№1(163) 2018

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

WWW.ROVERS-OIL.CO.UK

CTECA

COMMERCIAL TRANSPORT EXPO CENTRAL ASIA

www.cteca.kz

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

3-5 апреля, 2018

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

- Тяжелая коммерческая техника
- Средняя коммерческая техника
- Легкая коммерческая техника
- Дорожно - строительная техника
- Системы поддержки и обслуживания
- Системы слежения и управления транспортом
- Лизинг автомобилей
- Страховые компании

Контакты:

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

KIAE
Kazakhstan International Automotive Expo
Supported by automechanika

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

Доверяйте специалисту по системам стеклоочистки!

Valeo - выбор Ваших клиентов!

У Valeo есть решения на все запросы Ваших клиентов

Valeo Service предлагает решения на любые потребности Вашего бизнеса.

В портфеле компании есть ассортимент премиум щеток O.E., а также ассортимент доступных стелооочистителей с универсальными адаптерами. Это позволяет Вам и Вашим клиентам воспользоваться идеальным предложением.

Гибкость ассортимента даст Вам возможность быстро адаптироваться к потребностям рынка. Будьте уверены в том, что Valeo, как поставщик OEM No.1 в мире, готово поддержать Вас своим экспертным опытом в системах стеклоочистителей!

Valeo МИРОВОЙ ЛИДЕР* NO.1 ПОСТАВЩИК НА КОНВЕЙЕР СИСТЕМЫ СТЕКЛООЧИСТКИ

* Легковые автомобили O.E. Данные по долям рынка в мире 2016 г. в денежном выражении, не включая грузовики

SILENCIO HYDROCONNECT™ SOURCE OF PERFORMANCE FIRST Valeo

Новый ассортимент стеклоочистителей SWFConnect

Передние Connect — 20 артикулов

Передние под крючок Connect — 14 артикулов

Задние Connect — 6 артикулов

40 артикулов для оптимального стока

* для стеклоочистителей класса премиум с адаптерами multi-connect

Преимущества продукта

ЛЕГКО УСТАНОВИТЬ

Просто установите адаптер A, B или C на стеклоочиститель и все готово для безопасной поездки!

Асимметричный спойлер обеспечивает безупречную видимость благодаря равномерному прилеганию щетки ко всей поверхности лобового стекла

Высокотехнологичное покрытие резинового элемента обеспечивает износостойкость и эффективную очистку заднего стекла

ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ!*

The German wiper specialist for the aftermarket SWF

North Americ an International Auto Show 2018
Новый год начин ается в Детройте

Североамериканский международный автосалон (NAIAS, North American International Auto Show), который традиционно называют «Детройтский автосалон», ежегодно проводится в «городе моторов» Детройте, в январе. Это автомобильная выставка №1 в США. В 2018 году NAIAS посетили практически все крупные автомобильные бренды мира, было немного концептов, но много премьер, многие из которых уже в этом году станут серийными автомобилями — это можно считать особенностью автосалона в Детройте.

23 автомобильные премьеры

RAM 1500

RAM 1500

На автосалоне в Детройте состоялась мировая премьера нового пикапа RAM 1500 2019 модельного года. Дизайн популярного в Северной Америке большого пикапа остался, в целом, прежним, а новым автомобиль является потому, что, по утверждениям инженеров, они обновили каждую механическую деталь модели. В числе прочего, RAM 1500 оснащен гибридной системой E-Torque концерна FCA как для двигателя 3.6 V6 (305 л.с.), так и для двигателя 5.7 Hemi V8 (410 л.с.). Благодаря использованию алюминия и сверхпрочной стали RAM стал более, чем на 100 кг легче предыдущей модификации.

Toyota Avalon

Toyota Avalon

Toyota Avalon 2019, является основой будущего модельного ряда Lexus ES. Как и многие выставочные модели нашего времени, Toyota Avalon имеет проекционный дисплей и комплекс систем активной безопасности Toyota Safety Sense. Кроме того, в автомобиле есть мультимедийная система Entune 3.0, много электронных дивайсов, в том числе беспроводная зарядка для смартфонов и точка доступа Wi-Fi. Автомобиль оснащен 3,5-литровым бензиновым V6 с восьмиступенчатой автоматической коробкой передач и гибридной силовой установкой THS II.

North American Interna tional Auto Show 2018

Nissan Xmotion

Nissan Xmotion

Компания Nissan представила в Детройте концептуальный кроссовер Xmotion, который привлек большое внимание акцентом на японской национальной тематике. Центральный тоннель салона был создан прямым, в виде элемента храмового строительства в стиле «Канава цуги». Японская тема фигурирует и в системе управления — запуск двигателя осуществляется по отпечатку пальца, после которого на центральном сенсоре (а всего их семь) управления появляется рыбка кои в качестве электронного помощника.

более 40 тыс.

профессионалов автоиндустрии

Infiniti Q Inspiration Concept

Infiniti Q Inspiration Concept

В рамках Детройтского автосалона состоялась премьера прототипа Infiniti Q. Его дизайн минималистичен, управление осуществляется с помощью инновационной системы автономного управления ProPILOT, которая может заменить водителя при необходимости. Но производитель акцентирует внимание на двигателе нового автомобиля — это прогрессивный четырехцилиндровый агрегат VC-Turbo с изменяемой геометрической степенью сжатия, который позиционируется как уникальный, действующий только на автомобилях Infiniti.

North American International Auto Show 2018

более 800 тыс.
посетителей автосалона

Ford Mustang Bullitt

Ford Mustang Bullitt

На автосалоне в Детройте был представлен Ford Mustang Bullitt 2019. Автомобиль создан по поводу 50-летия фильма «Детектив Буллит» с каскадером Стивом Маккуином, который лихо управлял Ford Mustang GT390. Фильм, как и автомобиль получили культовый статус, и Ford решил отметить юбилей обновленной моделью. Максимальная скорость Ford Mustang Bullitt 263 км/ч. Это классический современный Muscle Car.

AVTOSTANDART
Сделано в России

МЫ ГАРАНТИРУЕМ НАДЕЖНОСТЬ РАБОТЫ
И ВАШУ БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НАШИХ ДЕТАЛЕЙ

8 (8482) 55-90-10
avtostandart-tlt.ru

КОРОТКО

Международные новости

5,8%
глобальный рост расходов на НИОКР в 2017 г.

Гонка интеллектов
Расходы на НИОКР растут шестой год подряд и в 2017 г. они составили 741,6 млрд евро, по данным анализа инвестиций крупнейших компаний, дающих 90% всех вложений в науку и инжиниринг. Наибольший вклад внесли США (39%), затем ЕС (26%), Япония (14%) и КНР (8%). Китайские инвестиции растут быстрее прочих (18,8% за год), а японские упали за год на 3%. Автопром входит в тройку крупнейших отраслей-инвесторов, но его рост (2,7%) ниже среднего.

1,5 млн
рабочих мест прибавила промышленность ЕС за 4 года

Занятость и гибридные автомобили
Переориентация с дизельных и бензиновых автомобилей на электромобили и гибриды стала главной причиной, почему в Евросоюзе в 2017 г. число новых рабочих мест в промышленности впервые превысило число сокращённых за тот же период. Наибольший вклад в рост занятости в данной отрасли вносят производители а/м на альтернативных видах топлива и компонентов для них, в первую очередь Jaguar Land Rover, LG Chem, Bosch, Ford и Volvo.

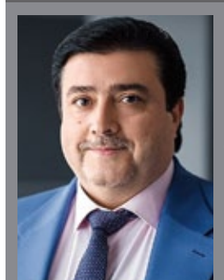
10% запчастей не получается идентифицировать

Независимая дистрибуция ущемлена в правах
85% независимых дистрибьюторов в ЕС говорят, что испытывают затруднения с доступом к точной информации о запчастях, говорится в отчёте консалтинговой компании Ricardo. Это увеличивает издержки бизнеса на 11% из-за частых возвратов. Ассоциации автопоставщиков CLEPA и независимых дистрибьюторов FIGIEFA, спонсировавшие опрос, считают, что автопроизводители намеренно препятствуют созданию независимых каталогов запчастей и нарушают принципы свободной конкуренции.

40 лет энергетика была главным загрязнителем атмосферы в США

Теперь в антирейтинге ведёт транспорт
Второй год подряд транспорт оказывается крупнейшим источником вредных выбросов в атмосферу в США, по данным правительства страны. Автомобили, самолёты и поезда обогнали энергетику по выбросам в 2016 г., несмотря на жёсткие нормы экономичности, введённые в период президентства Барака Обамы. Таково следствие роста популярности больших внедорожников и пикапов на волне экономического роста. Энергетические компании, напротив, всё активнее осваивают альтернативную энергетику и сокращают выбросы.

цитата



Адиль Ширинов
президент и исполнительный директор Ford Sollers

«Наши коммерческие автомобили быстро растут, до 70% в этом году. Мы уже номер один среди иностранных автопроизводителей, но нам неинтересно их побеждать, мы нацелены на победу над ГАЗ. И скоро отберём у них лидерство. Думаю, им осталось отдыхать не больше года или двух. Нам пора вернуться в топ-3 самых продаваемых марок. В 2009, когда Ford был в тройке лидеров, была другая рыночная среда, без Hyundai, Kia и VW в той мере, в какой они присутствуют сейчас. Это не оправдание. Попасть в топ-5 или топ-3 — это вызов, но иначе нас в России не будет».

Российские новости

49%
акций ОАТ приобретает КАМАЗ

В Ульяновске надеются на инвестиции из Челнов
КАМАЗ будет активно участвовать в создании индустриального парка на базе Димитровградского автоагрегатного завода, заявил губернатор Ульяновской области Сергей Морозов. Он пояснил, что договорённость достигнута лично с гендиректором КАМАЗ Сергеем Когогиным. Ранее стало известно, что КАМАЗ намерен приобрести 49% акций группы «Объединённые автомобильные технологии», в которую входит предприятие ДААЗ.

42,3% экспортируемых легковых машин едут в Чехию

Неожиданный лидер экспорта
Skoda с большим опережением возглавила рейтинг наиболее экспортно-ориентированных легковых автопроизводителей в РФ: 42,4% автомобилей данной марки были экспортированы, по данным АА «Автостат». В пятёрку лидеров экспорта попали также Lada (25,3% от объёма выпуска), Renault (9,2%), Hyundai (5,2%) и VW (4,9%). Уточним, что при анализе учитывались только поставки за пределы Таможенно-экономического союза.

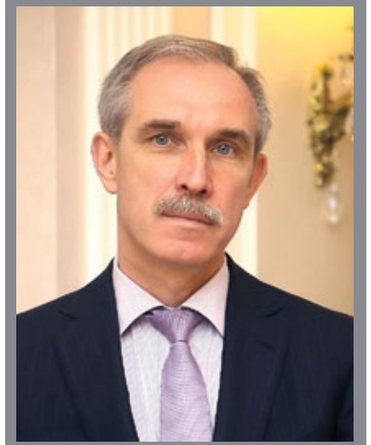
5% сервисных точек принадлежат официальным дилерам

Сокращают с упреждением
Число сервисных точек, принадлежащее дилерам автопроизводителей (рассчитанное по числу брендов) за год снизилось с 3655 до 3440, по данным АА «Автостат». В целом за 4 кризисных года доля принадлежащих дилерам сервисных точек сократилась с 10% до 5%, при том, что гарантийный автопарк за тот же период сократился на 19%. Сокращение дилерской сервисной сети происходит при одновременном быстром росте независимой франчайзинговой сети, добавляют аналитики.

5 млрд руб. выделено в 2017 г. на поддержку газового транспорта

Смешаем метан и пропан-бутан
Автомобили на сжиженном газе (смесь пропан-бутан) будут включены в программу субсидирования закупок газового транспорта, рассказал «Известиям» министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров. До сих пор субсидировались только продажи автомобилей на компримированном природном газе (метане), но правительство хочет предложить потребителям выбор, пояснил министр. В 2017 г. на данную программу было выделено 3 млрд руб., впоследствии она получила дополнительное финансирование в размере 2 млрд руб.

