

### Ford F-100

В сеобщее внимание зрителей лос-анджелесского автосалона вызвал ряд восстановленных винтажных автомобилей. Наибольшее внимание вызвала дизайнерская реконструкция Ford F-100, который стоял в неизвестном гараже в Оклахоме почти 50 лет, пока не попал в руки customs-мастера Роберта Уильямса. Автомобиль был восстановлен и выкрашен в красно-белые цвета, видимо, чтобы сгладить репутацию этой машины, которую часто снимают в фильмах про расизм в Америке 50-х.



# LA Motor Show 2017

## Nissan Star Wars

Nissan потряс воображение зрителей и участников LA Motor Show 2017, но особенно фанатов «Звездных войн», представив шесть концептов в стиле Star Wars из которых наиболее интересны три. Правда, назвать их концептами не совсем верно, так как на основе этих концептов ничего строится не будет — это просто эксклюзивные произведения дизайнерского искусства, подготовленные к премьере очередной серии саги «Звездные войны: Последние джедаи».

## Nissan Altima Special Forces TIE Fighter

### Nissan Altima Special Forces TIE Fighter

Nissan Altima Special Forces TIE Fighter, как следует из названия и самолетоподобного внешнего вида, этот автомобиль должен использоваться как самолет специальными силами. Он создан на базе одной из самых продаваемых моделей Nissan Altima. Самой яркой деталью автомобиля является, пожалуй, сегментированное лобовое стекло, по которому можно безошибочно определить, что идеей для дизайна послужил TIE, бомбардировщик армии Галактической Империи.



более **1000**  
автомобилей



## Nissan TITAN AT-M6

### Nissan TITAN AT-M6

Для Nissan TITAN AT-M6, очевидно прототипом был самый знаменитый вид военной техники «Звездных войн» — боевая машина «шагающая горилла» AT-M6, тяжелый штурмовой шагоход Первого Ордена. Nissan

построил AT-M6 на базе наиболее мощного автомобиля компании, TITAN, что логично. И дизайнерам, в целом, удалось воссоздать суровый облик шагающего боевого монстра в автомобильной версии.



# LA Motor Show 2017

более **50**  
мировых премьер



## Nissan Maxima

### Nissan Maxima

Еще одно впечатляющее творение на базе модели Nissan Maxima обыгрывает идею TIE Silencer Kylo Ren, легендарный космический истребитель сил Первого ордена. Создать нечто похожее на TIE Silencer из автомобиля проблематично для

сколь угодно продвинутых дизайнеров, поэтому автопроизводитель для убедительности обвешал машину пулеметами, похожими на те, что устанавливаются на TIE Silencer в 8-м эпизоде «Звездных войн». По крайней мере, получилось устрашающе.



 **YOKKI** Суперсовременные моторные и трансмиссионные масла

## С Наступающим Новым Годом!



000 "Фаворит Ойл Трейд"  
эксклюзивный дистрибьютор масел YOKKI на территории РФ  
+7 (495) 730-20-96

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

## Международные новости

**6000 м<sup>2</sup>**  
площадь нового учебного центра BMW в Мексике

### Учить масштабнее

Концерн BMW строит крупный учебный центр с 11 лабораториями при автозаводе в Сан-Луис-Потоси. Обучение в нём будут проходить не только все сотрудники завода (поголовно), но и студенты трёх городских вузов. Сердцем центра является зона площадью 5000 кв. м., полностью имитирующая сборочный конвейер с зонами сварки, окраски, сборки, анализа, логистики и информационных технологий.

**10%**  
от стоимости авто стоили первые системы электронного впрыска

### Полвека электронному впрыску

50 лет назад компанией Bosch была создана первая в мире серийная автомобильная система электронного впрыска топлива. Поскольку поначалу это устройство серьёзно повышало стоимость автомобиля, то его будущий коммерческий успех определил спрос со стороны автопроизводителей премиум-сегмента, для которых характеристики мощности были важнее цены.

### Цитата



**Томас Реннеберг**  
директор завода вомых осей MAN в Зальцгиттере

«История MAN уходит корнями в 1758 год и на разных этапах была связана с добычей полезных иско-

паемых, металлургией, сельским хозяйством, даже виноделием. Затем 120 лет назад мы запустили производство грузовиков. Мы — важная часть истории дизеля; Рудольф Дизель был членом группы MAN. Меня восхищает, как на протяжении веков мы заново изобретали себя. В Зальцгиттере мы особенно гордимся тем, что вновь имеем возможность показать, на что способны. Именно мы играем ключевую роль и делаем возможным то, о чём нельзя было и подумать в прошлом».

**с 4 мин до 54 сек** сократилось время такта на конвейере осей MAN

### MAN и Scania объединили производство осей

Завод вомых осей MAN в Зальцгиттере (Германия) был модернизирован и достиг двукратного роста производительности. В рамках проекта завод заменил 4 нитки конвейера на одну и полностью пересмотрел сборочные операции. Реорганизация завода является частью программы объединения производства компонентов MAN и Scania PACE2017. Европейское производство вомых осей обоих брендов теперь сосредоточено в Зальцгиттере, а заводы трансмиссий Scania в Мюнхене и Кракове переоборудуются под выпуск КПП.

**\$23,24 млрд** — прогноз рынка стеклоочистителей на 2025 г.

### Дворники не пропадут

Устойчивый рост в следующие 8 лет обещают эксперты сегментам стеклоочистителей, зеркал заднего вида с автоматическим управлением, системам прямого впрыска топлива, силовым приводам складных крыш и многокамерным видеосистемам. Первые два будут расти умеренно (по 6,3% и 3,2% в год), остальные — опережающим темпом (9,94%, 10,81% и 19,13%). Мировой оборот этих сегментов составит: «дворников» — \$23,24 млрд в год, зеркал — \$2,11 млрд, топливных и крышных систем — \$11,3 и \$11,6 млрд, видеосистем — \$2,8 млрд.

## Российские новости

**7 лет**  
BMW возглавляет рейтинг популярных брендов Lada впервые в «Любимых»

Опубликованы результаты девятого ежегодного исследования «Любимые бренды россиян». Категорию «Автомобили» в седьмой раз подряд возглавил BMW, на втором месте во второй раз оказалась Toyota. Самыми значимыми перемещениями стали подъём Ford с 7 места на пятое, а VW с 8 места на 10-е, и дебют Lada в топ-10 на 9 месте. 3 и 4 места заняли Audi и Mercedes, а с 6 по 8-е — Nissan, KIA и Hyundai.

**15% рынка АКБ в РФ** хочет занять Bars Technology

### У Татарстана теперь свои АКБ

Компания Bars Technology открыла в ОЭЗ «Алабуга» завод по производству АКБ. Впервые в России производство батарей полностью автоматизировано, а система качества соответствует нормам JIS (Japan Industrial Standards). Bars надеется к 2019 г. занять 15% российского рынка АКБ, а к 2022 г. выйти на мощность 4 млн батарей в год.

На **18%** выросли выплаты по ОСАГО

### «Росгосстрах» не справился

Страховщики на рынке ОСАГО продолжают терпеть убытки, сообщает агентство «Прайм» со ссылкой на

статистические данные Российского союза автостраховщиков. В первые 10 месяцев текущего года объём начисленных премий сократился на 4%, а выплаты выросли на 18%. В результате крупнейший игрок сегмента «Росгосстрах» был вынужден прибегнуть к санации. Быстрый рост выплат отчасти связан с распространением практики выкупа юристами права требования возмещения ущерба у автовладельцев.

**200 тыс. авто** выпустил ГАЗ для VW по сборочному контракту

### Volkswagen оценивает «Группу ГАЗ»

Концерн VAG рассматривает возможность покупки доли акций «Группы ГАЗ» — агентство Reuters получило сведения об этом из источников в российском правительстве, на финансовом рынке и в самой группе VAG. «Группа ГАЗ» — последний крупный российский автопроизводитель, не имеющий стратегических партнёров среди глобальных автоконцернов, при этом у холдинга заключен сборочный контракт с VW, действующий до 2025 г.

**1,9 млрд руб.** будет стоить разработка мотора класса «Евро-6»

### УАЗ готовит новый двигатель

Ульяновский автозавод запустил проект разработки бензинового двигателя экостандарта «Евро-5/6». Двигатель будет иметь два варианта объёма — 2,3 и 2,5 л, начало производства запланировано на 2020 г. Около 75% средств в разработку

### Цитата



### Фрэнк Маччиарола

директор группы нефтепереработки и промышленных операций Американского института нефти

«Первичной целью введения Стандарта на возобновляемые виды топлива было обеспечение энергетической безопасности нации путем диверсификации источников энергии. Эта цель достигнута, но не благодаря Стандарту. Наша зависимость от иностранных источников нефти и продуктов ее переработки упала с 58% в 2007 году до 24% сейчас, при этом почти половину импорта даёт Канада. Между тем, чтобы выполнить требования RFS, нам приходится вновь наращивать импорт, особенно биодизеля».

завод инвестирует сам, ещё 25% предоставляет Фонд развития промышленности на условиях кредита. Моторы будут поставаться не только на конвейер УАЗ, но также сторонним автопроизводителям, в том числе на экспорт.



# AMR2018

**AUTO**  
MAINTENANCE & REPAIR  
[www.amr-china.cn](http://www.amr-china.cn)

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

## AUTO MAINTENANCE & REPAIR EXPO

Апрель 1-4, 2018

Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)



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

Организаторы: GAMEIA, CAMRTA, TRADERS-LINK

Контактное лицо: Sophia WANG, Vicky ZHANG

Адрес электронной почты:

[sophiawang@traderslink.com.cn](mailto:sophiawang@traderslink.com.cn)

[vickyzhang@traderslink.com.cn](mailto:vickyzhang@traderslink.com.cn)

# 4 из 5 ошибок комплектации можно избежать

## Используя расширенную реальность

Мировой автопром активно ищет способы применения технологий расширенной реальности (augmented reality). Отраслевые решения на базе специальных очков и масок, позволяющих «видеть невидимое», потребуют дорогостоящей перестройки производства, но автопроизводители и их поставщики готовы вкладываться. Ведь речь идёт, в частности, о возможности на 80% сократить ошибки и на 35–50% — время комплектации.



**Люк Гро,**  
директор по производству и разработке технологий SKF

«Мы опробовали систему HoloLens (очки дополненной реальности Microsoft — прим. ред.) для аудита контроля качества. Эти очки позволяют аудитору контролировать и проверять процессы удаленно, без нахождения на месте. Это всё ещё очень новая технология, но до сих пор она показывала успешность. Для нас индустрия 4.0 больше не стратегия, а реальность. Мы внесли первоначальные инвестиции, на

заводе в Гетеборге, и теперь развертываем эти системы по всей производственной сети. Мы также работаем над следующими шагами, такими как сети 5G для ускорения передачи сверхбольших объемов данных».



**Дарьюш Арабния,**  
операционный директор Geico

«Например, в вопросах контроля качества речь идёт не просто о выявлении дефектов. Скорее, тут можно говорить об автоматическом сетевом интерфейсе для передачи информации о дефектах операторам через маску — введение расширенной реальности — и экраны, чтобы учесть их мнения и оценки при работе над улучшениями. Это позволит корректировать многие переменные. Спектр решений охватывает такие вещи, как маски для дополненной реальности и ряд других нательных устройств».

«Общая проблема автопроизводителей — обилие схожих компонентов, различия между которыми часто тонки, но цена ошибок комплектации высока. Способность полностью отслеживать каждую заново сделанную деталь с присвоением цифрового «свидетельства о рождении» оптимизирует процесс, одновременно улучшая прослеживаемость продукта. Это означает, что мы на один шаг приблизились к тому, чтобы гарантировать установку нужных элементов на нужные места в 100% случаев».

**Пол Рызнар,** основатель и исполнительный директор Laser Guide Systems

«Используя дополненную реальность, оператор может ходить по заводу и сканировать штрих-коды на оборудовании своим смарт-устройством. Таким образом они смогут получить визуальное представление о состоянии оборудования, о показателях использования энергии и прошлых отказах. У нас уже есть демонстрации такого рода решений».

**Марк Стэплс,** старший директор по автопромышленным клиентам Schneider Electric

«Используя дополненную реальность, оператор может ходить по заводу и сканировать штрих-коды на оборудовании своим смарт-устройством. Таким образом они смогут получить визуальное представление о состоянии оборудования, о показателях использования энергии и прошлых отказах. У нас уже есть демонстрации такого рода решений».

**Барри По,** старший директор по разработке продуктов для бизнеса NGRain

«Дополненная реальность предоставляет среду для точной визуализации измерений, которые могут быть слишком трудными для выполнения вручную. В целом, она позволяет управлять рисками, связанными с теми ошибками, которые на сегодняшний день слишком легко допустить на производстве».

**Майкл Миллер,** пресс-секретарь DAQRI

«Мы полагаем, что автомобильный завод будущего будет полностью переоборудован под дополненную реальность, а во многих рутинных операциях она будет основным пользовательским интерфейсом».



# РЫНОК СТОЙКАЯ ПРИ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА ПРИВЫЧКА К КРИЗИСУ

Рынок автосервисного оборудования не процветает, но и не переживает кризис. Большой парк автомобилей обеспечивает работой ремонтников и, соответственно, поставщиков оборудования. В перспективе рынок автосервисного оборудования ждет только рост, как количественный, так и качественный, поскольку рынок автомобилей меняется в сторону современных иномарок.

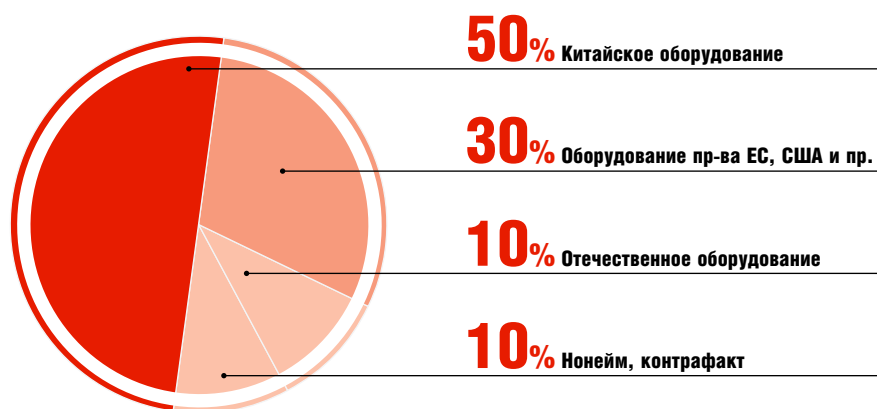
Текст:  
Евгений Новожилов

Российский рынок автосервисного оборудования продолжает страдать от падения спроса со стороны потребителей, который определяется ситуацией на рынке сервисного обслуживания. Но есть надежда на восстановление рынка к докризисному состоянию, так как понемногу растут продажи автомобилей.