цитата



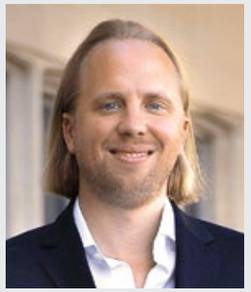
Сергей Морозов
губернатор Ульяновской области

«Мы добивались, чтобы Димитровградский автоагрегатный завод вошел в тесные кооперационные связи с КАМАЗом, практически вошел в структуру КАМАЗа. И договорились, что создаем на территории ДААЗа большой индустриальный парк. В ближайшее время официально объявим о том, что он уже начинает открываться и первые несколько сот миллионов рублей инвестиций будут направлены. Я встречался с генеральным директором КАМАЗа Сергеем Когогиным, договорились так: КАМАЗ вкладывает деньги в ряд производств, приводит сюда и российские, и иностранные компании».

$1 млрд
заплатил Ford за искусственный интеллект

Перегрели автономный транспорт

В 2017 г. на дорогах появились первые автомобили с функцией автономного вождения. Лидеры определились, и теперь инвестиции в данную сферу стали носить слегка панический характер — только бы не отстать. Крупнейшей сделкой 2017 г. в этой отрасли стала покупка компанией Ford Motor стартапа Argo AI за миллиард долларов. По предсказаниям специалистов, 2018 год для автономного транспорта станет годом консолидирования, ускоренного развития технологий, экспоненциального роста коммерческих внедрений и — увы — перегрева рынка.



Грейсон Бралт,
соучредитель и президент Brulte & Company

«Технологии становятся более зрелыми. Заявление Delphi о приобретении nuTonomy [стартапа за $400 млн — прим. ред.] на мгновение приоткрыло завесу над 2018 годом. Это был четкий показатель того, что он станет годом консолидации в сфере автономного транспорта. Таким образом, будет запущена волна слияний и поглощений. Вы увидите появление периферийных вычислений в некоторых из испытываемых машин. Эти технологии будут применяться более разнообразно, чем раньше. Периферийные вычисления станут одним из главных развивающихся технологических факторов. Только представьте, насколько сильно с их помощью можно задействовать искусственный интеллект и глубинное обучение. Это произойдёт не в следующем году, но в 2018-м мы начнем закладывать основу для того, чтобы автомобиль мог принимать умные решения».

Марк Де ла Верн,
глава по инновациям на транспорте муниципалитета Детройта

«Думаю, мы будем наблюдать больше внедрений автономных шаттлов везде, где 6–8-местный челнок может лучше обслужить целевой район, чем 40-местный маршрутный автобус. Государственным учреждениям захочется лучше изучить технологию; то, как люди намерены ее использовать; и то, как можно встроиться с учётом всех аспектов общественного транспорта. Для частного сектора тема выйдет за рамки технологий и охватит управление флотом, совсем новую область по сравнению с созданием автономного автомобиля».

Олаф Саккерс, партнер Maniv Mobility

«Samsung, LG или Panasonic, которые сейчас не являются крупными поставщиками 1 уровня, будут стремиться выйти на рынок. Я также думаю, что большой темой будет телеуправление. Люди поймут, что как только они начнут развертывать автономный транспорт, им тут же понадобится телеуправление и дистанционная поддержка. Есть риск на уровне макроэкономики. Рынки сейчас нагреты, будет корректировка. Неясно, в следующем году или через четыре года, но структурный риск есть».

Сэм Лоузон, старший инженер по исследованиям Института транспортных исследований Университета Мичигана UMTRI

«Проблемы с кибербезопасностью — это уже не дети в подвале, пытающиеся удалённо взломать ближайшую сеть Wi-Fi, но всё вплоть до физических аномалий в датчиках. Можно ли ослепить камеру и тем самым поставить водителя в небезопасную ситуацию? Хотя мы наблюдали за автономными автомобилями, мы ещё не можем сказать, будут ли люди пытаться манипулировать ими».

Кирк Стьюдл, директор департамента транспорта Мичигана

«Я думаю, что мы увидим развертывание автоматических шаттлов и райдшеринга в городской среде. Я подозреваю, что в них будет человек за рулем — хотя, если в том или ином штате закон не требует, — руля может и не быть. И вы увидите больше презентаций грузовых конвоев».

Эйприл Санборн, менеджер программ для водителей департамента моторного транспорта Невады

«Я встречалась с коллегами из Калифорнии. Некоторые из калифорнийских ограничений чуть жёстче, чем в Неваде, и мы сказали, что будем рады поднять наши до их уровня, чтобы прийти к единому соглашению».

Экспорт в 2017 году: рост и неясные перспективы

Текст: Евгений Новожилов

Экспорт автокомпонентов растет гораздо медленнее экспорта автомобилей. В этом направлении нужны специфические меры, которые бы позволили российским производителям выходить на международный рынок со своей продукцией

Объем экспорта автокомпонентов из России в 2017 году вырос на 5%, экспорт легковых автомобилей из России в 2017 году увеличился на 35–40%. Это удалось при поддержке государства, но не совсем понятно, что будет дальше, на пути наращивания экспорта есть ряд препятствий.

По итогам 2017 г. общий экспорт автокомпонентов из России увеличился на 5% к показателям 2016 года, примерно до 2,5 млрд долларов. Больше 70% автокомпонентов направляется в страны СНГ, около 12% в Европу.

В основном автокомпоненты поставляются для обеспечения проданных за рубежом автомобилей российских марок. Кроме того, автокомпоненты поставляются на автосборочные предприятия за границей. Поставка машинокомплектов, а не автомобилей, позво-

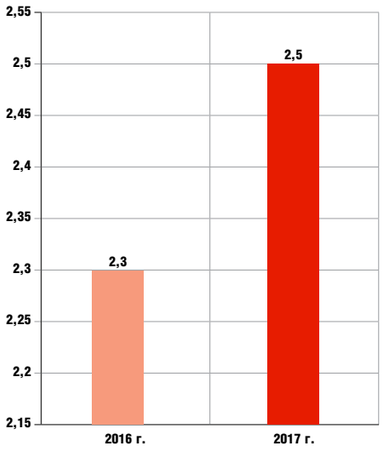
Мнение

Валентина Верижникова
пресс-секретарь
ОАО «УК ЕПК»

Сейчас на российском рынке открываются новые возможности по реализации экспорта продукции. Опираясь на результаты проделанной нами работы, мы с уверенностью можем отметить рост спроса на продукцию в сегменте машиностроения. Наша компания с оптимизмом смотрит на расширение реализации нашей продукции в других странах.

Безусловно, что не только мы, но и ряд других компаний сталкиваются с одними и теми же трудностями на этом пути. Первая из них — это сертификация, а именно, отсутствие единообразия в процессах технического регулирования. Постоянные изменения в юридическом оформлении отнимают много времени и финансов. Если государство намерено увеличивать экспортный потенциал своих корпораций, то начать стоит с увеличения прозрачности работы бизнеса. Например, опубликование детальных данных о реализации проектов по эффективной работе в глобальных производственных цепочках.

Сравнительный объем экспорта автокомпонентов, млрд долларов



ляет избежать запретительных пошлин. Среди поставщиков — Renault, который экспортирует 190 наименований автокомпонентов в увеличивающихся объемах для сборки, в частности в рамках СП с Алжиром. Поставляет запчасти за рубеж Ford Sollers, в Румынию.

Экспортеры автокомпонентов ограничены тем, что могут поставлять в основном только те автокомпоненты, которые предназначены для конкретных марок автомобилей.

Власти, в общем, осознают проблемы экспортеров и проводят определенную работу для наращивания в перспективе поставок автокомпонентов. В частности, Росстандарт проводит комплекс мероприятий для активизации экспорта.

Каждый год Росстандарт выдает более 300 сообщений на экспортную продукцию, такие как сообщения о типе конструкции автокомпонентов, по выбросам вредных веществ, по особенностям конкретных узлов — рулевого управления, светотехники и так далее. Эта система не удовлетворяла участника рынка в отношении прозрачности формирования сообщений. В то же время, проводить оценку автокомпонентов в зарубежных организациях гораздо дороже.

Но с 2017 года Росстандарт пытается изменить ситуацию. В частности, осуществляется модернизация доступа на внешние рынки российского автопрома в соответствии с требованиями Европейской экономической комиссии ООН.

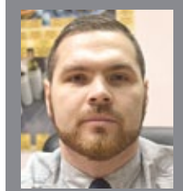
Эта работа проводится по Женевскому соглашению — о принятии единообразных условий официального утверждения, о взаимном признании официального утверждения предметов оборудования и частей механических транспортных средств и механизма взаимного признания документов, соответствующих требованиям Правил ООН.

В соответствии с проводимой в этом направлении работой, Росстандарт после проверки будет выдавать производителям «сообщение об официальном утверждении типа» автомобиля или автокомпонента. И на основе этого документа будет проводится понятная всем участникам рынка сертификация продукции, котрая будет признаваться в качестве официального документа всеми странами-участницами Женевского соглашения.

В сентябре 2017 года Росстандарт ввел порядок оформления и выдачи сообщений предприятиям автопрома, 27 декабря 2017 г. состоялось итоговое заседание Оценочной группы с оценкой результатов проведенной за год работы. В качестве технических служб, которые будут иметь право проводить проверку к настоящему времени подтверждены НТЦ «Автоэлектроника», ФГУП «НАМИ» (НИЦИАМТ ФГУП «НАМИ»), ООО «Эксперимент», ООО «ЛМЗ «СКАД», НП «ИНСАТ», ООО «Трансконсалтинг», ООО «Шинный испытательный центр «Вершина», ООО «Сертистек-95».

Возможно, с завершением этой работы, российские производители смогут наращивать экспорт автокомпонентов более активно.

Мнение



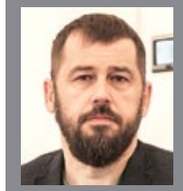
Владимир Михайлов
директор по маркетингу Завод «Невский фильтр»

Для экспорта автомобилей в развивающиеся страны перспективы по-прежнему остаются на достаточно высоком уровне, что нельзя сказать об экспорте автокомпонентов. Российские предприятия-производители имеют потенциал в данном направлении, но неоднозначная ситуация со стоимостью рубля ставит запятую в этом вопросе.

Кроме проблемы — уже упомянутого курса рубля — значительную роль для компаний, которые не только говорят, но и действительно производят, играет стоимость материалов и ресурсов. Зачастую формирование этой стоимости находится в руках естественных монополий. В то же время высокий ссудный процент в реальности не дает возможности развивать и создавать производства очень высокой автоматизации и производительности труда с хорошей компетенцией инженерного состава. Всё это требует длинных и дешевых денег. Так как дешевых и длинных денег нет, то нет и возможности инвестировать в автоматизацию, и значит, нет возможности получить низкую себестоимость готовой продукции

Без дешевых кредитов — по таким же ставкам как в Европе и Китае — экспортные поставки в принципе невозможны. Так что шансы поставок на экспорт в развитые страны у отечественных производителей автокомпонентов (без участия иностранного капитала) в реальности очень низки. Актуальными механизмами господдержки могут быть программы кредитования или субсидирования экспортных сделок, а так же более жёсткий контроль естественных монополий со стороны ФАС.

Мнение



Андрей Гасилин
директор
ООО «ТрансМаш»

Экспорт в нашей стране зависит от положения доллара. Если рубль по отношению к доллару будет «укрепляться», то экспорт уменьшится. Соответственно, если доллар вырастет, то экспорт также вырастет.

Наиболее значимая проблема, связанная с экспортом российских производителей, — это высокая конкуренция на рынке автокомпонентов. Также существуют некоторые ограничения, связанные с экспортом в страны Ближнего зарубежья, например на Украину. Одна из проблем, связана с постоянным оформлением документов для прохождения таможенного контроля, сертификацией товаров Таможенным союзом, что влечет за собой финансовые и временные затраты.

Субсидирование или компенсация процентов лизинговой ставки при покупке предприятием оборудования для выпуска продукции на экспорт; участие государства при регулировании процентной ставки кредитования для предприятий, занимающихся экспортом; организация специализированных выставок в странах, которые могут быть интересны для российских производителей — все эти меры господдержки были бы актуальны для экспортёров.

Экспорт автомобилей

Объем экспорта легковых автомобилей из России в 2017 году вырос примерно на 40% к показателям 2016 года, до порядка 38 тысяч легковых машин. В стоимостном выражении экспорт легковых автомобилей составил 1,3 млрд долл. В страны дальнего зарубежья экспортировано около 33 тыс. ед, что на 55% больше, чем годом ранее. В страны СНГ около 46 тыс. ед., что на 11% больше, чем в 2016 году.

Сравнительно много экспортировал АвтоВАЗ — около 25 тыс. автомобилей, что на 30% больше, чем в 2016 году. АвтоВАЗ начал экспортировать автомобили по некоторым новым направлениям — в Китай, на Кубу, в Литву и Иорданию. Ford Sollers в 2017 году увеличил экспорт на 21% к 2016г. — до 1,018 тысячи автомобилей.

УАЗ существенно увеличил экспорт в 2017 году, на 47% до 5101 ед., в основном ульяновские внедорожники пользуются спросом на рынке ближнего зарубежья.

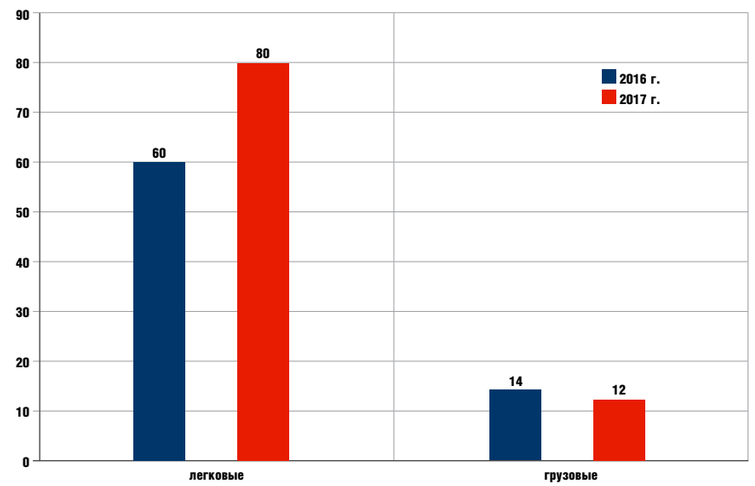
В 2017 году экспортировано около 12 тыс. ед. грузовых автомобилей, в страны дальнего зарубежья порядка 3,5 тыс грузовиков, что на 25% больше, чем в 2016 году, а в страны ближнего зарубежья экспорт грузовиков упал примерно на 35%, до порядка 9 тыс. ед. В стоимостном выражении экспорт грузовиков уменьшился на 13%, до порядка 260 млн долл.

«Рост экспорта достигнут по многим видам продукции. Частично, конечно, этому способствовало повышение мировых цен, но значительный, ведущий фактор — это увеличение физических объемов наших поставок за границу», — прокомментировал рост автомобильного экспорта премьер Дмитрий Медведев.

Экспорт автомобилей одно из ключевых направлений развития российской автомобильной промышленности в стратегических документах и планах нескольких последних лет. Но проблемой остается как раз отсутствие четкой стратегии экспорта.

В начале 2017 года на фоне начавшегося подъема на авторынке, участники рынка небезосновательно надеялись на то, что государство воспользуется начавшимся восстановлением автомобильной отрасли и создаст стратегию дальнейшего поступательного развития.

Экспорт автомобилей из России в 2017 г., тыс. ед.



По итогам января-ноября 2017 года рост авторынка составил 11,7% и от правительства ждали стратегию развития отрасли, (ту самую стратегию, которую российский президент поручал подготовить еще к марту 2016 года), которая опиралась бы, в числе прочего, на экспорт.

Но такая стратегия в течение всего года представлена не была. На начало 2018 года планируется презентация стратегии, но Денис Мантуров, глава Минпромторга, заранее охладил ожидания, предупредив, что эта стратегия не более, чем свод правил, которые и так всем понятны. Таким образом, прорывов в сфере экспорта ждать не приходится. Но, с другой стороны, можно предположить, что ведомства не уверены в том, что подъем авторынка в 2017 году — устоявшаяся тенденция, которая будет развиваться поступательно какое-то долгое время. Возможно, нужно еще время, чтобы убедиться, что положительная динамика авторынка не просто кратковременное оживление во время долговременного кризиса.

Тем не менее, кое-какие оригинальные способы поддержать рост экспорта правительство предлагает. Недавно Минпромторг предложил субсидировать скидки при продаже автомобилей за рубежом в обмен на автохлам. Размер скидки 50 тысяч рублей, для утилизируемых автомобилей возрастом не менее 10 лет, из которых последние три года автомобиль должен находиться в пользовании получателя скидки. В то же время, экспортируемый автомобиль должен быть не старше 1 октября 2017 года. О том, когда и как будет реализовываться этот проект, пока ничего не известно.

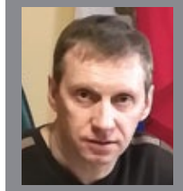
Еще один способ активизации экспорта автомобилей демонстрируют власти, разрешившие Фольксваген Груп Рус не платить часть таможенных пошлин на автокомпоненты, если они используются для производства автомобилей, которые затем отправляются на экспорт.

Соглашение об этом в январе подписали ФТС Владимир Булавин, генеральный директор Volkswagen Group Rus Маркус Озегович и финансовый директор Volkswagen Group Rus Патрик Майер.

Фольксваген Груп Рус в прошлом году был крупнейшим российским экспортером легковых автомобилей, поставив за рубеж 25 тысяч собранных в России автомобилей, что на 70% больше, чем было экспортировано в 2016 году.

В 2018 году, если экспорт будет развиваться также, как и сейчас, поставки за рубеж автомобилей будут расти. Даже если рост экспорта будет таким же, как в 2017 году, количественно это по-прежнему будет немного, но главное, что экспорт растет.

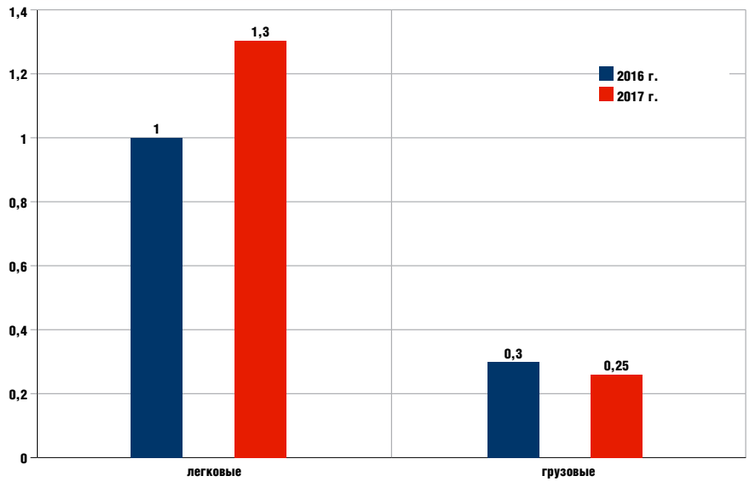
Мнение



Вячеслав Воробьев
генеральный директор ООО «Три-В Плюс»

Перспективы экспорта автокомпонентов и автомобилей из России я оцениваю позитивно. Постоянное улучшение качества продукции российских производителей дает основание предполагать, что такая продукция будет пользоваться спросом.
Проблемы российских производителей при экспорте продукции связаны с невозможностью подтверждения 0% ставки НДС. Хотя есть и ряд других проблем, но именно этот барьер сильно сдерживает объем экспортных поставок отечественных товаров.
Говоря о возможных мерах и механизмах государственной поддержки, которые были бы полезны экспортеру, убежден, что они должны быть направлены именно на решение насущных проблем в отчетности. Та же проблема с подтверждением 0% ставки НДС (с его возвратом поставщикам), могла бы быть решена на уровне государственного аппарата.

Экспорт автомобилей из России в 2017 г., млн долларов



Как поддерж ать экспорт? Просто не следует создавать помех

Георгий Ротов, генеральный директор «Континентал Калуга», позитивно оценивает изменения в экспортной стратегии России, произошедшие с началом работы Российского экспортного центра. Однако, чтобы произошёл качественный скачок, нужно другое: тотальное упрощение системы налогового и таможенного контроля.

Как вы оцениваете перспективы экспорта автокомпонентов и автомобилей из России?

Изначально производство, как нашего завода, так и многих других предприятий было ориентировано на внутренний рынок нашей страны. Однако ставка на сбыт исключительно на российском рынке оказалась несовместима с изменившимися реалиями, поэтому нам пришлось пересмотреть стратегию развития.

Сейчас шины калужского завода Continental поставляются уже в 23 страны мира: в Европу, Азию и Северную Америку. Доля экспорта в этом году снизилась за счет восстановления внутреннего рынка и сейчас составляет порядка 8% от общего объема производства. В дальнейшем все будет зависеть от экономической ситуации.

С какими проблемами сталкиваются российские производители при экспорте своей продукции?

Помимо того, что экспортная продукция должна соответствовать требованиям того или иного рынка, дополнительные барьеры экспортерам создают валютный контроль, налоговое администрирование и таможенное регулирование.

К примеру, забюрократизированность валютного контроля ведет к тому, что нужно сдавать огромное количество документов в таможенные органы и банки. К сожалению, зачастую компании-экспортёры поставлены валютным законодательством в крайне жесткие рамки, усложняющие ведение экспортной деятельности. Взять хотя бы сроки подачи подтверждающей документации: необходимо всего за 15 дней предоставить оригиналы подтверждающих документов (договоров, накладных, актов) с момента поступления валюты на счет от зарубежного контрагента. Часто это невероятно трудно сделать в срок, особенно при работе с азиатскими странами. Если по каким-то причинам предприятие не укладывается в обозначенные сроки, его ждет налоговая проверка, пеня за каждый день просрочки, а также штраф до 100% от суммы поступления.

Кроме того, экспортные операции требуют постоянного детального контроля контрактов, из-за чего сами контракты сложно составлять, согласовывать и подписывать. К тому же контроль за импортно-экспортными операци-

В 2017 году «Континентал Калуга» выпустил 3,2 млн шин брендов Matador, Gislaved и Continental. Максимум экспортных поставок пришелся на 2016 год, когда за рубеж уходило 30% продукции

Справка

В строительство шинного завода Continental в Калуге было инвестировано 240 миллионов евро. Официальное открытие производства состоялось 29 октября 2013 года. В настоящее время завод производит шины брендов Continental, Gislaved и Matador от 13 до 21 дюйма.
На сегодняшний день концерн Continental представлен в Калуге уже тремя производствами. Помимо шинного завода «Континентал Калуга», в первой половине 2014 года компания ввела в эксплуатацию еще два новых предприятия: новый завод «Континентал Аутомотив Системс РУС», который производит электронные автокомпоненты и элементы систем подачи и впрыска топлива, и завод «КонтиТех» по производству трубопроводов для систем автомобильного кондиционирования и систем гидроусиления руля.

ями разделен между налоговыми и таможенными органами, а также банками.

Еще одна проблема компании-экспортёра — раздельный учёт входящего НДС для оборота товаров внутри страны и экспорта. Пока компания не сдаст копии документов для подтверждения нулевой ставки НДС, значительные суммы входящего НДС не зачитываются. Соответственно, на эту сумму сокращаются оборотные средства предприятия, требуется дополнительное финансирование со стороны банков. Проценты по финансированию ведут к удорожанию продукции, что отрицательно сказывается на финансовом положении и конкурентоспособности.

Кроме того, у производства есть ряд сложностей с ведением раздельного учёта НДС. Допустим, завод покупает несколько тонн каучука для производства шин. Сложно рассчитать, какая часть материала попадет в шины для внутреннего рынка, какая для экспортного, а какая вообще будет отбракована.

Есть и технические проблемы, связанные с раздельным учётом НДС. Многие крупные компании используют для бухгалтерского и налогового учёта систему SAP, являющуюся одной из ведущих в мире. К сожалению, в ней не существует простого решения для раздельного учёта НДС на производстве. Это создает дополнительные препятствия для экспортёров.

Во многих случаях компания-экспортёр вынуждена создавать отдельную дочернюю фирму исключительно для экспорта. При этом предприятие несёт дополнительные административные расходы на такую дочернюю фирму, например, связанные с ведением бухгалтерского учёта и представлением отчётности. Нагрузка возрастает и на налоговые органы, когда экспортную деятельность делят на производство и продажу.

Российская таможня также создает сложности экспортерам: в случае малейшей ошибки при оформлении документов или перевозке предприятие подвергается высоким административным штрафам.

Какие меры и механизмы поддержки со стороны государства были бы полезны экспортёру?