Рынок автосервисного оборудования адаптировался к существованию в кризисных условиях после сокращения на 30–40% в 2016 году к показателям 2015 года.

При этом, рынок не успел сформироваться в полной мере до кризиса, так как автосервисный бизнес переживал бурный расцвет и в то же время быстро менялся состав автопарка в сторону более технологически совершенных иномарок, что заставляло предпринимателей искать и пробовать все новые виды и бренды оборудования.

Оборудование в российских СТО, одна из версий, %



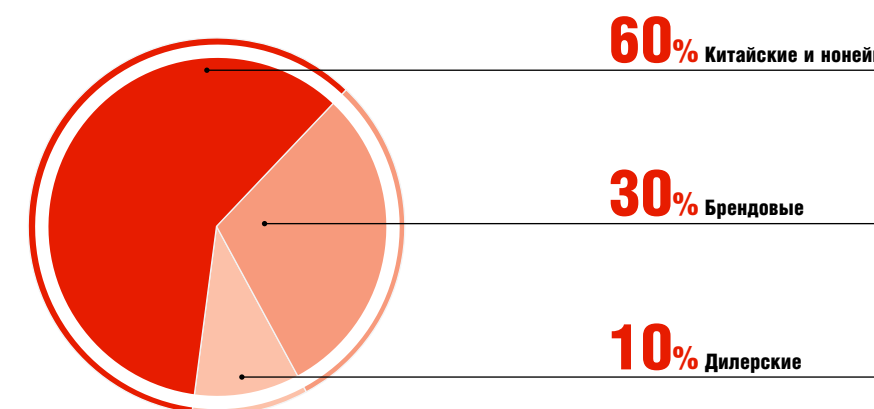
Кризис застал сервисные станции с большим разнообразием оборудования и инструмента, самых разных марок.

В кризис владельцы СТО привыкли не покупать дорогое оборудование, продолжая эксплуатировать надежное поддержанное или же приобретать недорогую китайскую продукцию.

Этому также способствуют неприемлемые для многих СТО условия лизинга, которые, гипотетически, должны бы помогать предпринимателям переживать тяжелые времена, позволяя покупать инвестиционные товары по доступным ценам.

Структура рынка с прошлого года не поменялась — импортное оборудование занимает по разным данным от 70% до 90% рынка, отечественное оборудование от 10% до 20%, понапе — от 10% до 20%. В сегменте импортного оборудования безусловно преобладает китайское.

Диагностические сканеры на СТО, доли производителей, %



Рынок оборудования имеет и региональный аспект: сервисы Москвы и миллионников в техническом отношении более продвинуты, доля китайского оборудования меньше, чем в регионах, где китайская продукция занимает до 90% рынка по многим позициям.

Типичные особенности рынка оборудования можно рассмотреть на примере сегментов шиномонтажных станков, сканеров и подъемников.

## Шиномонтажные станки

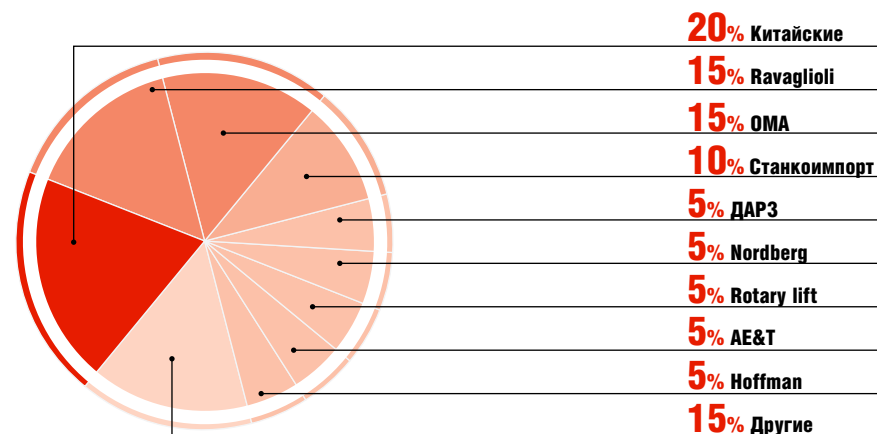
Сегмент шиномонтажных станков чрезвычайно разнообразен. Оборудование импорт-

ное, ввезенное из более, чем 50 стран мира. Сегмент примерно на треть заполнен подержанной техникой европейских и американских марок, почти 10-летней давности. Среди наиболее популярных брендов — итальянские Sicam, Giuliano, Corghi, Tesco, M&B Engineering, Faser, Mondolfo Ferro, немецкие Bosch, Hofmann, Beissbarth, Nussbaum, американские Hunter.

Китайских брендов оборудования в сегменте много, некоторые участники рынка считают, что в реальности они занимают до 95% сегмента станков. Среди них чаще используются станки Bright, Unite, Trommelberg, Ultra, Flying, Protector, Launch, Best, Puli, Miol. Есть и отечественные — TM Sivik, Sibek, Sorokin, GAPO.

Характерная тенденция сегмента — наращивание доли китайского оборудования за несколько лет кризиса. В то же время, китайское оборудование становится выше качеством и уже не воспринимается как неэквивалентная замена европейским маркам.

## Бренды подъемников на СТО, %



Китайское оборудование уже конкурирует с подержанным европейским и американским более высокого уровня оборудования. Так что и после восстановления рынка вряд ли китайская продукция уступит захваченные позиции. На руку китайским продавцам и производителям играет низкий уровень рубля к основным валютам.

## Сканеры

На российском рынке диагностических приборов особенности рынка оборудования выражены особенно ярко.

Сегмент оккупирован мультимарочными сканерами китайского производства в том числе китайскими копиями известных брендов и прямо контрафактным оборудованием.

Сканеры Bosch и Carman Scan, представленные в средней ценовой категории, многим не по карману, не говоря уже о дилерских устройствах. На цены оборудования этих брендов сильно влияет динамика курса валют. В результате, по разным данным, китайские сканеры занимают от 60% до 90% сегмента, а дилерские — не больше 10%.

Предпринимателям не на что надеется — избытка клиентов нет, продолжается миграция автовладельцев в гаражные сервисы, где никакие сканеры вообще не нужны, условия кредитования для предпринимателей неудовлетворительные.

Специалисты вынуждены компенсировать недостатки низкобюджетной продукции, которая не всегда полнофункциональна, собственным опытом в диагностике. В этом сегменте ведущим фактором выбора оборудования однозначно является стоимость.

Этот сегмент рынка, вероятно, наиболее быстро отреагирует на реальное восстановление авторын-

# 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.

## Мнение



### Игорь Галахов

продукт-специалист Bosch по диагностическому оборудованию

Рынок начал восстанавливаться после затяжного падения. Видно оживление у покупателей. Появляется большое количество

новых моделей оборудования. Это наблюдается как в традиционных сегментах (диагностика электронных блоков управления, шиномонтажное оборудование, оборудование для диагностики дизельных топливных систем и т. д.), так и в начинающих формироваться сегментах (например, устройства для калибровки систем помощи водителю — DAS). Наблюдается рост интереса у покупателей к оборудованию в новых сегментах, так как рынок услуг в них ещё не настолько насыщен, как, например, рынок шиномонтажных работ или работ по проведению ТО автомобиля.

Традиционная проблема — недостаток финансирования. Всё ещё достаточно дорогие кредиты и относительно сложные схемы приобретения оборудования в лизинг.



ка и ускоренное обновление автопарка, в пользу более технически сложных автомобилей. Тогда от качества оборудования будет зависеть эффективность обслуживания автомобиля и низкобюджетным сканером уже не обойтись.

### Подъемники

Цена является ключевым фактором выбора и подъемников. Этот вид оборудования абсолютно необходимым для любого мало-мальски серьезного СТО, и это достаточно дорогостоящее оборудование.

Подавляющее большинство сервисов легковых автомобилей ограничиваются приобретением стандартного 2-стоечного подъемника. Подавляющее большинство подъемников на сервисах электрогидравлические, так как они более долговечны.

Большую, а, по некоторым данным, преобладающую долю занимают в сегменте подъемники ДАРЗ.

Как и во многих других сегментах, существенную если не преобладающую долю здесь занимает продукция китайского производства. Подъемники не столь технологически сложны, поэтому в данном случае китайское оборудование вполне приемлемо. Наиболее востребованный бренд, среди подъемников китайского производства, АТИС. Но также существенную долю занимают подержанные европейские подъемники Ravaglioli и OMA.

Незначительную долю на рынке занимают Rotary Lift, МАНА, Nussbaum, AuTop.

Сегмент подъемников на предпологаемое и всеми ожидаемое восстановление авторынка отреагирует, скорее всего, не так быстро, срок службы подъемника относительно длительный. С другой стороны, в какой-то период, установленная в кризис техника потребует замены в массовом порядке, во многих

## Рынку сервисного обслуживания в России ничего существенно не угрожает. Напротив, стареющий автопарк обеспечит сервисы загрузкой надолго

### МНЕНИЕ



#### Алексей Духовный

Руководитель коммерческого отдела ООО «ТЕХА Диагностика»

Я бы сказал рынок в стабильно-тяжелом положении, его уже не лихорадит, но приходится прикладывать очень большие усилия чтобы поддерживать заданные объемы продаж.

СТО. И в то же время, обслуживание более сложных автомобилей потребует и более продвинутых подъемников.

### Перспективы

Рынку сервисного обслуживания в России ничего существенно не угрожает. Напротив, стареющий автопарк обеспечит сервисы загрузкой надолго.

Но с другой стороны, старый автопарк, уход автовладельцев в гаражи или в самообслуживание уже негативно повлияли и продолжают влиять на рынок — обороты сервисов невелики и не позволяют покупать качественное оборудование известных брендов, способствуют процветанию контрафакта и вынуждают приобретать оборудо-

вание низкого качества, а это, в свою очередь, совсем не делает более безопасной эксплуатацию автомобилей.

При этом 2017 год показал замечательные результаты в сегменте установок для заправки кондиционеров, причём установок дорогих брендов. А из этого хочется сделать вывод, что время дешёвого оборудования проходит и люди, которые вкладывают деньги в собственное СТО, стали задумываться о таких вещах как: срок службы, стоимость ТО, наличие запасных частей, время ремонта и т.д. Основная проблема стара как мир — это не побеждённое пиратство. Российский рынок диагностического оборудования завален пиратскими версиями и клонами оригинальных приборов, по очень низким ценам. К сожалению, очень многие крупные компании, работающие на рынке диагностического оборудования, пиратство поддерживают, продавая такие приборы.

Российский автопарк насчитывает более 50 млн автомобилей, активно эксплуатируется при этом 70% автопарка, 30 млн автомобилей требуют регулярного ремонта, профилактики, установки дополнительного оборудования. Автопарк продолжает расти, несмотря на то, что объем продаж пока небольшой, он есть и рост увеличивается за счет новых иномарок. Постепенное обновление автопарка происходит, оно неизбежно влечет за собой изменение рынка автосервисного оборудования.

Ожидается, что до конца 2017 года объем автосервисных услуг увеличится на 15–20% к показателям 2016 года. Это вряд ли повлияет на рынок оборудования в скором времени, даже докризисные объемы не восстановятся, но главное, что есть положительные тенденции и рано или поздно они повлияют и на рынок оборудования для автосервисов в лучшую сторону. ■

# СИБЕК

Производство профессионального оборудования для автосервиса

Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.  
Телефоны: +7 (3812) 97-22-70  
Факс: +7 (3812) 66-02-38

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

## Стенды для правки дисков



**Легкосплавных:** Фаворит  
Фаворит-М  
Фаворит-С  
Фаворит-П  
Фаворит-Т  
Фаворит-Престиж

**Мотоциклетных:** Лидер

**Штампованных:** Премьер  
Премьер-Гидравлик  
Премьер-М  
Премьер-Мини  
Премьер-Грант

**Универсальных:** Премьер-Альфа  
Премьер-Альфа-Т  
Премьер-Альфа-ТР  
Премьер-Альфа-Гидравлик

## Вулканизаторы



**Для камер:** Микрон  
Микрон-Т  
Малыш  
Малыш-Т

**Для легковых автомобилей:** Мини  
Пионер  
Этна-П  
Макси  
Макси-ТРМ

**Для грузовых автомобилей:** Эльф-П  
Эребус

## Шиповальное оборудование



**Шиповальные пистолеты:** ПШ-8  
ПШ-8 ПРО  
ПШ-12

**Шипоподающее устройство:** Стриж

**Шиповальный полуавтомат:** Клест

СЕГОДНЯ ВЫ МОЖЕТЕ  
ПРИБРЕСТИ ОБОРУДОВАНИЕ «СИБЕК» —  
ЗАВТРА ОНО НАЧНЕТ ПРИНОСИТЬ ВАМ ПРИБЫЛЬ!

# Ingersoll Rand®

## IQV20 W5132 и W5152 Impactool™ самые мощные беспроводные гайковёрты в своём классе

Ingersoll Rand® объявил о старте продаж новых ударных аккумуляторных гайковёртов IQV20 W5132 и W5152 Impactools™ — самых мощных беспроводных гайковёртов Impactools в своём классе из существующих на данный момент на рынке.

Гайковёрты IQV20 W5132 и W5152 имеют крутящий момент на страгивание 750 Нм и максимальный крутящий момент на реверсе 500 Нм. Это соответствует крутящему моменту многих пневматических ударных гайковёртов на рынке, поэтому технические специалисты могут быстро выполнять работу без использования компрессора и сжатого воздуха.

«Техникам все больше и больше нужно выполнять работу быстро и эффективно, а универсальный инструмент, такой как IQV20 W5132 и W5152, позволяет им применять один гайковёрт для различных задач, не отвлекаясь на смену инструмента, — сказал Брайан Фетнер, глобальный менеджер по производству аккумуляторных электроинструментов Ingersoll Rand.

Гайковёрты W5132 и W5152 весят всего 2,3 кг, что дает им лучшее соотношение мощности к весу в сравнении с любым беспроводным ударным гайковёртом на рынке. W5132 и W5152 доступны с 3/8- или 1/2-дюймовым приводным квадратом соответственно и четырьмя настройками мощности и управления. Реверс с максимальным крутящим моментом можно использовать на каждом из четырех режимов настройки, поэтому не нужно переключать настройки каждый раз, при откручивании закрученного болтового соединения, можно использовать только переключатель реверса. Четыре режима мощности на затяжку включают в себя:



**Режим максимальной мощности.** Используется для затяжки болтов тормозных суппортов, трансмиссий, осей и фланцев, для которых раньше был необходим пневматический ударный гайковёрт.

**Режим средней мощности.** В режиме средней мощности гайковёрт способен затянуть болтовые соединения до 325 Нм, для тех случаев когда существует риск перетянуть болт или сорвать резьбу и не требуется максимальный крутящий момент.

**Режим затяжки ручным гаечным ключом.** В случае, когда необходимо использовать ручной гаечный или динамометрический ключ, оператор может использовать гайковёрт W5132 или W5152, переключившись на соответствующий режим при крутящем моменте от 13 до 33 Нм.

**Режим закручивания от руки.** Данная настройка применяется, когда необходимо создать малое натяжение на медленной скорости, создавая плотную подгонку для таких деталей, как крышки клапанов, коробки передач и другие мягкие крепления при крутящем моменте от 3 до 12 Нм, когда необходимо выбрать резьбу и не перетянуть болт или гайку.

Кроме того, инструмент оснащен бестеневым светодиодным фонарем мощностью на 90 люмен (LED), создающим 360-градусное кольцо света в области применения гайковёрта, с четырьмя настройками яркости для помещений с высоким, средним и низким освещением, а также режим задержки отключения.

Узнайте больше на сайтах [www.irtool.ru](http://www.irtool.ru) и [www.bilight.biz](http://www.bilight.biz)



С Новым годом  
и Рождеством!



IGNITION  
PARTS



VEHICLE  
ELECTRONICS

# Трансфер климата

## Как Eberspächer передаёт технологии автосервисам



Климат-системы — продукт быстро развивающийся. Основные технологические тенденции сегмента: миниатюризация и повышение КПД систем, переход на более экологичные хладагенты, переход на электрические отопители. Интеллект в этих условиях становится ключевым фактором успеха сервисного бизнеса.

Чем СТО сервисной сети Eberspächer (далее «Эберспехер») отличаются от «прочих» СТО сегмента климат-систем? Генеральный директор компании «Эберспехер Климатические Системы РУС» Марина Востропятова рассказывает о российской партнёрской программе концерна.

### В чём основные функции российского представительства «Эберспехер»?

Акционерное общество «Эберспехер Климатические Системы РУС» является дочерней компанией Eberspächer Climate Control Systems GmbH и официальным представительством компании в нашей стране. Основные функции АО «ЭКСП» — продажа, продвижение и обеспечение технической поддержки продукции группы компаний Eberspächer на территории России.

### Что представляет собой партнерская сеть СТО «Эберспехер» в России?

Главный приоритет в нашей компании — это клиент. Для оперативной поддержки клиентов создана и постоянно растет партнёрская сервисная сеть, которая насчитывает более 150 сервисных центров. В каждом крупном городе есть один или несколько наших



представителей, которые могут оказать квалифицированную помощь клиенту: установить оборудование Eberspächer, провести гарантийный и постгарантийный ремонт, предоставить консультацию.

Для качественной поддержки специалисты сервисного центра должны пройти обучение и получить сертификат, иметь весь спектр диагностического оборудования и сервисную зону, соответствующую нашим требованиям. Срок действия сертификата — 2 года, по истечении которого сотрудникам СТО вновь надо пройти обучение и сертификацию.

### Какие преимущества даёт автомастерским участие в вашей партнёрской программе?

В первую очередь, это возможность работать с продукцией, которая соответствует требованиям потребителей и будет пользоваться стабильным спросом. Кроме того, мы непрерывно работаем над повышением уровня квалификации работников автомастерских, проводя как теоретическое, так и практическое обучение.

### По технологиям и набору услуг российские СТО отличаются от европейских?

Российские станции предоставляют более широкий спектр услуг: установка и обслуживание отопительных систем и систем кондиционирования для любых видов техники. В отличие от российских сервисных центров, европейские концентрируются на одном сегменте техники или виду оборудования — отопительные системы или кондиционеры, легковые автомобили или коммерческая техника.

### Как вы оцениваете техническую оснащённость российских СТО?

Наши партнёрские СТО обладают самым современным оборудованием в своем сегменте, которое дает проводить любые сервисные работы в кратчайшие сроки и может быть настроено под требования клиента.

### Чем выделяются ваши программы повышения квалификации?

На данный момент программа технического обучения состоит из двух частей. Первая — теоретическая, она соответствует европейским требованиям базового технического курса. В ней, как и в Европе, слушателям показываются презентации,

3D-модели оборудования и видеоролики, визуализирующие процессы работы отопителей. Всё это даёт прекрасную теоретическую подготовку.

Но мы решили пойти дальше. В России мы ввели вторую — практическую — часть обучения. В ней группа обучающихся делится на две команды, каждая из которых сначала разбирает и собирает исправный отопитель. Далее самостоятельно или по совету тренера каждая команда имитирует в своём отопителе различные неисправности и после этого команды обмениваются отопителями. Теперь задача каждой команды — продиагностировать отопитель и найти неисправность, которую им «подстроили» коллеги. В итоге в таком игровом стиле информация запоминается лучше.

### Расскажите о трудностях территориального развития сервисной сети

Для многих западных компаний, приходящих на российский рынок с намерением продавать высокотехнологичное оборудование, вопрос организации сервисных центров становится камнем преткновения.

Принцип «продал и забыл» в России уже не действует. Сегодня отечественному потребителю крайне важна возможность быстро и

без проблем произвести ремонт и обслуживание купленного товара, будь то бытовой прибор, сложное оборудование или автомобиль. То есть в сознании российского покупателя развитый сервис прочно ассоциируется с понятием «надежность».

При этом специфика нашей страны делает построение и функционирование сервисных служб весьма сложной и затратной задачей для производителей. Огромные расстояния, проблемы со связью и транспортным сообщением в отдельных регионах не позволяют ограничиться единым сервисным центром, как это принято в Европе. Кроме того, уровень технической грамотности клиентов и партнеров зачастую оставляет желать лучшего. Статистика свидетельствует, что не более 20% случаев сбоев и поломок вызвано непосредственно дефектами самого оборудования, большая же часть — ошибками монтажа или эксплуатации.

В таких условиях опыт организации сервиса в Европе применим в нашей стране лишь в весьма ограниченных пределах. Компаниям приходится разрабатывать новые схемы сервисных сетей, адаптированные к российским особенностям.



#### Какие возможности автомастерским дает статус партнёра «Эберспехер»?

Важной частью работы с сервис-партнерами является обучение. Вначале на базе учебного центра преподаются основы общения с клиентами, организации работ и т. п. Но самая важная часть обучения происходит в условиях, максимально приближенных к «боевым». Проводится теоретическая и техническая подготовка, вебинары.

#### Какие у вас планы на дальнейшее расширение сервисной сети?

Сегодня невозможно успешно работать на рынке, если не оказывать различные дополнительные услуги, в том числе обширную информационно-техническую поддержку. Часто речь идет не просто о сервисе, а о консультировании. Естественно, такое расширение полномочий требует от сервисных центров немалые расходы на обучение персонала, создание служб по работе с клиентами, информационную поддержку и т. д. Однако в России подобные инвестиции не только многократно окупаются, но и крайне позитивно влияют на имидж производителя.

Продуманная схема организации сервисной поддержки дает значительные преимущества компаниям, стремящимся продвинуть свое оборудование на отечественном рынке. Есть различные подходы к этой задаче; производители сложной техники, продумывая бизнес-стратегию на много шагов вперед, находят оптимальное для себя и выгодное для клиента решение. Тем самым они не только улучшают свои продажи, но и устанавливают высокую планку качества для всех участников рынка. В итоге это способствует развитию в нашей стране цивилизованных отношений между производителями, сервисами и потребителями.

#### Какие у вас планы на повышение уровня профессионализма своих партнеров?

На данный момент мы начали активно внедрять технологии обучения через вебинары. Это не заменяет полноценного обучения вживую, но часто позволяет быстро в онлайн-режиме обсудить и донести до наших партнеров новые решения, которые появились в продук-

ции. Если раньше для этого требовалось совершить перелёт и собрать всех слушателей в одной аудитории (что порой проблематично), то теперь всех можно собрать «одним кликом». Более того, после проведения вебинара участникам доступна его видеозапись для подробного изучения.

#### Как новые климатические технологии изменят автосервисный бизнес?

Если смотреть на мировую тенденцию, то вслед за внедрением гибридных и электромобилей и вытеснением двигателей внутреннего сгорания в прошлое начнут уходить и автономные отопители, основанные на сгорании топлива.

С другой стороны, возможна некоторая отсрочка в исчезновении автономных отопителей, так как они будут рассматриваться как альтернативный источник тепла в случае выхода из строя электрозависимого отопителя (например, при разряде АКБ).

#### Что ещё вы хотите сказать специалистам СТО, специализирующимся на климат-системах?

СТО — это решающее звено в обеспечении надлежащего ухода и гарантии работы любого механизма автомобиля. Как она поработает с оборудованием, такое мнение будет у пользователя об этом оборудовании.

Поэтому высокое качество оказания услуг, профессиональный и ответственный подход к работе, отслеживание и ориентирование в ситуации на рынке, развитие, обучение, постоянное совершенствование технических и коммуникационных навыков (зачастую именно то, как общается технический специалист с клиентом, оказывается решающим фактором в выборе станции), выбор надежных партнеров — основные составляющие успеха современного СТО. Наличие этих составляющих обеспечит приток клиентов и их лояльность. Стройте надежные отношения с партнерами, качественно обслуживайте клиентов, и это обеспечит финансовое благополучие вашей компании. ■

# АВТОНОМНЫЕ ОТОПИТЕЛИ EBERSPÄCHER ПОДАРЯТ ВАМ ТЕПЛО В НОВОМ ГОДУ!



## 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

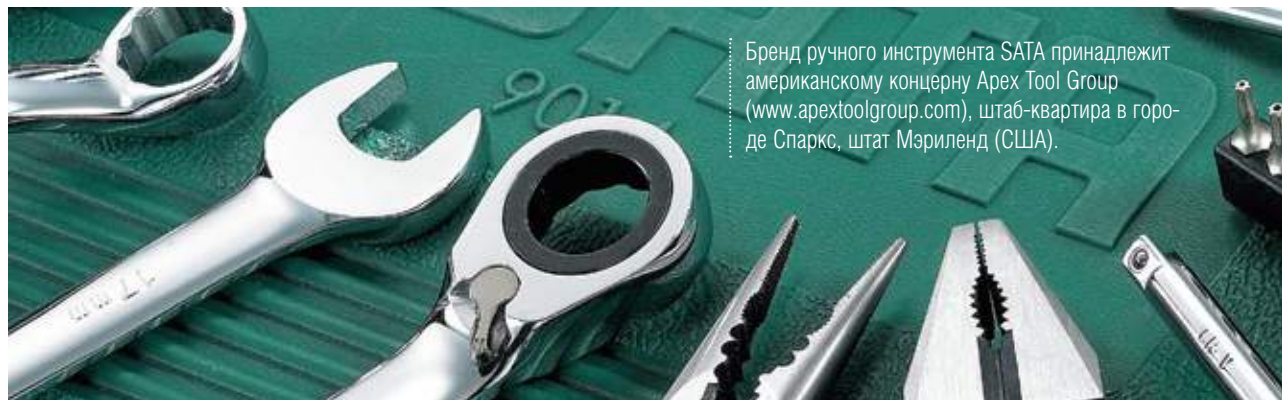
Обособленное подразделение  
«Эберспехер - Поволжье» АО «ЭКСП»  
г. Нижний Новгород, ул. Коновалова 21  
тел.: +7 (831) 212-37-81

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

Телефон единой справочной: 8 800 200 32 37

(звонок по России бесплатный)

 Eberspächer



## SATA — идеальный выбор

Группа компаний Apex Tool Group была создана в июле 2010 года как совместное предприятие, объединившее двух ведущих мировых производителей инструмента: Danaher Tool Group и Cooper Tools, и теперь по праву считается одним из крупнейших инструментальных холдингов в мире.

На сегодняшний день Apex Tool Group предлагает промышленным, коммерческим и частным клиентам беспрецедентный выбор из более чем 30 ведущих мировых брендов, в том числе: Crescent, GearWrench, Nicholson, SATA, ARMSTRONG, Weller. Общая численность сотрудников холдинга — более 8000 человек, годовой объем продаж около 1,5 млрд долларов США. Группа компаний владеет более чем 25-ю производственными площадками, расположенными в Северной и Южной Америке, Европе, Австралии и Азии.

Ассортимент торговой марки SATA насчитывает более 3000 наименований инструмента, среди которого можно выделить: механический инструмент, пневматический инструмент, инструмент для автомобильной промышленности, инструмент для работы с электрическими сетями, динамометрические ключи и всевозмож-

ные измерительные инструменты. Продукция доступна в различных удобных сочетаниях и упаковках, от реализуемых поштучно рожковых ключей до универсальных наборов.

Главной отличительной чертой инструмента SATA является тот факт, что это один из немногих инструментов представленных в России, который в большей своей части производится на собственных предприятиях крупного международного холдинга, что гарантирует безупречное качество. Именно поэтому группа Apex Tool Group предоставляет на инструменты SATA пожизненную гарантию, подчеркивая, что холдинг безусловно уверен в качестве продукции, которую он сам производит.

Инструменты SATA имеют репутацию надежного, проверенного временем инструмента и широко используются профессионалами во всем мире. Они создавались и применяются для удовлетворения потребностей различных отраслей про-

мышленности — от авторемонтных мастерских до ремонтно-механических служб крупных предприятий.

Продукция SATA полностью соответствуют требованиям стандартов ANSI и DIN, зачастую даже превосходит эти требования; все производственные предприятия Apex Tool Group сертифицированы по стандарту ISO 9001.

Компания прилагает все усилия, чтобы сделать продукцию SATA привлекательной для максимального числа покупателей, именно поэтому, несмотря на отменное качество инструмента SATA, розничные цены на него являются конкурентными иногда даже с продукцией более низкого качества.

Являясь лидером инструментального рынка, Apex Tool Group постоянно работает над расширением ассортимента и улучшением качества обслуживания клиентов во всем мире, в том числе и в России, среди последних новинок на российский рынок были представлены:

- Пневматический инструмент с улучшенными характеристиками.
- Линейка аккумуляторного инструмента.
- Специально разработанные для сервисов маслосборники, домкраты.