Российский экспортный центр в настоящее время разрабатывает меры поддержки экспортеров и привлекает в качестве консультантов крупные компании, в том числе и Continental. Это, безусловно, позитивная тенденция. Однако чтобы существенно снизить нагрузку на предприятия, следовало бы ввести такие меры, как отмена оформления паспортов сделок, упразднение двойного валютного контроля, увеличение срока предоставления документов.

Необходимо продумать поддержку приоритетных экспортных отраслей и упростить для них налоговое администрирование.

Navigator nano S
и IDC5 CAR Light

Один из лучших диагностических приборов для вашего СТО!

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

www.texa.ru

TEXA

Помочь св оим
Государственная поддержка экспорта

Российский экспортный центр — госорган, отвечающий за поддержку экспортных операций отечественного бизнеса — накопил за 2 года работы большой опыт сотрудничества с производителями автокомпонентов. В текущем году инструменты господдержки охватят малый бизнес, говорит Павел Бурлаченко, руководитель проекта по автомобилестроению РЭЦ.

Расскажите о результатах сотрудничества РЭЦ с автокомпонентной отраслью в 2016-2017 гг.

В 2016 г., ещё до утверждения приоритетного проекта Правительства РФ по поддержке автопрома, мы с опережением запустили пилотный проект по поддержке экспорта автомобильной продукции, в котором отдельным направлением были автокомпоненты. В начале нашей работы они не выделялись в отдельный блок, а включались в проект поддержки автопроизводителей. Но они всегда были в фокусе и самого РЭЦ, и его структур — Росэксимбанка и ЭКСАРа (агентство по страхованию экспортных операций — прим. ред.).

Какие проекты были наиболее успешными?

Я бы выделил программу поддержки транспортировки до места продажи. Мы смогли прописать для «компонентщиков» упрощенный порядок оформления господдержки в рамках Постановления №702 Правительства, и в 2017 г. они в полной мере им воспользовались.

Рассказывая о результатах 2016 г., сложно выделить отдельные кейсы, потому что тогда автокомпоненты шли в рамках машинокомплектов нашей большой четверки: КАМАЗ, ГАЗ, АвтоВАЗ и Sollers.

А вот в 2017 г. уже есть успешные проекты, реализованные производителями компонентов независимо от автопроизводителей. Хорошо показало себя самарское предприятие Bosch, предприятия Калуги: «Форесия-Металлопродукция Икзост Системс», «Gestamp Северсталь», Johnson Matthey, Valeo.

Отдельно хотелось бы упомянуть наших шинников. С компанией Michelin, крупнейшим экспортером в данной группе, мы успешно прорабатываем этот вопрос. А с Pirelli, Cordiant и Continental уже стабильно работаем.

Нижнекамский шинный завод, по нашему признанию, стал одним из наиболее успешных экспортеров и по бизнес-модели экспорта, и по объёму, и по конкурентоспособности. В ноябре 2017 г. мы сделали шорт-лист лучших экспортеров 2016 г., завод «Кама» вошел в него и получил премию.

В чём вы видите причину успеха всех этих компаний?

Во-первых, конкурентный продукт. Эффективность производителя компонентов обуславливается включением в цепочку добавленной стоимости автопрома: это поставки либо на конвейер, либо в независимые сервисные центры и магазины запчастей. Попасть на конвейер можно только через выполнение внутренних требований автопроизводителей — а мы знаем, что они довольно жесткие. Конечный потребитель за рубежом тоже не будет покупать неконкурентоспособные запчасти.

Второе: очень важно глубокое понимание экспортного рынка. Важно знать, где ещё есть незанятые ниши, преимущество с позиций логистики или по балансу «цена-качество».

Ну, и, конечно, внутренняя организация самой компании. Внешнеэкономическая деятельность — это ежедневный труд и особый бизнес-процесс. Нужно быть готовым к тому, что возникнут таможенные или налоговые споры. Нужно либо развивать свои компетенции, либо искать надежного партнера, а это определяется именно качеством команды и бизнес-процессов.

Все проблемы наших потенциальных экспортеров связаны с невыполнением одного или нескольких из этих критериев. Если продукт неконкурентоспособен, его не будут покупать. Если куда-то приходят дешёвые китайские запчасти, надо вовремя перестраивать свои логистические процессы, чтобы не потерять нишу. На внешнем рынке всё динамично меняется, и если команда неспособна вовремя отзываться на изменение климата, это приведет к утрате своей доли.

Глава РЭЦ Пётр Фрадков упоминал, что сейчас одна из основных задач Центра — приспособление инструментария к нуждам малого бизнеса.

Малому и среднему бизнесу (МСП) действительно сложно использовать господдержку по той причине, что они не могут держать большую команду сотрудников специально под задачу документального оформления.

По законодательству Российской Федерации, мы должны соблюдать ряд норм с точки зрения антикоррупционной составляющей, уголовного и административного права. Однако есть общая тенденция на ограждение малого предпринимательства от лишней волокиты, и для нас задача упрощения доступа МСП к господдержке стоит наиболее жёстко.

Сейчас во всех изменениях мы в первую очередь нацелены на МСП, понимая их кадровый дефицит. Я оговорюсь, что консультационная поддержка оказывается РЭЦ совершенно без бюрократии.

Что изменится в лучшую сторону в этом году?

Мы вводим электронный документооборот по субсидиям и спец-

Мы запустим поддержку развития послепродажного обслуживания за рубежом, охватив инструментарием мировой рынок запчастей

Очень важно глубокое понимание экспортного рынка. Важно знать, где ещё есть незанятые ниши, преимущество с позиций логистики или по балансу «цена-качество»

программам поддержки. Это сильно облегчит многие задачи по документообороту.

Плюс к этому, в Российском экспортном центре произошло разделение команды на блок по взаимодействию с крупным бизнесом и блок по работе с МСП. Для работы с последними мы открываем сеть региональных представительств. Они будут освобождены от хлопот по большим компаниям, чтобы полностью сосредоточиться на контактах с МСП.

Мы расширяем покрытие поддержки по времени суток. К примеру, колл-центр нашего представительства во Владивостоке работает с московскими компаниями в то время, когда в европейской части офисы закрыты. Таким образом, мы фактически переходим с клиентами на режим работы 24х7.

Сейчас уже есть практические результаты расширения сети представительств?

Пока о революционном скачке объёмов говорить не приходится, потому что до сих пор мы отрабатывали практически все приходящие заявки.

Задача этого расширения — упредить назревающие риски. Количество заявок постепенно росло и наша команда, в последнее время, работала практически на пределе сил. Мы прогнозируем их рост в геометрической прогрессии, но надеемся не допустить образования очередей.

Отмечалось, что к инструментарию проявляется недостаточный практический интерес: в реальные заявки превращаются лишь немногие запросы.

Да, такая проблема существует. Это связано с тем, что не все компании могут выполнить требования, установленные законом: это связано и с налоговой задолженностью в бюджеты разных уровней, и с плохим балансом. Наша задача — оградить доступ к государственным ресурсам для тех компаний, которые поддаются соблазну получить средства, при этом не выполнив до конца ответные обязательства. В ряде случаев мы обнаруживали при проверке документов, что на балансе у компании не было и 20% той суммы, которую она должна была инвестировать в проект со своей стороны.

Мы понимаем, что МСП — высокорисковый бизнес и не всегда удаётся поддерживать хороший баланс. Наш консультационный блок направлен, в том числе, и на решение этой проблемы. Мы обращаем внимание клиентов на риск-факторы, которые им нужно подтянуть.

Какие новые сервисы, ориентированные для производителей автокомпонентов, появятся в этом году?

Мы запустим поддержку развития послепродажного обслуживания за рубежом, охватив инструментарием мировой рынок запчастей. Подключим инструменты, направленные на создание дилерских центров наших компаний за рубежом — естественно, с обязательством закупать наши автокомпоненты. Понятно, что не все запчасти в России производятся, поэтому поддержка будет оказываться в той пропорции, в какой складской запас формируется из российских запчастей.

Это позволит нашим компаниям в полной мере нести гарантийную ответственность за свою продукцию.

Какие вы видите ошибки у управленцев, мешающие в полной мере задействовать господдержку?

Незнание экспортерами того, как работает механизм — вот ключевая проблема. Со стороны компаний это однозначная недоработка. И наша задача, конечно, обеспечить максимальный информационный охват по России.

Мы стараемся по регионам усиленно вести образовательную работу; у нас есть, в частности, образовательный проект «Школа РЭЦ».

Ну и, конечно, те проблемы, что я перечислил выше: недостаточно хороший продукт, тотальное непонимание рынка. С этим мы стараемся также помогать — в частности, определять ключевые рынки и изучать их. Но тут мы подчас упираемся в третью вышеупомянутую проблему — слабость команды предприятия. Люди, отвечающие за экспорт, должны быть готовы воспринимать новую информацию.

Каковы результаты участия РЭЦ в выставке «Автомеханика Шанхай 2017»?

Мы работали на двух павильонах. Я, в частности, познакомился на выставке с несколькими российскими компаниями. Две из них — ГРАСС и «Багажные системы» — в результате стали нашими клиентами.

«Автомеханика Шанхай» для наших экспортёров оказалась очень интересной площадкой. Те, кто понимал, зачем приехали, получили сотни контактов и новые контракты. Я, в первую очередь, хочу отметить «Лукойл»: эта компания точно понимает свои цели на выставке, у них есть представитель в Китае. ГРАСС тоже получил неплохую отдачу.

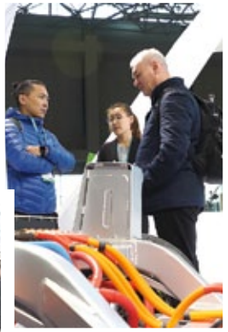
На каких площадках в этом году РЭЦ планирует вести диалог с бизнесом?

В наших планах все значимые площадки, включая Московский автосалон и «МИМС Автомеханика»; все форумы от РАФ в Москве до региональных мероприятий в Самаре, Татарстане и других регионах — «Автоэволюции», TIAF и других. На Международном автомобильном форуме, который проводится на Московском автосалоне, у нас будет отдельная панель. Пока прорабатываем формат.

Славянс кий поход

Итоги «Автом еханика Шанхай 2017»

Буквально за несколько лет русский язык стал одним из самых популярных на китайской «Автомеханике». Россияне составили третью крупнейшую иностранную делегацию посетителей, а участники из нашей страны внесли вклад в расширение мирового продуктового ряда.



По официальным данным, в Шанхае представлялось 9 российских компаний: участник «Сколково», разработчик систем автономного вождения «Амигокар»; продавец запчастей для китайских автомобилей «Глававтоснаб»; снабженец автомоек ТД «ГРАСС»; «Лукойл — Смазочные материалы»; компания «Металлопродукция» с брендом «Шериф»; «Российский экспортный центр»; «Си Партс Технолоджи»; «Тосол-Синтез» — и, конечно, журнал «АвтоИндустрия.РФ».

«Си Партс Технолоджи» и «Тосол-Синтез» даже вошли в специальный раздел каталога участников, посвящённый дебютам продуктов.

Наиболее закономерно появление «Лукойл СМ» — машинное масло оказались одним из самых востребованных в Китае российских продуктов. Заметим также, что нас не удивило отсутствие основного конкурента «Лукойла», «Газпром — Смазочные материалы» с брендом G-Energy. «Газпромовцы» облюбовали для себя пекинское шоу Auto Maintenance&Repair.

Отметим появление стенда «Российского экспортного центра» — структуры, отвечающей в правительстве РФ за всю работу по поддержке российских компаний-экспортёров.

Необычный дебют совершила «Си Партс Технолоджи» с зонтичным брендом запчастей DEQST. Российская компания, производящая запчасти в КНР и предлагающая их китайскому бизнесу? Не торопитесь усмехаться. Участники из «Си Партс» утверждают, что достигли поставленных целей и провели около 20 переговоров на поставки. Кроме того, стенд для компании стал плацдармом, позволившим с комфортом искать на выставке новых поставщиков.

Не только россияне

Для мирового бизнеса 2017 год оказался одним из наиболее благоприятных. Неудивительно, что число посетителей «Автомеханика Шанхай» и занимаемая ею площадь за год выросли на 9%, а число экспонентов на 5%. Впервые число посетителей превысило 130 000, а стендов — 6 000. С опережением растёт международное участие — на 14%.

Выставка развивается не только количественно, но и качественно. Тематически она теперь разбита более чётко, демонстрации стали зрелищнее. Растёт число и профессионализм форумов и семинаров.

Зона мотоспорта и спорткаров была, конечно, наиболее яркой. Достаточно сказать, что именно «Автомеханика Шанхай» была выбрана для дебюта нового поколения The Mustang Shelby GTE. Неподалёку красовался Nissan GTR, держатель мирового рекорда на самое быстрое ускорение.

«Это первый раз, когда я решил посетить “Автомеханика Шанхай”, чтобы максимально использовать возможности встреч с потенциальными новыми клиентами, — говорит бразильский предприниматель Лукас Барикели. — Она превзошла мои ожидания и дала больше, чем я надеялся. На «Автомеханике Шанхай» кажется, что вы можете найти всех производителей, которые вам нужны в одном месте. Я обязательно вернусь в следующем году».

«Автомеханика Шанхай» соединяет воедино прогресс во всех секторах, — отмечает Артур Кай, старший менеджер по развитию бизнеса известной россиянам компании WAI Global. — Многие из наших крупных клиентов разбросаны по всему миру. Выставляясь на этом шоу, мы можем работать с каждым из них, одновременно расширяя и наш бизнес в Китае».

В наибольшей степени увеличились площади сектора электроники и зоны электромобилей и инфраструктуры для них. Наибольший вклад в рост площади «Автомеханики» внесло появление зоны REIFEN, целиком посвящённой шинам и шинным сервисам.

«Мы очень рады возможности участвовать в первой зоне REIFEN в “Автомеханика Шанхай”, — говорит экспонент зоны REIFEN г-жа Ликуин Лиу, менеджер Fangxing Rubber. — Мы уверены в её блестящем потенциале, она действительно помогает связать ключевых игроков шинного сектора со всей автомобильной промышленностью».

«Меня заинтересовал впечатляющий ассортимент испытательного и шиномонтажного оборудования, — отмечает кореец Бонг Ук Ким, технический директор по продажам GAINest. — Сегментация очень полезна, помогает искать нужное на такой большой выставке».

Кроме основной экспозиции, за 5 дней выставки прошло 57 программных событий. Наиболее важными из них сами организаторы считают первую Connected Mobility Conference, также саммит байеров и поставщиков (AIAG Auto Parts Purchasing Leadership and Suppliers Summit) и третий саммит «Стратегии слияний и приобретений для китайских автокорпораций на зарубежных рынках».

«Сектор послепродажного обслуживания автомобилей в Китае находится в процессе трансформации, и докладчики сделали все возможное, чтобы указать на проблемы, с которыми сталкивается отрасль в настоящее время, — говорит Цижан Ли, генеральный директор “Фошань Цзюнь Тай Авто” и посетитель Форума по развитию международного рынка запчастей для автомобилей и двигателей Китая. — Семинар также показал некоторые возможности и направления в развитии автомастерских. Я нашел его очень полезным и практичным».

Мы не можем объяснить «новую русскую волну», поскольку слишком многие факторы могли сыграть роль. Можем лишь констатировать её появление. Участников из России оказалось достаточно много, чтобы в отчёте по результатам выставки организаторы включили её в число стран, представивших национальные павильоны.

К сожалению, китайские коллеги ошиблись: наши соотечественники не были объединены на одной площади — некоторые выставлялись самостоятельно. Но это может быть и вежливым комплиментом: россиян здесь уважают и хотят расширять партнёрство. Будем надеяться, что тенденция на рост сохранится и российский павильон станет делом ближайшего будущего.

Российские автопроизводители готовы продавать автомбили за границей, государство готово поддерживать, но пока нет методов быстро и масштабно нарастить экспорт

Инициативы
Как отправить авто мобили за границу?

Экспорт автомобилей из России необходим для поддержания автопрома, так как внутренний рынок не может пока освоить столько автомобилей, сколько может выпустить российская автомобильная промышленность.

Потребность российского авторынка, в лучшем случае, в ближайшие пять лет — не более 2 млн ед, в то время как российский автопром может производить около 3,5 млн ед.

Экспорт тоже не может «забрать» столько автомобилей, власти планируют, что к 2025 году экспорт может достичь 250–300 тыс. автомобилей, но, если в то же время, внутренний рынок будет близок к 2 млн ед, то это означает, что отечественные производственные мощности достаточно загружены. Этим и определяется интерес государства к экспорту и попытки его поддержки.

Пока господдержка не привела к тому росту экспорта, на который надеялись и власти, и автопроизводители два-три года назад.

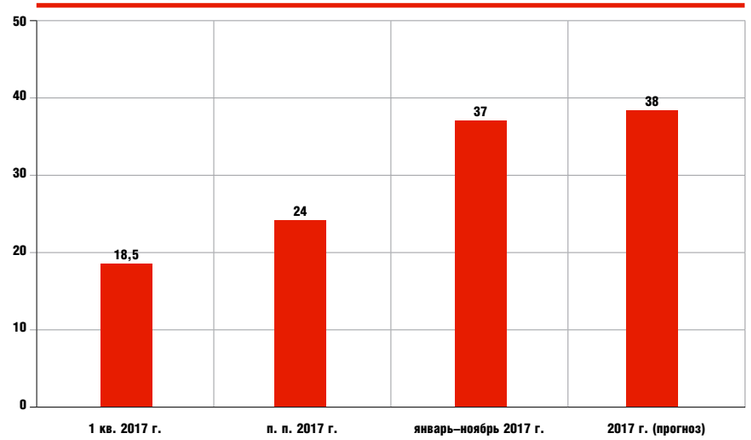
В первом полугодии 2017 года было экспортировано 43 154 легковых автомобиля, что на 28% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В январе-октябре 2017 года экспорт вырос на 28,44% к аналогичному периоду 2016 года и достиг 70 тыс. единиц. Были предположения, что к концу года экспорт автомобилей достигнет 100 тыс. ед.

За 11 месяцев 2017 года из России в страны вне Таможенного Союза было экспортировано 36950 легковых автомобилей, что на 35% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Больше всех отправили на экспорт Skoda, более 15 тысяч автомобилей, 42,3% всего объема экспорта автомобилей. На втором месте по экспорту АвтоВАЗ, его доля 25,3% в общем объеме экспорта и на третьем месте Renault (9,2%). Основной потребитель российских автомобилей за рубежом Чехия (доля 42,3% среди всех стран, импортирующих российские автомобили), далее, по степени уменьшения объема экспорта Украина (9,3%), Латвия (8,8%), ОАЭ (8,1%) и Венгрия (3,7%).

Динамика экспорта автомобилей из России в 2017 году, тыс. ед.



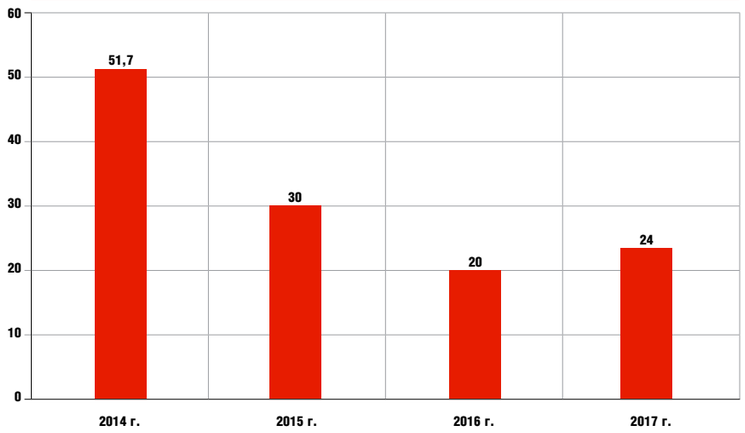
По итогам года, при сохранении текущих тенденций, объем экспорта автомобилей в страны за пределами ЕАЭС должен составлять порядка 40 тыс. ед. Это очень мало для российского автопрома.

Субсидирование кредитов иностранцам

Чтобы увеличить экспорт, российские власти разрабатывают различные методы стимулирования. Во-первых, это финансирование экспорта. В 2017–2019 годах на поддержку экспорта автопрома планируется выделить 34 миллиарда рублей: на компенсацию транспортных расходов 17,7 миллиарда рублей, на экспортное кредитование 10,6 миллиарда, на представительские цели 4,8 миллиарда и на сертификацию 0,8 миллиарда.

Во-вторых, периодически предлагаются различные несколько экзотические способы поддержки автопрома. Так, в сентябре 2017 года Минпромторг предложил льготное кредитование покупателей на целевых экспортных рынках для выравнивания условий покупки с иностранными конкурентами. Суть в том, что, например, кредит на покупку автомобиля АвтоВАЗа зарубежным покупателям сегодня дается под 4–5% годовых в валюте, а на другие иномарки под 1% и меньше, что при цене российского

Динамика экспорта автомобилей пр-ва АвтоВАЗ, тыс. ед.



автомобиля, которая не может быть существенно дешевле конкурентов, дает ему мало шансов.

Предположительно, если кредитные условия станут легче для зарубежных покупателей, то они предпочтут покупать российские автомобили.

Субсидировать автокредиты иностранцам на покупку российских машин в зарубежных странах планировалось в этом, 2018 году, и предполагалось выделить на эти цели до 500 млн рублей, а к 2025 году довести эту сумму до 15,3 млрд рублей, а в случае положительной ситуации в экономике и до 21 млрд рублей.

Участники рынка восприняли эту предполагаемую инициативу неоднозначно. Возникли вопросы, например, почему не стимулировать аналогичным образом отечественного покупателя, который и сейчас покупает отечественные автомбили на гораздо менее выгодных условиях, чем зарубежный покупатель. При любом развитии событий, отечественный потребитель купит несопоставимо больше российских автомобилей, чем зарубежный и загрузить простаивающие автопроизводственные мощности можно будет гораздо эффективнее.

Кредитование каких именно а/м планировалось субсидировать тоже не было ясно. Производители иномарок и так успешно продают свои автомобили вне России, но если они производят иномарки в России, то они российские производители со всеми вытекающими последствиями. Субсидировать иномарки для продажи в тех странах, из которых они пришли в Россию?

Нет предположений и о том, какова будет реакция тех стран, где предполагается субсидировать покупателей. В большинстве зарубежных стран, с развитой или, тем более, с не очень развитой автомобильной промышленностью, нет заинтересованных в том, чтобы отдать долю рынка сторонним производителям.

Предполагалось, что к 2021 году программа должна действовать в 40% стран, которые считаются приоритетными, и в 80% таких стран к 2025 году. К приоритетным странам относятся страны СНГ, Ближний Восток, Восточная Европа, некоторые страны Западной Европы, Азии, Африки, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Но пока условия и механизм реализации программы субсидирования автокредитов за рубежом находятся в проработке и есть вероятность, что в реальность она не воплотится, либо будет существенно переработана.

Еще один метод стимулирования экспорта автомобилей был предложен уже в этом году. Власти предложили субсидировать скидки при продаже автомобилей за рубежом в обмен на «автохлам».

При этом утилизируемый автомобиль должен быть возрастом не менее 10 лет, из которых последние три года машина должна находиться в пользовании получателя скидки. Размер скидки 50 000 руб. при продаже за рубежом произведенных в России автомобилей. Продаваемый автомобиль должен быть выпущен не позднее 1 октября 2017 года.

Этот метод тоже пока находится на стадии проработки и либо не будет принят в работу, либо условия будут изменены.

Лоббисты экспорта

В ноябре прошлого года НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАР) и АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) заключили Соглашение о сотрудничестве, направленное на содействие экспорту компаний-участников ОАР.

Это соглашение может сыграть важную роль в развитии экспорта автомобилей, так как может объединить усилия всех заинтересованных сторон. Как сообщалось, основными направлениями в рамках соглашения станут разработка и внедрение совместных инициатив по развитию российского экспорта продукции компаний ОАР и учет интересов компаний-членов ОАР при формировании государственной позиции при участии в международных организациях и объединениях.

Участники соглашения будут разрабатывать правовые инициативы продвижения на международных рынках, создавать экспортные объединения, осуществлять информационное и консультационное взаимодействие по вопросам экспорта продукции автопрома.