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

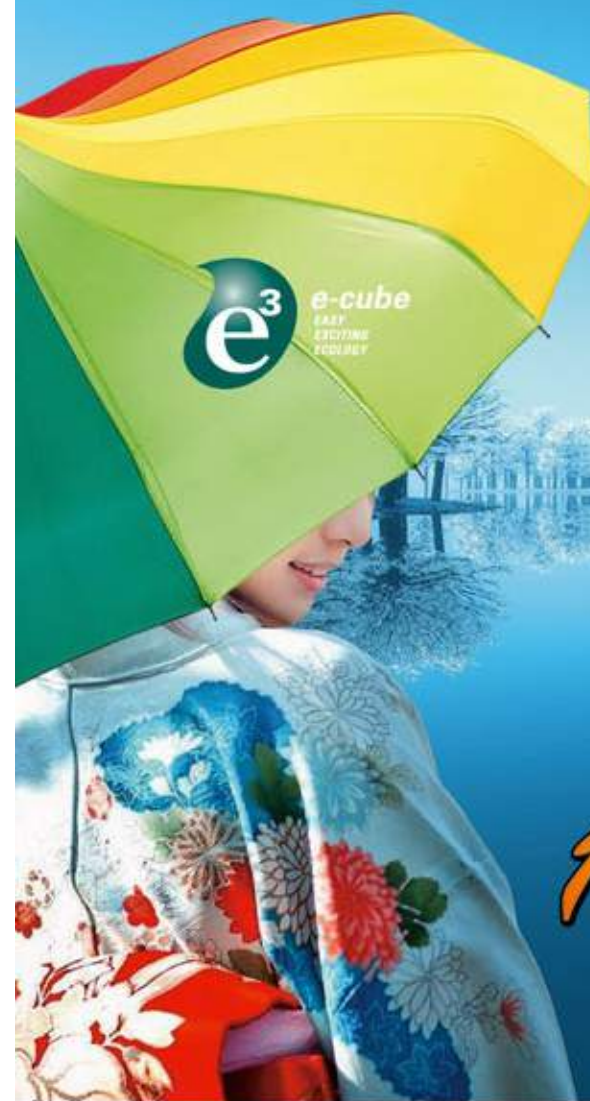
**Apex Tool Group предоставляет на инструменты SATA пожизненную гарантию, подчеркивая, что холдинг безусловно уверен в качестве продукции которую сам производит**



# NIPPON PAINT

АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИЗ ЯПОНИИ

Удачи и процветания  
в Новом году!



## Admila X

Система цветоподбора  
от Nippon Paint  
Накс Адмила Альфа

«СП БИЗНЕС КАР» ООО  
117452, Москва, Балаклавский пр-т, 26.  
Тел. (495)725-33-51, факс. (495)310-71-54.  
[www.paintbc.ru](http://www.paintbc.ru)  
E-mail: [info@paintbc.ru](mailto:info@paintbc.ru)



Business Car Refinish — официальный импортер  
Nippon Paint Co. LTD в РФ и странах СНГ





**ПЛАН Т**  
АККУМУЛЯТОРЫ ОПТОМ

## С НОВЫМ ГОДОМ и Рождеством!

Примите наши искренние поздравления!  
Желаем вам и вашим близким счастья, радости,  
здоровья и благополучия. Надежных партнеров,  
процветания бизнесу и успешных проектов.

Группа компаний «Автомотив»,  
оптовое подразделение «План Т»

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**АВТОМОТИВ**  
**АККУМУЛЯТОРЫ**  
ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ



[www.plan-t.pro](http://www.plan-t.pro)  
[www.avtomotiv.ru](http://www.avtomotiv.ru)



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



**LINE**  
Первая буква вашего автомобиля

# рейтинг

## Бренды балансировочных станков в России – 2017

В сегменте гаражного оборудования восприятие бренда не зависит от размера компании и национальной принадлежности. Удалённость от рынка сбыта также влияет в меньшей степени, чем в других товарных сегментах. Поэтому здесь на равных конкурируют глобальные корпорации и малый бизнес, производители отечественные, азиатские и западные.

Показателен состав десятки лидеров: два российских производителя; две российские компании, ввозящие станки из КНР под своими брендами; один китайский производитель; четыре европейских бренда и один американский.




Обычно принято выделять топ-10, топ-15 или другое «круглое» число. Но если внимательнее изучить распределение баллов в анкетах, заполненных нашими респондентами, мы увидим чёткий топ-6. В шестёрке лидеров действует нормальное распределение итоговых очков (экспоненциальное спадание от лидера к второму номеру и т. д.).

Затем скачком происходит сокращение итоговой оценки в 1,5 раза, и 7–8 места делят между собой итальянский M&B и российско-китайский Nordberg.

Третья группа состоит из 9 торговых марок, начиная от STORM и заканчивая ATIS. Итоговые оценки для этих марок мало отличаются друг от друга.

Остальные бренды образуют так называемый «длинный хвост».

Напомним, в рейтинге **ai** оценивается «сила бренда» — интегральный показатель, включающий узнаваемость бренда среди специалистов, репутацию в вопросах качества и послепродажного сервиса, техническое совершенство продукции, адекватность ценовой политики и масштабность сети сбыта. Индивидуальные субъективные оценки экспертов после обработки и суммирования дают независимую и довольно точную оценку эффективности брендинговой политики каждого производителя.

	Бренд	Оценка*
1	<b>Hofmann</b>	335
2	<b>Sivik</b> 	293
3	<b>Hunter</b>	250
4	<b>AE&amp;T</b>	242
5	<b>Trommelberg</b>	239
6	<b>SICAM</b>	237
7	<b>M&amp;B</b>	153
8	<b>Nordberg</b>	153
9	<b>STORM</b> 	107
10	<b>Unite</b>	100
11	<b>Beissbarth</b>	99
12	<b>Bosch</b>	97
13	<b>Giuliano</b>	94
14	<b>Corghi</b>	92
15	<b>GAPO</b> 	84
16	<b>OMA-Werther</b>	84
17	<b>ATIS</b>	79
18	<b>KraftWell</b>	63
19	<b>Станкоимпорт</b>	59
20	<b>Boxer</b>	56
21	<b>Teco</b>	40
22	<b>Schneider Tools</b>	38
23	<b>Armada</b>	36
24	<b>Sice</b>	33
25	<b>TS (Техносоюз)</b>	25
26	<b>AREO</b>	24
27	<b>Bright</b>	21
28	<b>Titan</b>	17
29	<b>Сорокин</b>	15
30	<b>RED Line Premium</b>	15
31	<b>Forsage</b>	14
32	<b>Launch</b>	14
33	<b>Ravaglioli</b>	14
34	<b>Rudetrans</b>	12
35	<b>Silverline</b>	12

### \* Методика

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента автосервисных балансировочных станков (стендов). Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки. Введён корректирующий балл для учёта присутствия бренда в торговой сети и в информационном пространстве.

### Ограничение ответственности

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

# Топ-10 зарубежных брендов

### 1 место

#### Hofmann

Страна — Италия  
Оборот — \$3,4 млрд (Snap-on Incorporated, 2016 г.)  
Число сотрудников — 12000 (Snap-on Incorporated, 2016 г.)

Бренду Hofmann 80 лет. О качестве и техническом совершенстве станков Hofmann говорит тот факт, что они используются для первичного шиномонтажа европейскими автопроизводителями. На вторичном рынке позиции итальянской компании наиболее сильны в Италии, Германии, Австрии, Франции и Великобритании. В наше время Hofmann является одним из ценнейших активов концерна Snap-on.

### 4(5) место

#### Trommelberg

Страна — Германия

В сегменте гаражного оборудования в число основных игроков входят немало небольших и молодых компаний. В их числе August Handel GmbH, основанная в 2003 г. и специализирующаяся на гаражном оборудовании. Компания стремится быть в технических лидерах, инвестируя в НИОКР 10% оборота — традиционная стратегия для немецкого бизнеса.

\*\* место в общем зачёте

### 2(3)\*\* место

#### Hunter

Страна — США  
Оборот — \$30 млн (2015 г.)  
Число сотрудников — 400 (2015 г.)

Имя предпринимателя Ли Хантера включено в Зал славы автомобильного бизнеса США. Компания Hunter Engineering Company, основанная им в 1946 г., в 21 веке сохраняет независимость и при малых размерах — весь ИТР составляет 75 чел. — остаётся одним из лидеров мирового рынка гаражного оборудования. За пределами США позиции Hunter наиболее сильны в Канаде, Китае, Германии и России.

### 5(6) место

#### SICAM

Страна — Италия

SICAM основали талантливые итальянские инженеры Франко Маньяни и Дидо Бони в 1975 г. В своей нише они смогли выбиться в лидеры: оборудование SICAM своим дилерам рекомендуют автопроизводители, а площадь её цехов превышает 15 тыс. кв. м. В центре фокуса бренда — безопасность сервисмена. С 2007 г. SICAM принадлежит концерну Robert Bosch.

### 3(4) место

#### AE&T

Страна — Россия/КНР

Марка AE&T принадлежит российской компании «Атланта», развивающей как собственный автосервисный бизнес, так и снабжение российских автомастерских оборудованием и инструментом. Оборудование AE&T, по имеющимся сведениям, изготавливается по контракту в КНР.

**\$2,01 млрд**  
мировой рынок оборудования  
для ремонта колёс  
и шиномонтажа в 2017 г.

# рейтинг

Бренды балансировочных станков в России — 2017

4,1%

прогноз на рост в следующие  
10 лет мирового рынка  
гаражного оборудования

6(7) место

**M&B**

Страна — Италия

Продав SICAM в 2005 году, Франко Маньяни и Дидо Бони тут же основали новый семейный бизнес того же профиля M&B Engineering — буквы в названии соответствуют фамилиям основателей. У M&B довольно необычное позиционирование: ориентация на качество и одновременно на бюджетный сегмент. По собственному заявлению, все комплектующие M&B закупает у европейских производителей.

7(8) место

**Nordberg**

Страна — Россия/КНР

Бюджетный бренд гаражного оборудования Nordberg принадлежит российской компании «Мастер-Инструмент», хорошо известной сервисным специалистам. Поскольку оборудование Nordberg по большей части производится в КНР на контрактной основе, мы причисляем его к брендам иностранных производителей.

8(10) место

**Unite**

Страна — КНР

Брендом Unite владеет китайский производитель гаражного оборудования Shanghai Balance Automotive Equipment — молодая компания, образованная в 2005 г. Всего в 4 товарных группах: подъёмники, шиномонтажные и балансировочные станки, стенды сход-развал — компания предлагает более 200 различных моделей. В типичной для китайских производителей нише низких цен Unite лучше конкурентов обеспечивает баланс цена-качество, судя по оценкам российских специалистов.

9(11) место

**Beissbarth**

Страна — Германия  
Число сотрудников — 200

Компания Beissbarth хвастается, что её основатели Даниэль и Херман Байсбарты были друзьями самого Готлиба Даймлера. Мюнхенский производитель гаражного оборудования работает с 1899 г., имеет рекомендации автопроизводителей к применению в дилерских сетях и 250 дистрибьюторов в разных странах мира. В 2007 г. Beissbarth одновременно с SICAM перешёл под контроль Robert Bosch.

10(12) место

**Bosch**

Страна — Германия  
Оборот — 73 млрд евро (2016 г.)  
Число сотрудников — 389000 (2016 г.)  
Число сотрудников в России — 1700

Десятое место Bosch закономерно, учитывая ориентацию бренда на хай-тек продукцию: компания стремится отделить свой бренд от ассоциаций с «железом». Тем не менее, гаражное оборудование Bosch имеет хорошую репутацию, а в России компания выделяется ещё и одним из лучших пакетов финансовых и информационных услуг.

# Топ-3 отечественных брендов

Топ-3 российских производителей балансировочных станков поделили омский Sivik, петербургский STORM и новгородский ГАРО. При этом у Sivik довольно большой отрыв от ближайших конкурентов: второе место и почти в 3 раза больше баллов, чем у STORM. Между STORM и ГАРО разрыв по очкам меньше, около 20%. Заметим, что Sivik де-факто уже несколько лет является авторитетным международным производителем.

5,7%

прогноз на рост в следующие  
10 лет сегмента  
балансировочных станков

1(2) место

**Sivik**

Штаб-квартира — Омск

В 40% российских СТО есть тот или иной станок, несущий стилизованную букву S — логотип Sivik. Омский производитель гаражного оборудования НПО «Компания Сивик» недавно отпраздновал 20-летний юбилей. Sivik не только покорил российский сервисный сегмент, но и успешно вышел на международные рынки. ТД «Сивик», имеющий представительства в 60 городах России и СНГ, продвигает продукцию не только своего бренда, но и других российских производителей: «Мастак», «АИСТ» и «Техно Вектор».

2(9) место

**STORM**

Штаб-квартира — Санкт-Петербург

Компания STORM Engineering, основанная в 1991 г., стала первым специализированным производителем балансировочных станков в России. STORM является носителем петербургской промышленной традиции, одной из старейших в нашей стране. Сертификат CE подтверждает, что качество продукции соответствует директивам Евросоюза. Продуктовая линейка STORM делится на суббренды ЛС, BS, Plaza и Proxu.

3 (15) место

**ГАРО**

Штаб-квартира — Новгород.

Название ГАРО знакомо российским сервисменам уже 60 лет: новгородский завод по производству автосервисного оборудования существует с 1957 г. Ныне группа компаний ГАРО по-прежнему специализируется на производстве гаражного и авторемонтного оборудования, в том числе в уникальном сегменте оборудования для технического контроля ТС под нужды ГИБДД. У ГАРО есть инженеринговый центр, ряд разработанных им конструктивных решений защиты патентами.

# Ingersoll Rand®

## Новый ультракомпактный ударный гайковёрт Impactools™

Ingersoll Rand® запустил производство новых ударных гайковёртов 35MAX и 15QMAX Ultra Compact Impactools™. Инструменты предназначены для быстрого откручивания или затяжки различных болтовых соединений в условиях ограниченного пространства, например под капотом автомобиля или в подвеске.

Пневматические ударные инструменты 35MAX и 15QMAX выгодно отличаются высокими коэффициентами удельной мощности к весу, простым и удобным в использовании регулятором с тремя настройками мощности и возможностью переключения реверса.