Российский экспортный центр будет сопровождать экспортные проекты компаний ОАР, оказывать консультационную поддержку и оказывать участникам финансовое содействие. Возможно, соглашение станет основой для формирования единой позиции и стратегии лоббирования интересов российских автопроизводителей за рубежом и сможет предложить гораздо более продуманный и эффективный инструментарий для усиления экспорта российских автомобилей. ai

Для автобусной отрасли 2017 год завершился успешно

«Волгабас»
В России открыли новый автобусный завод

В ноябре 2017 года во Владимирской области официально сдана в эксплуатацию первая очередь научно-промышленного комплекса по выпуску газомоторных автобусов и электробусов «Волгабас» (Volgabus). До этого времени предприятие функционировало в тестовом режиме.

Первая очередь завода строилась в течение трех лет, объем инвестиций составил 3,5 млрд рублей. Проектная мощность завода — до 1,2 тыс. автобусов в год, до конца 2017 года здесь планировали собрать 20 автобусов, в 2018-м показатель увеличат до 600 единиц.

По официальной информации производство оснащено роботизированными комплексами сварки кузова, лазерного раскроя и обработки металла, что позволяет снизить себестоимость производства. Поставки автокомпонентов на предприятие осуществляют 30 компаний. Автобусный завод обеспечит 650 рабочих мест.

Вторая очередь предприятия планируется к запуску весной 2018 года. Кроме того, позднее планируется также запуск инжинирингового центра.

Местные СМИ утверждали, что «Волгабас» — первый автобусный завод, построенный в России за последние 30 лет. Это не совсем так, автозавод «Волжанин», который в 2008 году и был поглощен компанией Volgabus, начал работать в 1994 году. Кроме того, функционировало с 2007 по 2011 года предприятие по выпуску больших автобусов РоАЗ, в Ростове-на-Дону. Автобусы производятся с 2001 года на предприятии НефАЗ, объем производства более 1000 еденицы.

В запуске производства «Волгабас» важно то, что предполагается производить только экологически чистые автобусы, это, по всей видимости, действительно первое такое предприятие в России.

Как заметил на церемонии открытия специальный представитель президента РФ по вопросам природоохранной деятельности, экологии и транспорта Сергей Иванов: «Автомобильная промышленность России на Владимирской земле начинает выпускать совершенно новый продукт, который ни в Советском союзе, ни в России никогда и никем не выпускался. Жители, прежде всего, наших крупных городов, когда эти автобусы начнут бегать по этим городам, будут дышать более чистым воздухом, чем сегодня». ai

Цитата

Сергей Иванов,
специальный представитель президента РФ по вопросам природоохранной деятельности, экологии и транспорта

«Автомобильная промышленность России на Владимирской земле начинает выпускать совершенно новый продукт, который ни в Советском союзе, ни в России никогда и никем не выпускался».

рейтинг

Бренды щёток стеклоочистителей в России – 2018

Самый любопытный результат нашего исследования в том, что в данном сегменте цена не является главным фактором успеха. Топ-10 брендов щёток стеклоочистителей и сменных элементов к ним образован иностранными марками, большинство из которых не принадлежат к бюджетному сегменту.

Официальная статистика говорит, что на российском рынке присутствует около 100 марок щёток стеклоочистителей и сменных элементов к ним. По данным аналитики нашего издания, маркетинговую активность проявляет меньшее число брендов — около 80. Между тем, лишь в последнем случае можно говорить о существовании бренда.

Если судить по числу баллов, выставленных нашими респондентами разным маркам, российским рынком правит «большая тройка»: Denso, Bosch и SWF — бренд концерна Valeo, ориентированный на вторичный рынок. Сам Valeo занял четвёртую позицию. Для сравнения, в глобальном списке крупнейших производителей щёток Denso и Bosch идут под №2 и №1, а Valeo — №6.

Почти одинаковый балл с глобальными марками Trico и Champion набрал LYNXauto — азиатский бренд, ориентированный на рынок РФ, что говорит о хорошей работе его российского офиса и неплохом продукте.

Что касается российских брендов, выше всех поднялась марка автоаксессуаров Airline, подобравшаяся прямо под топ-10. Оговоримся, что в данной категории Airline не является отечественным производителем. Относительно успешен также бренд Stels, бизнес-модель которого также включает производство в азиатских странах.

	Бренд	Оценка*
1	**Denso**	653
2	**Bosch**	614
3	**SWF**	518
4	**Valeo**	457
5	**Trico**	384
6	**LYNXauto**	380
7	**Champion**	368
8	**Hella**	296
9	**Alca**	238
10	**Finwhale**	185
11	**Airline**	145
12	**PIAA**	134
13	**Nipparts**	128
14	**Heyner**	117
15	**Pilenga (Италия)**	105
16	**Maruenu**	104
17	**Fenox**	103
18	**ХОРС**	97
19	**Trustauto**	95
20	**Stels**	92
21	**Japanparts**	79
22	**AD**	72
23-24	**DuPont**	66
23-24	**SCT-Germany**	66
25	**Goodyear**	65
26	**AVS**	63
27	**ACDelco**	57
28-29	**J+P Group**	50
28-29	**Meyle**	50
30	**Masuma**	45
31	**Rainbox**	42
32	**Avantech**	39
33	**Bremax**	39
34-35	**Sparco**	36
34-35	**Goodwill**	36

*** Методика**

Рейтинг сформирован методом анкетирования руководителей высшего звена и директоров по продажам компаний сегмента щёток стеклоочистителей и сменных элементов. Итоговый балл вычислен как сумма квадратов всех оценок, за исключением одной самой высокой и одной самой низкой оценки. Введена поправка на результаты независимых испытаний образцов продуктов.

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

Denso

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

У Denso репутация инноватора, и не только в автомобильной сфере. Даже QR-код, широко применяемый сейчас во всём мире, тоже придумали в Denso. Компания входит в группу Toyota, однако поставки «родителю» составляют меньше 50% общего производства, львиная доля продукции продаётся на открытом рынке. Denso считается вторым крупнейшим мировым производителем щёток стеклоочистителей, при том, что сами щётки составляют ничтожную долю в его обороте.

2 место

Bosch

Страна — Германия
Оборот — 73 млрд евро (2016 г.)
Число сотрудников — 389 тыс. (2016 г.)
Число сотрудников в России — 1700

Большинство исследований глобального рынка называют Bosch крупнейшим в мире производителем стеклоочистителей. Компании принадлежит самый большой завод в данной отрасли суточной мощностью 350 тысяч единиц, расположенный в Бельгии. Bosch принадлежит несколько принципиальных инноваций в данной сфере, от электропривода стеклоочистителя в 1927 году до чистящего элемента, отформованного из двух сортов резины разной жесткости, в 2000-х.

3 место

SWF

Страна — Германия
Оборот в мире — 4,6 млрд евро (отделение Visibility Systems)
Число сотрудников в мире — 29 тыс. (отделение Visibility Systems)

Ниша 90-летнего бренда — щётки стеклоочистителя для вторичного рынка по OE-спецификациям. Немецкая компания первой наладила выпуск метровых дворников для автобусов, придумала индикатор износа щетки, а в 2014 г. впервые на вторичном рынке представила полный ассортимент гибридных щеток. В Европе 9 млн автомобилей ездят с дворниками SWF. Компания вошла в состав Valeo в 1998 г.

4 место

Valeo

Страна — Франция
Оборот в мире — 4,6 млрд евро (отделение Visibility Systems)
Число сотрудников в мире — 29 тыс. (отделение Visibility Systems)

Стеклоочистители и системы освещения образуют в Valeo группу Visibility Systems, появившуюся после реструктуризации концерна в 1962 г. Период наиболее бурного развития данного подразделения пришёлся на 1970-е гг., когда французский концерн поглотил сразу три компании: SEV Marchal, Paris-Rhone и Cibié. Сейчас в группу входят 38 фабрик, 5 исследовательских и 15 инженерных центров.

5 место

Trico

Страна — США
Число сотрудников — 6 тыс.

В 1917 г. Джон Ошей сбил велосипедиста во время плохой погоды, что сподвигло его разработать очиститель для ветрового стекла. Именно принципиальная конструкция, выпущенная на рынок основанной им компанией Trico, легла в основу современного дворника. Ныне Trico — пятый крупнейший производитель стеклоочистителей в мире. Инновации Trico перечислять можно долго: упомянем только пластиковый каркас (1980 г.) и тефлоновое покрытие чистящей кромки (2010 г.).

62%

рынка каркасных щёток для российских автомобилей занимают Alca, Trico и Finwhale

Топ-3 отечественных брендов

Отечественная продукция занимает незначительную долю рынка. По нашим данным, в России сейчас три производителя щеток стеклоочистителей: ХОРС, Завод «Автоприбор» и Балаковорезинотехника. Сверх того мы насчитали 12 брендов, по всей видимости, принадлежащих российским компаниям, продукция для которых изготавливается по контракту в странах Юго-Восточной Азии: Лимон, Попутчик, Airline, Artway, Autoprofi, Autovirazh, Avalanche, AVS, Azard, Megapower, Sapfire и Stels.

2%
рынка занимают отечественные производители

70%
рынка бескаркасных щёток для иномарок занимают Trico, Valeo и SWF

6 место

LYNXauto
Страна — Япония
Зонтичный бренд LYNXauto инжиниринговой компании Akita Kaihatsu создан в 2008 г.

Бренд быстро набрал авторитет на российском рынке автозапчастей, в нашем рейтинге он второй раз попадает в топ-10 (см. «Бренды автомобильных ламп», ai №10/2016 г.). Сайт LYNXauto работает на русском, казахском, английском и японском языках, из чего можно сделать вывод, что данная торговая марка ориентирована на рынок ТЭС.

7 место

Champion
Страна — США
Оборот — $7,4 млрд (Federal-Mogul Holdings, 2015 г.)
Число сотрудников — 48 600 (Federal-Mogul Holdings, 2014 г.)

Знаменитый поезд Eurostar, запущенный в эксплуатацию в 1994 году — первый, развивший в коммерческой эксплуатации 300 км/ч — был оборудован дворниками Champion. Некогда первый американский производитель свечей зажигания, Champion в 1998 г. был куплен Federal-Mogul и превращён в зонтичный бренд запчастей. В список глобальных производителей щёток стеклоочистителей он входит под №4.

8 место

Hella
Страна — Германия
Оборот в мире в 2015 г. — 6,4 млрд евро
Число сотрудников — 34 тысячи

Один из старейших и крупнейших немецких производителей автокомпонентов (Hella входит в мировой топ-50 автопоставщиков) много думает о том, как сделать замену щёток как можно более простой. Компания даже выпустила видеоинструкцию — хотя, казалось бы, какие затруднения могут возникнуть при замене? Фирменная чёрточка: каждая щётка комплектуется набором адаптеров, подходящих к любым системам крепления.

9 место

Alca
Страна — Германия

В странах Восточной Европы, России и СНГ Alca является одним из самых популярных европейских брендов автомобильных расходников и инструмента. А в целом компания поставляет товары примерно в 70 стран. Марка становилась в России «Стеклоочистителем года» в 2013 и 2014 г.

10 место

Finwhale
Страна — Швейцария

Finwhale изначально была ориентирована на вторичный рынок. Разработками и производством занимается инжиниринговый центр в Германии под управлением швейцарской инвесткомпании Grunntech Holding. История компании началась в 1990 г., а 7 лет спустя Finwhale появился на рынке России и СНГ. И неплохо укрепился за два десятилетия: сама компания оценивает, что торговая марка Finwhale присутствует в 90% розничных точек в России.

1 (18**) место

ХОРС
Штаб-квартира — Санкт-Петербург

Специалист по резинам и автокосметике, ХОРС позиционирует себя как «первый и крупнейший в России производитель изделий из силикона». При этом его ассортимент включает щётки и из силикона, и из натуральной резины. Компания была основана в 1994 г., а автотовары начала производить 8 лет спустя. Работает ХОРС и на первичном рынке, изготавливая РТИ для КамАЗ, МАЗ, Урал и других автопроизводителей.

** место в общем зачёте

2 (51) место

Автоприбор
Штаб-квартира — Владимир
Оборот — 524 млн руб. (2014 г.)
Число сотрудников — н. д.