«Болтовые соединения в подкапотном пространстве, а также в шасси автомобиля, становятся всё более труднодоступными, в силу усложнения конструкции, а требования к срокам на ремонт и обслуживание ужесточаются. Стандартный ударный инструмент не может обеспечить требуемую скорость обслуживания, а его габариты не позволяют подобраться к труднодоступным соединениям, — сказал Майкл Кафферти, менеджер по продукции Ingersoll Rand Power Tools. — Легкий, компактный, но мощный Ingersoll Rand Ultra-Compact Impactools помогает выполнять работу быстро и качественно, позволяя оставаться конкурентноспособным на рынке сервисных услуг».

Каждый гайковёрт имеет три ступени мощности на затяжку, а также максимальный крутящий момент на реверсе, так что операторы могут затягивать и ослаблять болтовые соединения на различном оборудовании и транспортных средствах. Регулятор мощности и кнопки



реверса расположены на задней панели инструмента, так что его можно легко переключать одной рукой в условиях ограниченного пространства. Кроме того, новый эргономичный дизайн и уникальный ударный механизм Twin Hammer уменьшают вибрацию, что дает операторам лучший контроль над инструментом во время использования. Оба инструмента весят 1,09 кг и имеют длину 117 мм.

Ударный гайковёрт 35MAX Ultra-Compact имеет приводной квадрат на полдюйма и максимальный крутящий момент на реверсе 610 Нм. Гайковёрт 15QMAX имеет приводной квадрат на три восьмых дюйма

и максимальный крутящий момент на реверсе 520 Нм. Также в нем применена технология шумогашения, чтобы уменьшить уровень шума и вибрации, повысить комфорт оператора при работе ударным инструментом.

В данных продуктах применяется уже зарекомендовавшая себя композитная высокопрочная конструкция Ingersoll Rand Impactools MAX. Строгие методы тестирования показывают, что срок службы каждого инструмента Ultra-Compact в два раза больше, чем у конкурентных продуктов, доступных сегодня на рынке. На новый инструмент также распространяется двухлетняя гарантия.

Узнайте больше на сайтах [www.irtool.ru](http://www.irtool.ru) и [www.bilight.biz](http://www.bilight.biz)



## электроприбор

автоэлектрооборудование

12/24В

*Уважаемые клиенты!*

*Поздравляем с наступающим Новым годом!*

*Желаем Вам профессиональных успехов,  
ровных дорог и зелёного света во всех открытиях!*

*Пусть 2018 год будет наполнен яркими огнями  
и светлыми событиями.*

*Спасибо Вам, за доверие!*

*с уважением, коллектив ООО «Электроприбор»*

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

# Электромобили

## угрожают автосервисам, но не сейчас

Одно из пока немногочисленных преимуществ электромобилей над бензиновыми и дизельными машинами простота их устройства. Кроме ходовой части у электромобиля мало, что может сломаться. Как заявил Стив Нэш, генеральный директор британского Института автомобильной промышленности (IMI): «Электромоторы практически не нуждаются в ремонте, в то время как в двигателе внутреннего сгорания несколько тысяч движущихся частей».

Когда электромобили заполнят авторынок, отрасль автосервиса уйдет в прошлое почти полностью.

**П**ростота устройства электромобиля значительно упрощает и его эксплуатацию, но угрожает огромной отрасли ремонта и обслуживания, которая сейчас приносит дилерам основную прибыль, а главное, создает огромное количество рабочих мест, а также обеспечивает работой многих свободных предпринимателей.

Такие прогнозы можно периодически увидеть в СМИ, но в них не учитывается многое. Во-первых, переход на электромобили пока еще гипотеза.

Во-вторых, до господства электромобилей еще десятки лет, если не век, то есть работающим сейчас ремонтникам ничего не угрожает, наоборот, рынок автомобилей растет за счет продаж обычных автомобилей. И еще будут десятилетия переходного периода в развитых странах, и еще больше времени уйдет на это не в самых передовых странах. Кроме того, переход на электромобили не во всех сегментах происходит одновременно, возможно, легковой сегмент перейдет быстрее, но огромный грузовой рынок и, соответственно, ремонт и обслуживание этого сегмента, перейдет на электричество намного позднее.

То есть переход будет постепенным и длительным и рынки, смежные с индустрией традиционных автомобилей, будут отмирать постепенно, как ушли в прошлое многие профессии доавтомобильной эпохи.

В-третьих, рост доли электромобилей на рынке не будет происходить одновременно и в отрыве от общего прогресса. Например, оснащение автомобилей различными компьютерными системами будет только увеличиваться, а приборы будут усложняться, как и программное обеспечение. Концепция умных



**Стив Нэш, генеральный директор британского Института автомобильной промышленности (IMI)**  
«Электромоторы практически не нуждаются в ремонте, в то время как в двигателе внутреннего сгорания несколько тысяч движущихся частей».

систем и дивайсов будет развиваться во всем, от умных дверей до умных фар, что потребует развития отдельной большой отрасли обслуживания и контроля. Кроме того, электромобили требуют специфической инфраструктуры, которая тоже нуждается в рабочих руках.

На самом деле кардинальное изменение рынка труда в будущем реальная угроза, но это комплексная проблема, она связана не только и не столько с автомобилями. Гораздо большими проблемами, например, являются роботизация и развитие технологий искусственного интеллекта — это отрасли развиваются гораздо быстрее, чем рынок электромобилей и повлияют на рынок труда намного сильнее. ■

TRW – Safety

TRW



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

Тормозная система. Рулевое управление. Подвеска



# Профи-свет на много лет

В наши дни каждый приличный автосервис уже далеко ушел от того «гаражного» состояния, в котором большинство СТО пребывали пару десятилетий назад. Конечно, еще и сегодня многие пытаются работать по старинке — в неприглядных условиях, с примитивным инструментом и минимальным количеством оборудования. Но все-таки, скажем так — передовой автосервис уже выбрался из тьмы гаражей на магистраль развития. А для быстрого движения по магистрали нужен хороший свет.

Говоря о свете в работе СТО, можно провести аналогию со светом автомобильным. И у того, и у другого назначение сходное — предотвращать вызванные недостаточной видимостью ошибки и облегчать работу, будь то водителю или же автомеханику. Инспекционные и рабочие лампы для автосервиса — не роскошь, а средство производства. А сегодня еще и средство экономии, поскольку хорошее освещение больших площадей, особенно в темное зимнее время — это, скорее, роскошь, чем необходимость.

Оснащение СТО качественными инспекционными лампами не стоит рассматривать сугубо как утилитарную необходимость. Хороший мастер всегда обращает внимание на то, каким инструментом работает. И, напротив, бывает недоволен, если проблемы с инструментом создают помехи в работе. Если свет фонарика моргает или его невозможно быстро и удобно закрепить так, чтобы свет был направлен в нужную зону — это не просто мелкое неудобство. Непродуманность инструментального оснащения СТО даёт понять мастеру, что его работа не является ценной.

Если же ему все равно, в каких условиях и каким инструментом работать — скорее всего, это плохой специалист. Раз он не ценит свой труд, то так же не будет ценить ни мнение владельца обслуживаемого автомобиля о результатах ремонта, ни репутацию СТО в целом.

Даже если не учитывать данные психологические моменты, безусловно, что инспекционные лампы представляют явные чисто практические преимущества. Качественное и удобное освещение позволяет быстрее и точнее осуществить диагностику неисправности, увидев то, что было бы упущено при рассеянном тусклом свете. Точно также уменьшается риск ошибки при выполнении работ и, что также важно, при финальном осмотре автомобиля перед сдачей. Многие автовладельцы попадали в ситуацию, когда механики забывали устранить следы работы в машине или забывали инструмент.

Второе даже более неприятно — если в машине остался инструмент, станция несёт и материальные потери, и репутационные. Комплект инструментов тогда приходится пополнять, и не всегда

можно отдельно докупить утраченный предмет. Посчитайте, сколько ваша СТО потеряла инструмента: насадок, головок, ключей — к примеру, за год? Не лучше ли сразу обеспечить механиков хорошими лампами, чем потом выслушивать оправдания по поводу забытых впотымах предметов?

Если вопрос с необходимостью наличия на СТО качественных инспекционных ламп прояснен, то возникает второй — какие именно лампы выбрать? Начать следует с выбора производителя. Логично, что это должен быть специализированный производитель. Возможные две разных специализации — на освещении и на автосервисном оборудовании, — но делать между ними выбор не обязательно. Например, компания Magneti Marelli давно и успешно занимается как автомобильным освещением, так и оборудованием для СТО. Поэтому можно рассчитывать, что ее разработки, будучи хорошо знакомыми с потребностями автомехаников, обеспечат как хороший свет, так и необходимую в работе СТО функциональность и эргономику.

Что касается типологии ламп, то ее также удобно рассмотреть на примере ассортимента Magneti Marelli. Он относительно небольшой, при этом в нем представлены все необходимые виды осветительных устройств. Это позволяет, избежав мук выбора, полностью укомплектовать СТО продуктами одного производителя. Для каждого, от мастера-приемщика до ходовика или моториста, у Magneti Marelli есть подходящий фонарь.



## Складная лампа 2.5Вт

- Монолитный блок светодиодов >70/230 люменов
- Складная, поворачивающаяся ручка с магнитом
- Убирающийся зажим/крюк с ротацией 360 градусов
- 3–4 часа непрерывной работы
- 2,5–3 часа зарядки
- Адаптер 5В 1А СЕ с кабелем мини-USB

Для ходовика будет удобна складная лампа на 2,5 Вт. У лампы есть складная ручка-подставка, в которой есть также и мощный магнит. Имеется и вращающийся на 360 градусов убирающийся крюк. Класс защиты лампы — IP54. Источник света — монолитный блок светодиодов типа COB LED хорош тем, что за счет общего покрытия всей матрицы слоем люминофора она вся светится равномерно, в ней практически неразличимы отдельные точки. Это весьма кстати, когда не только освещаемый узел, но и сам фонарь попадает в поле зрения работника. Свет регулируется — от 70 до 230 люмен.

Время непрерывной работы лампы на одной зарядке: 3–4 часа, при этом зарядка осуществляется быстрее. Компактные аккумуляторные лампы Magneti Marelli имеют вход кабеля зарядки мини-USB. А это значит, что кабель и ЗУ можно использовать и для зарядки для смартфона, и наоборот — подойдет стандартная зарядка 5В 1А и любой мини-USB кабель. Если очень надо будет ускорить время зарядки — можно использовать зарядку до 2А.



## Карманная лампа большой мощности 1,3Вт

- 1.3 Вт светодиоды большой мощности обеспечивают >80 люменов
- Двойной корпус сформирован методом инжекции
- Зажим/крюк, поворачивающийся на 360 градусов
- Питание батареями 3 x AAA

Для первого осмотра автомобиля предназначена карманная лампа большой мощности, которая от всех остальных отличается типом питания — она не аккумуляторная, а на батарейках типа ААА. Это удобно именно для работников, которые большую часть проводят не под автомобилем, и используют фонарь не постоянно. Алкалиновые батарейки имеют очень низкий показатель саморазряда, и хватает их надолго. Можно также использовать перезаряжаемые мини-пальчиковые аккумуляторы.

При потреблении всего 1.3 Вт лампа выдает 80 люменов света. Стоит обратить внимание на эргономику лампы — верхняя часть шире, что позволяет надежно удерживать ее в руке, в том числе в перчатках. Если же вдруг понадобятся обе руки, у лампы есть зажим/крюк, поворачивающийся на 360 градусов.

## Лампа для автомастерской МИНИ / МИНИ с УФ

- 0.9Вт передний монолитный блок светодиодов на 90–110 люменов
- 0.9Вт верхние светодиоды SMD на 50–60 люменов / Верхний светодиод с УФ, 395–410nm (МИНИ с УФ)
- Функция оборота на 120 градусов
- Магнит в нижней части ручки
- Убирающиеся крючки в нижней/верхней части ручки
- Гнездо зарядки с индикатором уровня
- 2,5–3 часа работы
- С кабелем мини-USB



Специалистам по системе кондиционирования должна пригнуться лампа МИНИ с УФ-фонариком. Тут тоже следует обратить внимание на эргономику — ручка имеет утолщение на конце, потому не выскользнет. Крючки есть как сверху, так и снизу. Лампа очень компактная, сравнимая по размеру с «пенлайтами», но при этом сгибаемая, поэтому с ней легко искать утечки в труднодоступных местах. Для тех, кто не имеет дела с УФ-красителями, такая же лампа есть и в варианте с обычным торцевым фонариком вместо ультрафиолетового.

## Шарнирная лампа 3Вт+3Вт / 3Вт+УФ

- 3Вт передний монолитный блок светодиодов >240 люменов
- 3Вт верхние светодиоды SMD обеспечивают >160 люменов / УФ 395–410nm
- Функция наклона на 120 градусов
- Магнит в нижней части ручки
- Убирающиеся крюки в нижней/верхней части ручки
- Гнездо зарядки с индикатором уровня
- 2–3 часа работы
- 3–4 часа зарядки
- Адаптер 5В 1А CE с кабелем мини-USB



Традиционная шарнирная лампа с основным светом на 3 Вт или 240 люмен — также есть в вариантах как с обычным торцевым фонарем направленного света, так и с ультрафиолетовым. Утолщение на конце ручки

выполнено в виде «уха» для крепления шнура. Там же мощный магнит, что в сочетании с наклоном лампы как вперед, так и назад позволяет удобно закрепить лампу в любой ситуации. Крюк также имеется с обоих концов.



## Подкапотная лампа

- Ручка из АБС с противоударной защитой
- Крюки из алюминиевого сплава с покрытием ПВХ
- Регулировка в диапазоне от 47" до 75"
- Крюки с защелкой (360°)

Подкапотная лампа выполняется как в аккумуляторном варианте, так и с кабелем. Сдвижные ручки позволяют регулировать размер лампы от 119 до 190 см, что позволяет работать как на компактных авто, так и на джипах. Эргономичная конструкция обеспечивает удобную эксплуатацию, прочные зажимы с защелкой для надежного и безопасного крепления выполнены из алюминия, а повреждение лакокрасочного покрытия капота исключает мягкое покрытие.

Подкапотная лампа с кабелем 15Вт SMD:

- 15Вт светодиоды SMD,
- 2 режима 450–550 / 900–1150 люмен

Аккумуляторная подкапотная лампа:

- 18Вт светодиоды SMD,
- 2 режима 1000 / 2000 люмен
- Время зарядки: 3,5–4 часа, работы: 1,5–3 часа

## Лампа для автомастерской 300 люменов

- 3Вт передний монолитный блок светодиодов на 50 люменов
- 3Вт верхние светодиоды SMD до 300 люменов
- Выбор силы света 150 или 300 люменов
- Пыле- и водостойкая (IP54)
- Два оборотных крючка, интегрированных с магнитами
- Возможность демонтажа крючков
- Время зарядки: 3–4 часа, работы: 3–6 часов



Максимальную мощность направленного света из «ручных» ламп дает лампа с основным блоком светодиодов на 50 люмен и торцевым фонарем на 300 люмен (возможен выбор половинного режима 150 люмен). Эта лампа высокого класса пыле-влагозащиты IP54. Съемные оборотные крючки с интегрированными магнитами — на обоих концах лампы. Кроме того, такой крюк хорошо держится в кармане или на поясе.

## Фонарик для автомастерской

- 3Вт светодиод большой мощности, 2 режима 140 или 250 люмен
- Прочный пыле- и водостойкий (IP54) металлический корпус
- Регулировка фокусировки луча
- Время зарядки: 3–4 часа
- Время работы 2,5–5 часа

Что до самого «младшего» в семье Magneti Marelli — фонарика на 3Вт, то его можно использовать как на работе, так и на даче или на рыбалке (класс влагозащиты IP54). По сути это тактический фонарь с двумя режимами силы света и фокусировкой луча. Только по качеству сравнимый с настоящими тактическими фонарями, а не их сомнительными копиями из ларьков.



Все лампы Magneti Marelli выполнены из прочных материалов, рассчитанных на эксплуатацию в условиях автосервиса. Качественные светодиоды гарантируют долгий срок службы.



Meets/approved: VW TL 774 D/F | MAN 324 Typ SNF  
MTU MTL 5048 | Ford WSS-M 97B44-D | MB-Approval 325.3

Meets/approved: VW TL 774-C | Opel GM QL 130100  
MB-Approval 325.0/325.2 | BMW GS 9400 | MAN 324 NF



Meets/approved: VW TL 774 G | MAN 324 Typ Si-DAT  
MB-Approval 325.5 | Cummins CES 14603

## АНТИФРИЗЫ LUXEO – ОДОБРЕНО!

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.luxe-oil.ru](http://www.luxe-oil.ru)

# Интернет вторгается в

# авторемонт

Проект CarFix один из первых интернет-проектов в отрасли авторемонта в России, который должен сделать автосервис с одной стороны более прозрачным для клиентов, а с другой увеличить поток клиентов на СТО. Но при реализации этого проекта возникает ряд труднопреодолимых проблем.



Текст: Василий Праккек

Российский рынок автосервиса консервативен, но постепенно IT-технологии и интернет проникают и в эту отрасль. Но пока развитием этого направления занимаются энтузиасты. Им нужно доказать необходимость своих проектов в сфере авторемонта.

По всей видимости, единственным заметным реализуемым интернет-проектом в сфере авторемонта является идея онлайн-платформы CarFix венучного предпринимателя Оскара Хартманна. В старт проекта Хартманн инвестировал 1 млн долл. Из других сетевых проектов Хартманна следует отметить краудфандинговую платформу для инвестиций в коммерческую недвижимость Aktiv.ru и платформу для срочной продажи автомобилей на дилерских онлайн-аукционах CarPrice.

Логика создания проекта в сфере авторемонта понятна: автосервисный рынок в России огромен, до 30 млрд долл, в 2016 году рынок вырос примерно на 20%. В то же время, по мнению Хартманна, этот

рынок неупорядочен, непрозрачен и неудобен для многих клиентов. Можно попытаться войти на этот рынок, позиционируя IT-технологии как способ повышения прозрачности и упорядочивания рынка.

В мае 2016 года Хартманн и его партнеры Павел Назаров и Владимир Лупенко запустили CarFix, в октябре проект привлек инвестиции в размере 5 млн долл от Mail.ru Group и фонды Simile Venture Partners и Kima Venture за 20% компании.

Инвесторы вложили в проект деньги вот почему, согласно официальному пояснению: «Проект CarFix вдохновил нас сильной командой и быстрым ростом. Он похож на тот же рынок такси десятилетней давности — CarFix может изменить рынок автосервисов, как Uber изменил рынок такси».

Предположительно, в Москве и Санкт-Петербурге к сервису подключены около 500 автосервисов, которые платят комиссию в размере 15% за пользование системой. По собственным данным компании, обработано уже более 250 тыс. клиентских запросов на ремонт автомобилей. Кроме того, по словам инициатора проекта, CarFix начнет работать в Калифорнии.

CarFix привлекает преимущественно специализированные автосервисы, в которые клиенты приходят только за определенной услугой.

В основе проекта CarFix CRM-софт (customer relation management — автоматизация клиентского обслуживания). Прежде чем подключить в систему автосервис, его оценивают по отзывам в соцсетях и на специ-

ализированных форумах. Потом проводятся переговоры с сервисом и если ремонтники согласны сотрудничать, то договариваются о ценах за услуги.

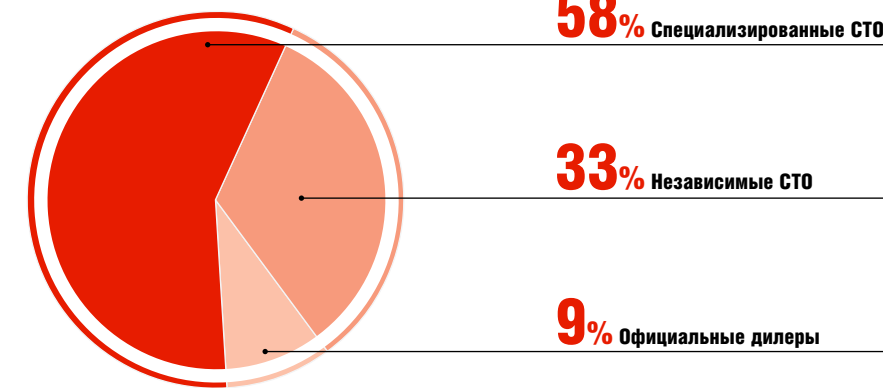
Автовладелец, который желает отремонтировать автомобиль оставляет заявку на сайте CarFix, менеджер уточняет список ремонтных работ, потом клиент выбирает подходящий сервис, оплачивает часть работ. По сути, CarFix функционирует как интерактивный агрегатор информации об автосервисах.

Кроме клиентов, CarFix работает со складами по продаже запчастей партнерам агрегатора со скидками.

В октябре CarFix объявил о возможном запуске блокчейн-платформы для страхования автомобилей VLB Token на 100 млн долларов. Инвестиции в ICO составляют около \$1 млн, оператором проекта объявлена Qiwi Blockchain Technologies.

Блокчейн — передовой край интернет-технологий, пока реализуется в основном на рынке криптовалют, как Bitcoin и многочисленных подражаний ему. ICO — первичное размещение

Рынок СТО, %



монет (токенов) быстро распространяющийся способ сбора инвестиций на IT-проекты, который постепенно осваивает и другие рынки.

Предполагается, что блокчейн объединит информацию об автовладельцах, корпоративных автопарках, автосервисах, производителях и продавцах запчастей, автопроизводителях, страховых компаниях, кредитных организациях, госструктурах. В конечном итоге,

автовладелец будет иметь полную историю своего автомобиля, а это, теоретически, позволит снизить стоимость страховки.

Пока о результатах проекта CarFix судить рано. Из компаний, подключившихся к системе автосервис «ВилГуд» рассказывал о росте потока клиентов на 20% спустя два месяца после начала работы с CarFix. Приходят те клиенты, которые узнали об автосервисе в интернете. Автосервис «Орбита-



Авто» увеличил поток клиентов на 10%, но компания не оценила этот результат как хороший.

Несмотря на кажущиеся преимущества идеи есть ряд проблем на пути проекта CarFix, которые сложно будет преодолеть.

Во-первых, этот проект изначально существенно ограничен. Авторемонт — развитый рынок. Водители, которые несколько лет владеют автомобилем, знают, какая сервисная станция им нужна, продвижение новых СТО происходит достаточно эффективно традиционными способами, в том числе через объявления в интернете, а больше всего через «сарафанное радио» и выбирают сервис ближе к дому.

То есть, по большому счету, основной аудиторией CarFix могут быть неопытные водители, которые не знают, как им искать автосервис и даже не знают, где находится ближайший к ним автосервис, поэтому они выходят для этого в интернет. Но когда они с помощью любой системы находят нужный им автосервис, то перестают нуждаться в услугах системы.

Инициаторы проекта тоже отмечают, что проводить переговоры с автосервисами сложнее всего в

## Преположительно, в Москве и Санкт-Петербурге к сервису подключены около 500 автосервисов, которые платят комиссию в размере 15% за пользование системой

рамках реализации проекта. СТО имеют дело с нарабатанной базой клиентов, в частности, по этой причине перестал работать сервис «Яндекс.Мастер», просуществовавший всего один год.

Участники проекта отмечают, что запросы от клиентов через CarFix в основном, на простые слесарные работы и диагностику, смену фильтров, масла и так далее. Сложный ремонт не востребован в системе. Это связано с уже упомянутой консервативностью рынка, когда лучшая гарантия качества услуг, особенно если ремонт сложный и дорогостоящий — личное знакомство с мастером. И также это может быть связано с тем, что ищут ремонтников с помощью CarFix автовладельцы, которые пока не знают, как и где им искать подходящий автосервис и не владеют простыми навыками обслуживания машины.

Еще одна причина — прозрачность услуг. В этом могут быть заинтересованы клиенты, и то не все, и точно далеко не все автосервисные мастерские. А проект ориентирован одновременно на повышение прозрачности бизнеса для клиентов и на привлечение автосервисов в систему, в чем есть определенное противоречие.

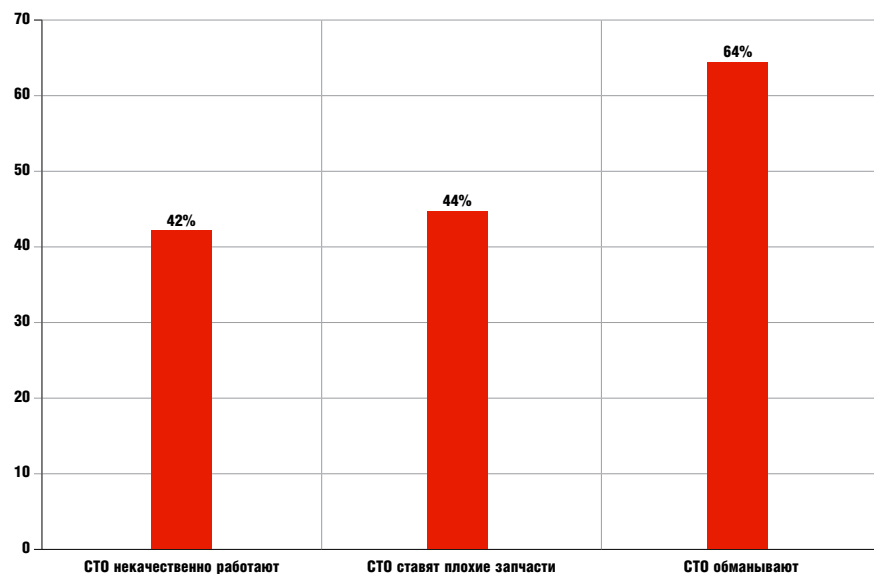
Ограничение сервиса также в том, что автовладелец оплачивает оговоренные заранее ремонтные работы. Но если он приезжает на ремонт, и как это часто бывает выясняется, что нужно сделать либо не совсем то, за что заплачено, либо нужны дополнительные работы — то на них скидки не распространяются. И далеко не всегда это лишь желание ремонтника заработать побольше.

Что касается блокчейн, то с этой технологией незнакомы подавляющее большинство автовладельцев не только в России, но и в мире. Практическое применение блокчейн в отрасли авторемонта или страхования в ближайшие годы, если не десятилетия, не будет востребованным, так что не совсем понятно, на кого рассчитан этот проект в России.

Региональный аспект тоже имеет значение в развитии проекта. Все черты авторемонтного рынка в еще большей степени проявляются за пределами столичного региона, так что сюда CarFix проникнет еще не скоро.

В конечном итоге, перспективы проекта, если рассчитывать на повторение успеха Uber, связаны с необходимостью кардинального слома устоявшейся структуры рынка, на что уходят многие годы. Но, в любом случае, если CarFix позволит привлечь больше клиентов в некоторые автосервисы, то его уже можно считать состоявшимся и перспективным. [ai](#)

### Что думают клиенты об автосервисах, % от общего количества клиентов



МЫ ГАРАНТИРУЕМ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ  
И ВАШУ БЕЗОПАСНОСТЬ  
ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НАШИХ ДЕТАЛЕЙ



Текст: Игорь Бек

# Выживание без гарантии

До 2008 года продажа новых автомобилей приносила дилерам до 70% прибыли. Но по мере развития рынка основную прибыль стало приносить постпродажное гарантийное обслуживание. А во время кризиса дилерам пришлось взяться и за ремонт негарантийных автомобилей.

Но в таких условиях официальные дилеры вступают в конкуренцию с независимыми автосервисами. При этом у независимых СТО есть ценовое преимущество, так как они могут использовать запчасти не оригинальные или не определенных производителей — те, на которых можно сэкономить.

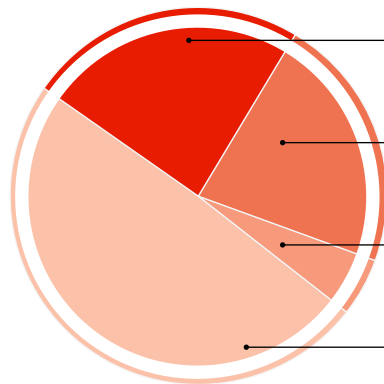
Конкуренция вынуждает дилеров иногда обращаться к неоригинальным автокомпонентам, что позволяет снизить стоимость обслуживания автомобилей.

Еще один способ выживания в условиях конкуренции — расширение парка обслуживаемых автомобилей за счет сторонних брендов и марок.

С одной стороны, все это логичный ответ на требования клиентов, но с другой стороны, это качественный шаг назад в развитии рынка автосервиса.

Независимые сервисы и дилерские конкурируют в меньшей степени между собой, а в большей — с гаражными сервисами. Дилерские СТО и независимые СТО занимают вместе менее 50% автосервисного рынка. Остальное занимает так называемый «гаражный» сервис.

## Услуги в российских СТО, %



Именно этот сегмент рынка определяет постоянный положительный прирост рынка сервисных услуг без роста их качества.