Как следует из названия завода «Автоприбор», щётки стеклоочистителя для него являются неосновным видом продукции. В своё время «Автоприбор» разработал первый советский таксометр, а в середине 2000-х прошёл модернизацию, освоил производство электронных спидометров и в 2008 г. получил статус Q1 поставщика Ford. Приборы и части к ним по сей день занимают львиную долю среди 300 продуктов, выпускаемых «Автоприбором».

3 (58) место

БРТ
Штаб-квартира — Балаково (Саратовскаяобл.)
Оборот — 4,43 млрд руб. (2016 г.)

Предприятие «Балаковорезинотехника» было основано в 1966 г. с целью снабжать РТИ строящийся Волжский автозавод. В настоящее время завод остается крупнейшим в нашей стране производителем резиновых автокомпонентов, его номенклатура составляет около 6000 изделий. Детали БРТ есть практически во всех новых автомобилях, выпускаемых в России. На вторичном рынке щёток стеклоочистителей бренд пока держится в тени.

Российский рынок бескаркасных щеток стеклоочистителя импортозависим практически полностью, доля отечественных производителей около 2%

Новичкам здесь не место
Рынок щеток стеклоочистителя

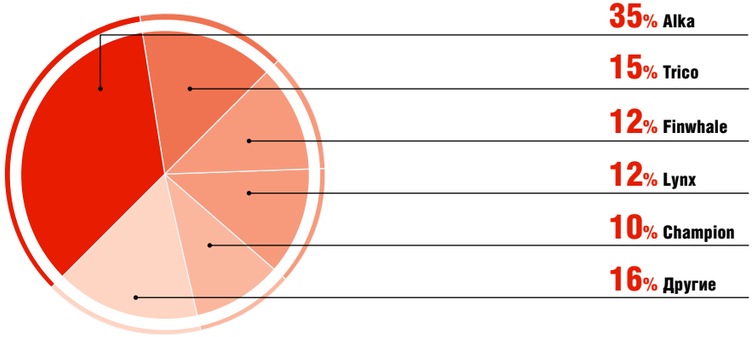
Рынок щеток стеклоочистителя отличается консервативностью, новые бренды или конструктивные изменения появляются редко. Структура рынка устойчивая на протяжении многих лет.

Рынок щеток стеклоочистителя развивается в соответствии с двумя основными тенденциями — вытеснение бескаркасными всепогодными щетками каркасных, которые меняются от сезона к сезону, и рост ресурса щеток стеклоочистителя. Увеличивается доля гибридных щеток, но они пока не влияют значительно на рынок.

Рынок щеток стеклочистителя растет в связи с ростом рынка автомобилей, за счет роста стоимости новых видов щеток стеклочистителя и потому, что большинство потребителей меняют «дворники» парами.

В сегменте бюджетных автомобилей щетки предлагаются с различными адаптерами, чтобы они подходили максимально большему количеству марок автомобилей. В то же время, в отличие от многих других видов автокомпонентов потребитель даже в бюджетном сегменте обращает внимание на качество щеток стеклоочистителя, так как любые их дефекты сразу заметны, поэтому для этого рынка не очень актуальна проблема контрафакта.

Бренды каркасных щеток стеклоочистителя для российских автомобилей, новых марок, % доля на рынке



В сегменте дорогих автомобилей щетки стеклоочистителя одного вида можно применять только на нескольких моделях бренда, их тоже меняют парами и этот сегмент рынка щеток тоже развивается.

Всего на рынке щеток стеклоочистителя в России представлено более 100 производителей, но основных брендов немного.

В сегменте иномарок на рынке каркасных щеток стеклоочистителя доминируют бренды Denso, Lynx, Trustauto, Masuma, Alca Winter, Avantech. В сегменте бескаркасных щеток большую долю рынка занимают Trico, Valeo, SWF, другие в меньшей степени.

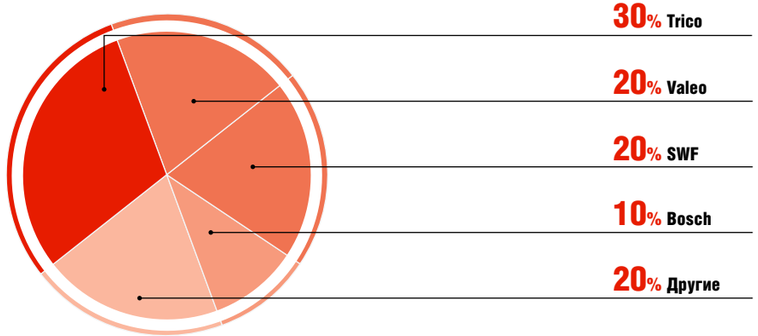
Такая структура сохраняется давно и новые бренды, которые способны занять существенную долю рынка, появляются редко, но всё-таки появляются, например, среди них Stellox и Goodwill.

В сегменте отечественных автомобилей среди каркасных щеток стеклоочистителя доминируют Alca Winter, Trico, Finwhale, Champion, другие представлены в меньшей степени.

В сегменте бескаркасных щеток для отечественных автомобилей доминируют Trico, SWF, Bosch, также существенную долю рынка занимают Heyner, Finwhale, Bremax, Lynx и другие.

Брендовый «костяк» рынка остается прежним, хотя количество брендов на рынке увеличивается, в основном

Бренды бескаркасных щеток стеклоочистителя для иномарок на российском рынке, % доля



это китайские бренды, они пользуются спрсоом в основном в каркасном сегменте. В бескаркасном разница в качестве между щеткой производителя с репутацией и беззвестным китайским брендом слишком заметна.

Российский рынок бескаркасных щеток стеклоочистителя импортозависим практически полностью, доля отечественных производителей около 2%. Все сегодняшние автомобили можно, по факту, считать «иномарками», изначально они комплектуются щетками иностранных брендов. Более половины автомобилей комплектуются бескаркасными щетками.

У каркасных щеток стеклоочистителя, хотя они и выходят из оборота постепенно, есть свой значительный сегмент потребителя, это владельцы автомобилей старых марок, которых на рынке еще очень много. ai

Несколько лет продолжающийся кризис на авторынке — основная причина банкротства дилеров. Рост продаж автомобилей в 2017 году не компенсировал падения рынка и процесс уменьшения количества дилеров не остановил

Банкротство дилера, **как рутина российского авторынка**

27 декабря Арбитражный суд Москвы признал обоснованным заявление ООО «Невада» о банкротстве первого официального дистрибьютора Honda в России ЗАО «Аояма моторс».

Задолженность ЗАО «Аояма Моторс» перед ООО «Невада» в размере 125 млн руб возникла из-за неисполнения обязательств по кредитному договору между «Банком Город» и ЗАО «Аояма Моторс» от 3 апреля 2015 года, но впоследствии право требования долга перешло к ООО«Невада». А «Банк Город» сам был признан банкротом арбитражным судом Москвы 29 марта 2016 года.

«Аояма Моторс» подала апелляционную жалобу 28 декабря прошлого года, так как считает требования ООО «Невада» направленными на двойное исполнение одного и того же обязательства.

Арбитражный суд Москвы ввел процедуру наблюдения в отношении ЗАО «Аояма Моторс», был назначен временный управляющий с ежемесячным вознаграждением в размере 30 тысяч рублей.

По существу рассмотрение дела о банкротстве ЗАО «Аояма моторс» в суде намечено на 26 июня. В это время дилер Honda обещает не прекращать деятельность, подтверждает все текущие обязательства перед контрагентами и подтверждает, что в состоянии выполнять их своевременно и в полном объеме.

Банкротство дилеров автомобилей уже давно рутинная новость. В 2016 году Арбитражный суд Московской области признал банкротом ООО «ДМ Исудзу» по заявлению ПАО «Транскапиталбанк». По его же заявлению была введена процедура наблюдения в отношении ООО «ДМ Хино», которое является официальным дилером японской Hino Motors Sales.

Но самым громким банкротством в этой сфере можно считать закрытие ГК «Независимость», состоявшееся в прошлом году. Банкротства автодилера потребовал один из основных кредиторов «Независимости» — Газпромбанк, уставший реструктуризировать задолженность дилера.

Иски были поданы в ноябре к шести компаниям группы в арбитражные суды Москвы и Свердловской области, причем только по искам в Свердловской области, задолженность ГК превышает 2,2 милларда рублей.

Основная причина банкротства даже некогда мощных и знаменитых дилерских компаний хорошо известна — падение российского авторынка. Рост продаж автомобилей который начался в 2017 году, положение пока не спасает, так как кризис авторынка очень глубокий. Скорее всего, мы увидим еще банкротства, в этом году. И это будет практически незаметно для стороннего наблюдателя. В регионах спрос вполне удовлетворят оставшиеся дилеры, а в Москве, как заметил аналитик «ВТБ Капитал» Владимир Беспалов, конкуренция настолько высока, что на высвободившееся место сразу придут другие дилеры. ai

Валидность КамАЗу обеспечил 2017 год

Текст: Василий Пражек

В 2017 году КамАЗ сохранил лидерские позиции на российском авторынке, увеличил рост продаж и разделил производство премиальных и бюджетных грузовиков, планы на 2018 год еще больше.

По итогам 2017 года производство автомобилей КамАЗ по сравнению с показателями 2016 года увеличилось на 12%, до 39525 машинокомплектов. В декабре 2017 года выпущено 4238 машинокомплектов. На экспорт в 2017 году КамАЗ отправил около 6 тысяч автомобилей.

Кроме того, на заводе двигателей и СП «Камминз Кама» в 2017 году было выпущено 42000 экземпляров силовых агрегатов, а декабре — около 4500 силовых агрегатов.

Объем продаж автомобилей КамАЗ в 2017 году составил порядка 26400 автомобилей, что на 30,6% превышает показатели предыдущего года.

Кстати, КамАЗ в прошлом году снизил коэффициент дефектности на автомобиль на 54,3%, количество дефектов на автомобиль снизилось на 42,8%, а уровень потерь от брака — на 20,6%. По итогам года КамАЗ получил право на использование общефедерального знака качества, которым может маркировать продукцию.

Производственные итоги года достаточно исчерпывающе подытожил в свое выступлении генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин: «Задачи, которые были поставлены перед коллективом компании в начале 2017 года, считаю выполненными на достаточно высоком уровне. Вывели на рынок модернизированную версию популярного тягача КАМАЗ-5490. Организовали производство нового рядного шестицилиндрового двигателя для нового поколения автомобилей КАМАЗ. Много шагов вперёд сделано в разработке концепции новой кабины для автомобилей поколения К5 и строительстве нового завода, где уже в 2019 году будет запущено серийное производство каркасов новых кабин. Прототип автомобилей с абсолютно новой кабиной и новым двигателем Р6 уже создан, осенью мы презентовали наш первый грузовик КАМАЗ-54901 на выставке «Комтранс» в Москве».

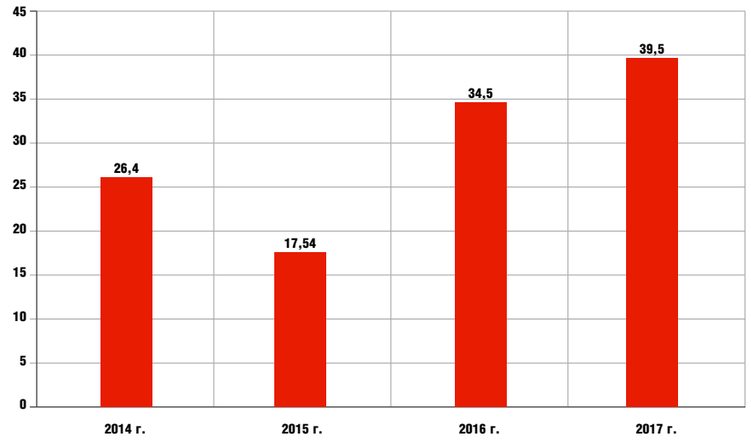
Финансовые итоги года пока не подведены, однако, если судить по росту продаж, который продолжался весь год, то, вероятно, тенденция первого полугодия 2017 года удержалась до конца года и КамАЗ получил прибыль. А в первом полугодии, напомним, КамАЗ получил чистую прибыль по МСФО в размере 990 млн рублей против убытка в 1,9 млрд рублей годом ранее, при увеличении выручки в 1,3 раза, до 62,315 млрд руб.

Особенности года

Особенностью прошлого года был рост доли премиальных автомобилей в общем объеме производства КамАЗ. Премиальными считаются тягачи и самосвалы КамАЗ, с кабинами и узлами Daimler, которые в 2017 году пользовались повышенным спросом у потребителей.