Рынок новых автомобилей несколько лет сокращался, владельцы предпочитают ремонтировать свои автомобили дешево, но чем старше автомобиль, тем дороже ремонт. Автовладельцы в поисках экономии приходят в гаражный сервис. Это неиссякаемый резерв рынка сервиса, и ситуация не изменится, пока не начнет расти покупательская способность автовладельцев.

Из-за той же покупательской способности автовладельцы предпочитают обращаться в гаражные сервисы за недорогими услугами, а дилерам и независимым СТО остается сложная диагностика, сложный трудоемкий ремонт, поставочный ремонт, чтобы получить гарантированный результат.

В сегодняшних кризисных или пост-кризисных условиях, у дилерских и независимых автосервисов практически нет конкурентных преимуществ перед гаражными сервиса-



Компания YACCO с 1919 года обеспечивает европейский автобизнес смазочными материалами экстра-класса. Более 2500 сервисных станций автодилеров VAG GROUP, PSA, BMW, JAGUAR - LAND ROVER применяют нашу продукцию.

Самая полная гамма продукции для легковых автомобилей, способная удовлетворить потребности сервиса ремонтирующего уникальные Ferrari 70-х годов (наше YACCO LEGENDE MONOGRADE SAE 30) и самые современные Фольксваген (наше YACCO Lube W 0W20). Официальные омологации от OEM для двигателей последнего поколения, справедливая цена на продукцию, делают наше предложение наиболее выгодным в России.

### Ознакомьтесь с ценами на наши масла

YACCO VX 5W40	ACEA A3/B4 ; API SN/CF ; BMW LL01 ; MB 229.3 ; VW 502.00/505.00 ; PORSCHE A40 ; FIAT 9.55535-M2 ; GM LL-B-025	бочка 60 л	17 360р.
		бочка 208 л	53 900р.
		куб 1000 л	262 500р.
YACCO LUBE DE 5W30	ACEA C3/C2 + A3/B4-07 ; API SN BMW LL-04 ; MB 229.51 ; PORSCHE C30 ; VW 504.00/507.00	бочка 60 л	30 328р.
		бочка 208 л	102 536р.
		куб 1000 л	456 400р.
YACCO LUBE O 5W30	ACEA C3/A3/B4 ; API SN/CF ; BMW LL-04 ; MB 229.51/229.31 ; VW 502.00/505.00/505.01 ; GM DEXOS 2 (EXCEEDS GM-LL-A-025 AND GMLL-B-025)	бочка 60 л	23 335р.
		бочка 208 л	75 819р.
		куб 1000 л	332 500р.
YACCO Premium 0W40	ACEA A3/B4 ; API SN ; BMW LL-01 ; RENAULT RN0710/RN0700 ; VW 502.00/505.00 ; FORD WWS-M2C937-A MB-APPROVAL 229.5 ; PORSCHE A40	канистра 2 литра	1 119р.
		бочка 208 л	107 471р.
		куб 1000 л	511 000р.

цены рассчитаны по курсу 70 рублей за 1 евро

Узнайте больше о нашем бренде на сайте [www.yaccoworld.com](http://www.yaccoworld.com)

Вся продукция на [www.yacco.ru](http://www.yacco.ru)

БЕСПЛАТНО ДОСТАВЛЯЕМ ПО РФ ЗАКАЗ ОТ ОДНОЙ БОЧКИ 208 ЛИТРОВ

✉ [info@yacco.ru](mailto:info@yacco.ru) ☎ 8 (800) 775-9657

ми. Даже гарантия и качество обслуживания не является решающим преимуществом. В условиях конкуренции зарегистрированные СТО тоже пользуются дешевыми компонентами и расходными материалами, что нивелирует качество ремонта с неофициальными сервисами.

Кстати, аналог гарантии качества ремонта гаражной мастерской существует, это репутация среди постоянной группы автовладельцев.

Огромная доля гаражных сервисов связана не только с большим автопарком и дешевым ремонтом, а и с тем, что гаражный ремонт способ самозанятости в условиях скрытой безработицы, которая является малозаметной, но реальной проблемой, особенно в малых городах.

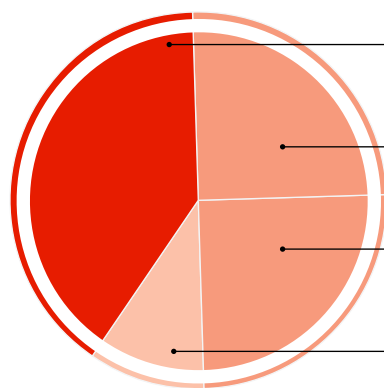
Это приводит участников рынка и аналитиков к выводу о том, что в реальности в России избыток сервисных станций. Что должно привести к их сокращению по мере развития кризиса. Но, скорее, под угрозой закрытия находятся официальные дилерские сервисы и независимые СТО, а не гаражный сервис, это видно и по тому, как снижают планку обслуживания дилерские сервисы.

Массовый переход автовладельцев в «гаражи» от дилеров стал наиболее заметен со второй половины 2016 года. Ранее вице-президент Ассоциации российских автомобильных дилеров (РОАД) Вячеслав Жигалов прогнозировал, что тенденция предпочтения дешевых «гаражных» сервисов в полной мере проявится именно в этом году.

Еще один аргумент в пользу выводов о том, что «гаражных» сервисов должно становиться меньше, заключается в том, что современные автомобили становятся сложнее, а на рынке их становится больше. Это должно бы работать в пользу независимых СТО и особенно дилерских сервисов.

## Гаражный ремонт способ самозанятости в условиях скрытой безработицы, которая является малозаметной, но реальной проблемой, особенно в малых городах

### Потребители автосервиса по уровню дохода, %



Но как раз продажи новых автомобилей не растут, а сокращаются несколько лет и пока этот сегмент рынка не восстановился. Автопарк меняется в пользу иномарок, но в основном за счет бюджетных иномарок, которые немногим сложнее отечественных автомобилей, но и это происходит слишком медленно, и пока на структуру рынка сервисных услуг влияет мало, если вообще влияет.

Рыночных выходов из сложившейся ситуации немного. Дилеры не могут бесконечно удешевлять услуги и понижать качество автозапчастей и обслуживания, постоянно наращивать долю ремонта негарантированных автомобилей также, как не могут отказаться и от гарантийного обслуживания. И не могут не инвестировать в бизнес при любом развитии ситуации на рынке. Это делает дилерские сервисы в принципе неконкурентными на рынке автосервиса.

Остановить тенденции качественного ухудшения рынка автосервисных услуг и развернуть его в направлении упорядочения и повышения цивилизованности возможно только при полном вос-

становлении авторынка и достижения высоких темпов роста продаж новых автомобилей.

Удержат рынок автосервисов от «растворения» в гаражах могла бы государственная помощь дилерам и независимым сервисным центрам, в конце-концов, они платят налоги, в отличие от гаражей. Но на это вряд ли можно надеяться.

Отчасти, поддержку официальным сервисам оказывают обновленные правила ОСАГО. Закон о натуральном возмещении потерпевшим в ДТП вступил в силу в апреле текущего года. Раньше страховые компании рассчитывали стоимость ремонта с учетом износа деталей, которые требуется заменить, а разницу со стоимостью новых запчастей, которые использовались при ремонте, автовладелец компенсировал своими деньгами.

Теперь для восстановления автомобилей, попавших в ДТП по чужой вине, могут использоваться только новые запчасти без доплат автовладельца, износ деталей учитываться не будет. Также важно, что страховщики теперь отвечают и за качество ремонта, в частности, гарантийный срок на ремонт шесть месяцев, а на кузовные работы и лакокрасочное покрытие один год.

Эти нововведения сделаны в пользу автовладельца, они удешевляют ремонт автомобиля и, может быть, кого-то избавят от желания обратиться в ближайший гараж за помощью, а пойти в тот центр, который предложат страховщики, не опасаясь, что ремонт превысит установленные пределы. ■



ТОПЛИВНЫЕ ФИЛЬТРЫ



МАСЛЯНЫЕ ФИЛЬТРЫ



САЛОННЫЕ ФИЛЬТРЫ



ВОЗДУШНЫЕ ФИЛЬТРЫ



ЩЕТКИ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ  
КАРКАСНОГО И БЕЗКАРКАСНОГО 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](http://www.goodfil.com)

**МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ РЕШИТЬ ЛЮБУЮ ЗАДАЧУ**



# Новые технологии против рынка нефти

Текст: Елена Кочемас

Электромобили не оказывают существенного влияния на рынок автомобилей и на рынок нефти. Как в ближайшей, так и в отдаленной перспективе ситуация останется прежней, так как электромобили не обладают серьезными преимуществами над обычными автомобилями и отсутствует развитая инфраструктура.

Доля электромобилей на мировом рынке сейчас составляет 1–2%, но уже через 23 года их доля вырастет до 54% — таков прогноз агентства BloombergNewEnergyFinance (BNEF), которое специализируется на исследованиях альтернативной энергетики. Тогда количество электромобилей в мире будет 530 миллионов единиц.

Согласно прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА), парк электромобилей вырастет к 2040 году до 150 млн ед. BP рассчитывает на 100 млн электромобилей к 2035 году. В ОПЕК предполагают, что к 2040 году в мире будет 226 млн электромобилей.

В результате роста количества электромобилей должен сократиться существенно спрос на нефть, что приведет к обрушению ее стоимости. Наступит новая эра, в которой нефть не будет иметь большого значения. Это хотя и популярный, но довольно упрощенный взгляд на реальность.

Потребление нефти сейчас не увеличивается только в нетранспортном секторе. Поэтому сокращение потребления нефти связывают именно с массовым переходом автотранспорта на электричество. Но потребление нефтепродуктов автотранспортом постоянно растет на протяжении последних 30 лет.

В сутки автотранспорт потребляет больше 1 млн баррелей, и этот показатель растет в последнее время в связи с низкими ценами на нефть. В среднем потребление нефти автотранспортом увеличивается на 0,5 млн баррелей в год. Это определяется растущим объемом производства автомобилей, до 70 млн в год. Понятно, что при этом часть автопарка выходит из эксплуатации, поэтому прирост потребления нефти обеспечивают порядка 25 млн автомобилей.

Таким образом, только чтобы потребление нефти не росло, нужно нарастить производство электромобилей как минимум до

постоянных 25 млн ед., а производство обычных автомобилей должно при этом приостановиться. Чтобы потребление нефти сокращалось, нужно чтобы объем производства электромобилей был еще больше.

Но транспортный сектор не только автомобили, в других транспортных сегментах тоже рост производства и, соответственно, рост потребления нефти. Если надеяться на то, что электромобили сократят потребление во всем транспортном секторе, то их надо выпускать в два-три раза больше, к тому же надо учитывать, что электромобили тоже выбывают из эксплуатации.

Но, конечно, пока гипотетические производители электромобилей будут наращивать производство, автопроизводители не будут стоять на месте. Сейчас автопарк обычных автомобилей составляет порядка полутора миллиардов единиц, а выпуск автомобилей в мире растет ежегодно. Даже цифра в 530 млн электромобилей к 2040 году не будет соответствовать 40% авторынка.

Это не значит, что бензиновые и дизельные автомобили будут доминировать вечно, но в ближайшие 23 года их господству на авторынке точно ничего не угрожает.

По подсчетам Международного Валютного Фонда в самом луч-

шем случае максимальное потребление нефти будет достигнуто в 2027 году, а потребление нефти сократится к 2040 году на треть за счет роста рынка электромобилей в 200 раз.

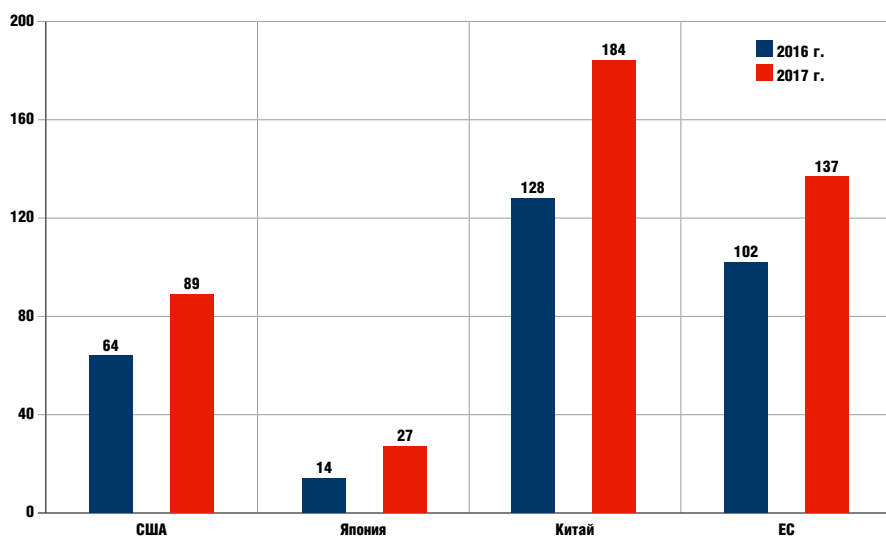
Но в оптимальном сценарии даже если пик нефти придется на 2030 год, то в 2040 году спрос на нее сократится на 4%, существенного влияния на мир в целом и авторынок, в частности, это не окажет. Электромобили и тогда не смогут заместить такого количества нефти, чтобы это серьезно воздействовало на общий объем потребления нефти.

Сейчас весь парк электромобилей вместе с гибридами может заместить 0,017 млн баррелей, это крайне мало. И даже рост в 200 раз не станет серьезным испытанием для рынка нефти. То есть электромобили в принципе могут и не быть серьезным фактором сокращения потребления нефти в мире, точно не в 2040 году. Массовый отказ от потребления нефти в качестве сырья, как признак перехода от одной энергетической формации к другой, может состояться в течение ста лет, но не одновременно и не повсеместно, а электромобили не будут играть в нем основной роли.

Почему вообще возникла идея о том, что электромобили смогут составить конкуренцию обычным автомобилям настолько серьезную, что займут почти половину авторынка в обозримом будущем и даже смогут влиять на рынок нефти?

Возможно, дело в том, что электромобили представляются одной из прорывных технологий современности — такой, которая «переворачивает мир». У электромобилей есть даже харизматичный гур, сравнимый по влиянию и креативности со Стивеном Джобсом или Марком Цукербергом — Илон Маск, глава Tesla. И на рынок

## Количество электромобилей в мире, тыс. ед.



электромобилей переносят черты, характерные для развития интернет-технологий и электронных устройств.

Действительно, в виртуальном мире идеи, концепции, проекты и готовые продукты развиваются с огромной скоростью, достаточно посмотреть, как быстро захватывали мир Facebook, Twitter, Instagram, Pokemon Go, как быстро разрабатываются и обновляются браузеры и сервисы. Более показательный пример в сравнении с авторынком — скорость перехода от стационарных телефонов к мобильной связи.

Но в отношении электромобилей, во-первых, не действуют законы виртуального мира, во-вторых, электромобили не обладают характеристиками, которые настолько превосходили бы обычные автомобили как мобильные телефоны превосходят стационарные. Поэтому в отношении электромобилей действуют те же законы, которые действуют в отношении рынка обычных автомобилей.

Скорость развития автомобильного рынка была относительно медленной и неравномерной, и сейчас есть страны, в которых подавляющее большинство населения обладает автомобилем, а есть страны, где, напротив, подавляющее большинство людей автомобилей не имеют — это спустя век автомобилизации.

У электромобилей есть преимущество — уже существует мощная индустрия автопроизводства, научный и инженерный потенциал, чего не было в начале автомобильной эры. Поэтому развитие рынка электромобилей может идти быстрее, чем развитие автомобильной промышленности.

Но с другой стороны, до сих пор не решены проблемы емких и компактных аккумуляторов, нет развитой инфраструктуры для электромобилей, сравнимой с вездесущими АЗС и так далее. На решение этих проблем уйдут, скорее всего, не годы, а десятилетия. А затем нужно будет вступить в конкуренцию с бензиновыми автомобилями по стоимости и неприхотливости в обслуживании. И это тоже займет много лет.

Впрочем, всегда существует возможность революционного скачка в технологиях, который ускорит развитие рынка электромобилей в сотни раз и действительно обрушит рынок нефти. ■

**Наступит новая эра, в которой нефть не будет иметь большого значения. Это хотя и популярный, но довольно упрощенный взгляд на реальность**



## УЛЬТРАСОВРЕМЕННАЯ ЗАЩИТА АВТОМОБИЛЯ

Моторное масло **YOKKI ESTER** - суперсинтетика на основе эстеров, гарантия стабильной и защищенной работы двигателя автомобиля



МОТОРНЫЕ И ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА YOKKI ЯВЛЯЮТСЯ 100% АНАЛОГОМ ОРИГИНАЛЬНЫХ МАСЕЛ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР МАСЕЛ YOKKI НА ТЕРРИТОРИИ РФ

[WWW.YOKKIOIL.RU](http://WWW.YOKKIOIL.RU)

[WWW.FAVORITOIL.RU](http://WWW.FAVORITOIL.RU)



Газовые автобусы и электробусы, поставляемые с пожизненным обслуживанием, составят основу муниципального парка уже через десяток лет. Чтобы сохранить за собой сферу госзакупок, поставщикам транспорта, ремонтных услуг и запчастей уже сейчас нужно готовиться к нововведениям: как минимум, активно следить за векторами в государственной политике.

Текст: Роман Назаров

# Куда смотрит Дума?

## Автобизнес и новая политика РФ

Мы привыкли к реактивности российского государства в экономических вопросах и бываем поражены, узнавая о разработке госпрограмм, ориентированных на средне- и долгосрочный результат. На форуме «АвтоЭволюция 2017» федеральные чиновники отчитывались о подготовке подобных инициатив в сфере автобизнеса.

В их появлении отчасти сыграло роль участие России в проектах Олимпийские игры 2012 и FIFA 2018. Глобальные штаб-квартиры мероприятий выставляют странам-хозяйкам мероприятий жёсткие требования по созданию современной устойчивой инфраструктуры. Первыми с этим столкнулись российские девелоперы, которым пришлось освоить строительство и эксплуатацию объектов недвижимости по «зелёному» стандарту BREEAM.

Докатились новшества и до транспортной отрасли: российское государство пересматривает поли-

тику её регулирования и готовит новые стимулы, соответствующие концепции устойчивого развития.

«Мы должны забыть, что такое троллейбус», — заявил председатель комитета по транспорту и строительству ГД РФ Евгений Москвичёв, выступая перед представителями автобизнеса на «АвтоЭволюции 2017». В ближайшие 15 лет российские ПАПы должны перейти на электробусы. «Двурогое зло» попало под прицел из-за больших неустрашимых потерь электроэнергии — до 35% по сравнению с электробусом, по результатам анализа работы московских автопарков.

«Мы не ставим на законодательном уровне запрет троллейбусов», — оговорился депутат. Региональные правительства получают право принимать местные акты. Запрет на закупки дизельного и бензинового общественного транспорта в обозримом будущем ставиться не будет, чтобы избежать монополии производителей и дилерских компаний.

На рынок автобусной техники даже в большей степени повлияет другая инициатива: в госзакупках станет обязательной поставка техники с пожизненным обслуживанием. «Мы наелись, что дилер нам

# MIMS automechanika MOSCOW

22-я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля

27 – 30 августа 2018  
ЦВК «Экспоцентр»



Забронируйте стенд на  
[www.mims.ru](http://www.mims.ru)

Организатор  
**ITEMF**  
EXPO

продал, а потом мы его ищем», — сказал Евгений Москвичёв. Новый подход изменит как предпочтения муниципалитетов в сторону более экономичных и надёжных моделей автобусов, так и процессы послепродажного сервиса.

Председатель транспортного комитета Госдумы лишь вскользь упомянул другие планы. Изменится также нормативная база, касающаяся такси и перевозки пассажиров в сельской местности. Декларируемая наиболее общая цель — «обеспечить качественным общественным транспортом 85% всех деловых поездок». Правда, не в самой ближайшей перспективе, а постепенно «в следующие 35 лет».

Ряд инициатив затронут грузовой транспорт. «Мы готовим законопроект, который заменит транспортный налог на экологический», — рассказал Евгений Москвичёв. Закон предусмотрит льготы на транспорт экостандарта «Евро-5/6».

Депутат пообещал, что в России в обозримом будущем будут-таки решены проблемы некачественного топлива и плохих дорог — две беды, сдерживающие развитие современного модельного ряда. «Автомобиль, которому 25–35 лет, не может быть в коммерческой эксплуатации, — согласился депутат с расхожим тезисом. — Вы, производители, уже не выпускаете ниже “Евро-4”, а мы работаем над остальными вопросами».

### ОЭЗ выходят из моды

«Инфраструктура и промышленные парки перестают быть важными», — считает Виталий Еремеев, директор департамента отраслевого анализа Агентства по технологическому развитию.

По объяснению эксперта, проекты ОЭЗ давали регионам преимущество лишь в то время, когда их было мало и в целом ситуация в регионах была иной. Сейчас инвестор в разных субъектах получает примерно равный уровень льгот и сервисов. Правоту эксперта подтверждает плохая динамика заполняемости действующих ОЭЗ — во многих остаются значительные невостребованные площади.

## Будут ли у России свои электромобили?



По факту, электробусы мирового уровня уже производятся в РФ компанией Drive Electro. Есть даже перспективы его поставки на экспорт за пределы ЕАЭС — один образец испытывается турецким автопроизводителем Otocar, с намерением передать его затем для опытной эксплуатации в муниципалитет Стамбула.



### Оливер Грюнберг

директор завода «Фольксваген Груп Рус»

«Единственный резон производить электромобили — ограничения на выбросы, больше никаких, и в этом Россия на 6 лет отстаёт от ЕС».



### Анатолий Артамонов

губернатор Калужской области

«Думаю, что автопроизводители будут с удовольствием производить здесь электромобили. Как только вопрос стоимости батарей будет решён, электромобиль начнёт вытеснять ДВС. Мы со своей стороны в Калужской области не будем брать транспортный налог и будем развивать электрические заправочные сети».

«Мы сталкиваемся с двумя вопросами со стороны инвесторов: “мы готовы вкладывать, но покажите нам рынок” и “покажите нам уникальные компетенции, которые мы не можем получить в других странах”», — объясняет директор департамента. В этих условиях, считает он, региональным властям необходимо «смещать приоритеты с развития инфраструктуры на развитие компетенций, увеличивающих привлекательность региона».

Вместо попыток собрать в одном регионе весь пул субконтракторов нужно развивать обмен на межрегиональном уровне. Сейчас нередки ситуации, когда в одном регионе есть несколько предприятий-потре-

бителей одного вида продукции, но нет производителя. «Необходимо понимать и агрегировать спрос, имеющийся на территории РФ», — подвёл итог эксперт.

Вторая задача, обозначенная Виталием Еремеевым — развитие узкоспециализированных предприятий. Декомпозиция технологических процессов позволит повысить гибкость реагирования на меняющиеся потребности рынка.

Наличие у чиновников новаторских идей не удивляет — они сейчас много общаются с коллегами из развитых стран, изучают их опыт. Им не отказать в любопытстве и передовых взглядах. Как всё пройдёт на деле? Посмотрим. ■

# ДВС:

## запретить нельзя разрешить

В последнее время активно обсуждаются планы по запрету или ограничению пользования автомобилями с ДВС в Великобритании, Германии, Франции, ряде других европейских стран, в американском штате Калифорния и в Китае.

Мэрия Парижа объявила 12 октября 2017 г., что планирует полностью запретить вождение автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями к 2030 году. В Нидерландах тоже попытаются перейти на более безопасные виды транспорта к 2030 году, здесь планируется полный административный запрет на ДВС. В Великобритании хотят запретить все новые бензиновые и дизельные автомобили с 2040 года, при этом под запрет попадают даже гибридные автомобили.

Наконец, и в Китае задумались о запрете производства и продаж автомобилей с двигателями внутреннего сгорания с целью сокращения уровня загрязнения в городах Китая.

При попытках реализовать такие планы властям придется столкнуться с огромными трудностями.

В частности, доля экологичных автомобилей в автопарке всех стран исчисляется единицами процентов. Например, объем производства автомобилей в Китае почти 30 млн ед., в то время как электромобилей там всего около 500 тыс. И потребители повсеместно вовсе не спешат пересаживаться на гибриды и электромобили.

В демократических странах властям придется почти наверня-

### цитата



### Ульрике Деммер

заместитель представителя правительства ФРГ

«Запрет дизельного или бензинового транспорта в настоящий момент не стоит на повестке дня правительства».

ка столкнуться с сопротивлением населения, которое не будет покупать те машины, на которые их хотят пересадить. Уже сейчас регион Иль-де-Франс регулярно осуждает «карательную экологию» и «авторитарные методы» экологической политики Парижа.

В Германии тоже заявляли о переходе к экологичному транспорту к 2030 году, но потом отказались от точных сроков, поскольку нет поддержки основной массы населения. После рассмотрения предложения о сокращении количества автомобилей с ДВС в разных учреждениях, заместитель представителя правительства Ульрике Деммер заявила: «Запрет дизельного или бензинового транспорта в настоящий момент не стоит на повестке дня правительства».

В Китае можно решить проблему директивным путем, издав соответствующий приказ, но нельзя будет

«наштамповать» 30 млн гибридов и электромобилей в какой-то даже среднесрочной перспективе, даже силами могучего китайского автопрома.

А ведь переход на электромобили подразумевает создание соответствующей инфраструктуры, и организацию утилизации выходящего из оборота многомиллионного автопарка. Очевидно, отказ от традиционных машин будет крайне дорогостоящим мероприятием.

Скорее всего, когда будет подходить срок запретов, они либо будут отложены, либо существенно смягчены во всех странах. Кроме того, уже сейчас возникает вопрос, насколько вообще обоснована суровость запрета на ДВС, ведь с каждым годом двигатели совершенствуются, становятся чище, возможно и к 2030 году ДВС будет не столь уж вреден. ■

Европейские страны и Китай планируют запретить автомобили с двигателем внутреннего сгорания

**55 000**  
тираж



**48**  
регионов  
России



**100%**  
целевая  
аудитория:

**Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей**

**Оптовые поставщики  
Розничные продавцы**

Отраслевой бизнес журнал «Автоиндустрия» ©10

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

Учредитель и издатель: **ООО «Дюран Медиа Групп»**  
**Официальный агент Messe Frankfurt Exhibition GmbH**  
**по бренду Automechanika на территории России**  
**automechanika**

Главный редактор: **Елена Павелко**

Обозреватели: **Евгений Новожилов, Василий Пражек, Елена Кочемас, Ольга Васильева, Роман Назаров, Игорь Бек, Михаил Милошевич, Алексей Морозов, Олег Брянский**

Дизайн и верстка: **Максим Перльмуттер**

Региональные менеджеры: **Светлана Зулитова, Екатерина Скиба**

Адрес редакции: **Москва, Третьяковский пр., д. 6, стр. 2**  
**тел: (495) 797-10-44**  
**e-mail: info@ai-media.ru**

Тираж: **55 000 экз.**

**Журнал распространяется в 48 регионах России.**

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

Рекламно-информационный журнал распространяется бесплатно. Система распространения нацелена на максимальный охват целевой аудитории.

За содержание рекламных объявлений ответственность несет рекламодатель. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Разработанные модули и текстовые материалы являются интеллектуальной собственностью редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора. Представленные статьи и изображения получены из открытых источников и опубликованы в информационных целях.

Мобильная версия журнала



**www.ai-media.ru**  
**автоиндустрия.рф**



www.gelighting.com/eu

# Автомобильные лампы GE - СМЫСЛ В КАЧЕСТВЕ!

Сделано в Венгрии



Дистрибьюторы GE Automotive Lighting в России:

**Драйв Лайтинг**  
+7 (495) 363-02-35  
[www.lampaavto.ru](http://www.lampaavto.ru)  
info@lampaavto.ru

**ТД БИЛАЙТ**  
+7(495) 788-82-81,  
981-37-19, 981-37-20  
[www.bilight.biz](http://www.bilight.biz)

**АВТО-ЕВРО**  
+7 (495) 937-28-28  
[www.autoeuro.ru](http://www.autoeuro.ru)  
info@autoeuro.ru

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



---

# НАШИ ЗАПЧАСТИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВИДНО

---



## СВЕТОТЕХНИКА MAGNETI MARELLI ИСККУСТВО ОСВЕЩАТЬ

Передовые технологии, которые пишут историю автомобильного освещения. Нам доверяют ведущие автопроизводители. Magneti Marelli Automotive Lighting это - инновации, революционные технологии, стильный дизайн и надежность.

Присоединяйся к нам:     [www.magnetimarelli-aftermarket.ru](http://www.magnetimarelli-aftermarket.ru)

**MAGNETI  
MARELLI**

**checkstar**  
SPECIALIST IN LIGHTING