Одним из таких премиальных грузовиков был КАМАЗ-5490 NEO, выпуск которого начался в 2017 г.

Динамика производства КамАЗ, тыс. ед.



Daimler стратегический партнер КамАЗа с 2008 года и сотрудничество компаний поступательно развивается. Одним из последних достижений сотрудничества было подписание договора КамАЗ и Daimler AG о создании совместного предприятия по разработке каркасов кабин в Набережных Челнах.

Предполагалось, что осенью 2017 года начнет функционировать подразделение окраски и сварки, весной этого года начнутся пусконаладочные работы, а затем тестовый запуск. В 2019 году должно стартовать серийное производство. Перспективная мощность завода ПАО «КамАЗ» и Daimler AG до 55 000 каркасов кабин в год.

Но уже сейчас можно считать сотрудничество Даймлер и КамАЗ удавшимся. Спрос на грузовики с узлами в 2017 году настолько высок, что КамАЗ решил перестроить производственную схему, в 2018 году разделив производство на две линии.

На первой линии главного сборочного конвейера будут выпускаться грузовики традиционного модельного ряда «Камаза», на второй линии грузовики нового поколения. Кроме высокого спроса, необходимость разделить производство автомобилей связана со спецификой использования узлов Daimler. Повышение специализации производства автомобилей, по планам, должно увеличить производительность на 5–10%.

Планы

В 2018 году КамАЗ планирует реализовать 43,1 тысяч грузовиков, из них 37 тыс. ед в России. Доля премиальных грузовиков КамАЗ в объеме выпуска вырастет на 25% и составит более 10 тыс. ед. В 2018 году КамАЗ надеется получить 1,586 миллиарда рублей чистой прибыли по МСФО при выручке в 171,3 миллиарда рублей.

На экспорт в 2018 году КамАЗ планирует отправить около 6,5 тысяч грузовых автомобилей. Кстати, в начале этого года в рамках подписанного в мае 2017 года между ПАО «КамАЗ» и компанией Lifetruck меморандума более тысячи грузовых автомобилей моделей КАМАЗ-5460, КАМАЗ-6460 и КАМАЗ 6520 отправлены на Филиппины.

На 2018 год КамАЗ утвердил программу качества, в рамках которой планируется сократить на 10% количество рекламационных дефектов на 100 автомобилей после трех месяцев эксплуатации, на 10% уменьшить коэффициент дефектности и количество дефктов на автомобиль, особенно жесткие требования будут предъявляться в этом контексте к моделям 6580, 65801, 65802, 65806, 65208, 6520 люкс, 65201 люкс.

КамАЗ на рынке грузовиков

По данным Росстата, производство грузовых автомобилей в 2017 году составило 162 тысячи единиц, что на 18,2% больше, чем в 2016 году.

По итогам 2017 года в России было продано 80,2 тыс. грузовиков, что на 50,4% больше, чем в 2016 году. Доля автомобилей КамАЗ 33% на рынке. Продажи грузовых автомобилей ГАЗ достигли 7,8 тыс. ед, что на 7% больше, чем в 2016 году, Volvo показал значительный прирост, на 246,6% к показателям 2016 года. Это в еще большей степени показывает, насколько вырос спрос на премиальные грузовики. Также существенно выросли продажи Scania (5,7 тыс. автомобилей; +126,2%) и Mercedes-Benz (5,6 тыс. +173,1%).

Тем не менее, флагманской моделью года для КамАЗ была «непремиальная» KAMAZ 43118, автомобилей этой марки было продано 5,9 тыс. ед, что на 26% больше, чем в 2016 году.

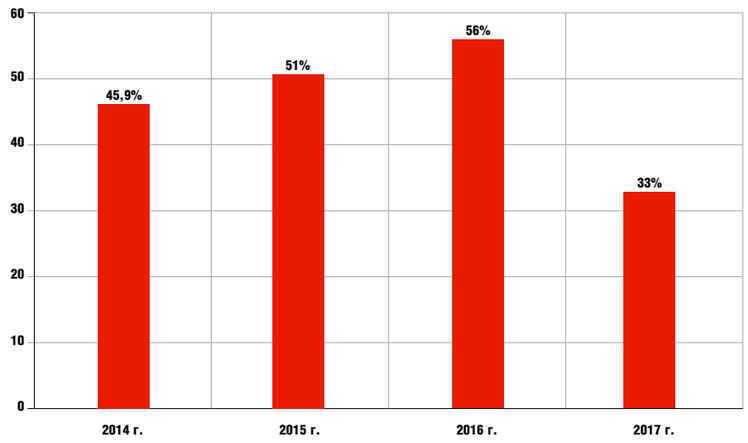
В 2017 году сегмент рынка премиальных грузовиков вырос на 50%, что было обусловлено стабилизацией экономики России, снижением инфляции, стабилизацией банковских ставок и обменного курса валют, что позволило потребителям заняться более длительным планированием. Кроме того, каким бы длительным не был кризис, потребители вынуждены обновлять автопарк. Скорее всего, все эти причины и предопределили рост спроса на премиальные грузовики КамАЗа.

цитата

Сергей Когогин
генеральный директор ПАО «КАМАЗ»

«Задачи, которые были поставлены перед коллективом компании в начале 2017 года, считаю выполненными на достаточно высоком уровне».

Динамика доли КамАЗ на российском рынке грузовых автомобилей, %



Всё масштабнее
Дни автосервиса в Пекине

В Китае популярно мнение, что кризис в России закончился. Поэтому на пекинском шоу для сервисменов Auto Maintenance & Repair ждут наплыва россиян. Тем более что сама выставка теперь проводится объединёнными усилиями двух выставочных компаний — «Мессе Франкфурт» и «Пекин Трейдерс-Линк» — и получила ряд улучшений. Рассказывает Стивен Ванг, генеральный директор СП «Мессе Франкфурт Трейдерс-Линк».

Каково текущее состояние автосервисного рынка КНР?

Китайский автомобильный рынок лучше всего описывается словом «массивный». Местный автопром с 2008 г. и до сих пор является крупнейшим по числу выпускаемых автомобилей.

Под влиянием колоссального роста числа автовладельцев, превысившего 200 млн к концу 2017 г., Китай укреплил статус самого большого в мире авторынка с выдающимся спросом на услуги ухода и ремонта. А к концу 2018 г. средний возраст машин дорастёт до 5 лет — черты, за которой расходы на детали и ремонт достигают пика. В ближайшем будущем увеличение парка постгарантийных автомобилей поддержит укрепление вторичного рынка продуктов и услуг.

К сожалению, по данным статистики, по Китаю разбросано более 440 тысяч автомастерских, что далеко превышает требуемое количество. Конкуренция серьёзная, но такая ситуация продуцирует возможности для производителей, дистрибьюторов и конечных пользователей, а также инвесторов, работающих в мировом секторе обслуживания и ремонта.

Какие импортные товары наиболее нужны сервисному сегменту Китая?

Оказавшись перед фактом быстрого роста и конкурентности рынка Китая, компании теперь стремятся к дифференцированию, стараются отличаться от соседей. Поэтому наиболее приветствуется появление продуктов превосходного качества, современней конструкции, и в то же время конкурентоспособные по цене.

Особенно нужны сейчас экологичные продукты, поскольку Китай столкнулся с безальтернативностью перехода на устойчивое развитие, при котором производство не влияет на окружающую среду.

AUTO MAINTENANCE & REPAIR
Пекинская международная выставка по оборудованию для диагностирования и тестирования, ремонта и технического обслуживания автомобилей
Для предварительной регистрации зарубежных посетителей
www.amr-china.cn
Enjoy Free
Бесплатное проживание в гостинице и трансфер
Бесплатные билеты в VIP комнату отдыха
Апрель 1-4, 2018
Пекин, Китайский Международный Выставочный Центр (новый павильон)
AMR
Контактное лицо
Messe Frankfurt Traders-Link (Beijing) Co., Ltd.
+86 10 8472 4014 / 8471 0628
sara.qin@china.messefrankfurt.com
sophia.wang@china.messefrankfurt.com
messe frankfurt

Выставка Auto Maintenance & Repair («Обслуживание и ремонт автомобилей») входит в тройку крупнейших торговых шоу в КНР. В 2017 г. она собрала в Пекине 58 тысяч специалистов-посетителей и 1139 компаний-участников. Это крупнейшая в Азии специализированная выставка, посвящённая послепродажному сервису автомобилей.
Около 60% посетителей и участников AMR собираются из стран Азии. Основные категории выставки: гаражное, кузовное и диагностическое оборудование, а также инструменты.
В 2018 году Auto Maintenance & Repair состоится 1–4 апреля в Новом международном выставочном центре Китая (NCIEC) в Пекине.

www.amr-china.cn

Какие основные тенденции видны на AMR?

Первый тренд — ускорение проникновения ключевых иностранных игроков автобизнеса в условиях переменчивости сервисного рынка. 10 ноября 2017 г. был основан совместный проект «Мессе Франкфурт Трейдерс-Линк Пекин», соучредителями которого выступили «Мессе Франкфурт Гонконг» и «Пекин Трейдерс-Линк Плас Интернешнл Экзибишн». Объединение усилий повышает качество представления цикла жизни продуктов на выставке AMR и её вклад в процветание вторичного рынка. В частности, под демонстрацию запчастей, аксессуаров и решений по уходу за автомобилем целиком отведён зал W4. Уже подтвердили участие в этом году такие компании, как Liqui-Moly, Motul и Wepp.

Затем, традиционный сектор техобслуживания и ремонта дополнительно укрепится и охватит все аспекты отрасли, от кузовного ремонта, гаражного оборудования, шинного сервиса и диагностики до окраски. В этом секторе многие иностранные бренды выставляются уже традиционно, как 3M, Beissbarth, Car-O-Liner, Corghi, Festool, Hunter, Maha, Mirka, Nederman, Nussbaum, RAV, SATA, Snap-On. Появятся новые бренды: Axalta, Balaite-Atlascopco, Kapci, Mido, Piusi. Кроме того, приедут посмотреть выставку все дистрибьюторы и ритейл материкового Китая (31 провинция), причём на 99% это лица, принимающие решения. Мы оцениваем, что AMR 2018 увеличит масштаб до 1200 экспонентов, которые займут 110 тыс. кв. м., а посетителей будет больше 60 тысяч.

В-третьих, будет организовано более 30 мероприятий, посвящённых новым трендам и горячим темам. Они дают посетителям уникальные возможности нетворкинга и встреч с ведущими представителями отрасли.

Наконец, мы ввели отдельный VIP-сервис, приспособленный к запросам зарубежных посетителей, зарегистрироваться на который можно на официальном сайте выставки www.auto-maintenance.com.cn. Он включает бесплатный отель на двое суток, челночный рейс между отелем и выставкой и пропуск в лаундж-зону AMR с ланчем и тибрейком.

Какие изменения вы ожидаете в составе российской делегации?

Дебютов каких-то новых российских продуктов мы не ожидаем. По нашим наблюдениям, многие российские бренды ежегодно выставляются на AMR, но большинство из них представлены китайскими партнёрами или дистрибьюторами. При этом всё больше российских клиентов приезжают на AMR в качестве гостей, в том числе представители российских OEM. Они ищут здесь возможности для кооперации.

У вас есть спецпредложение для россиян?

AMR сейчас применяет единую ценовую политику для всех участников. По нынешнему курсу, квадратный метр пустой площади стоит около 1900 руб. (при минимальной площади 36 кв. м.) и 2200 руб. для оборудованного стенда (минимум 9 кв. м., включая перегородки, напольное покрытие, вывеску, стол, стулья и другое оборудование).

Какое отношение к гостям из России вы наблюдаете у китайских бизнесменов?

Россия всегда была очень важным рынком для китайских партнёров. Они надеются, что Россия восстанавливается после экономического спада и с нетерпением ждут, когда можно будет расширить сотрудничество. ai

BMW надеется на лучшее

25 декабря 2017 года российским подразделением немецкого автоконцерна зарегистрировано в Калининграде дочернее ООО «БМВ РусландАутомотив», которое может послужить основой для создания автомобилестроительного предприятия.

Концерн BMW создал в Калининграде дочернее предприятие

Руководитель российского подразделения BMW Максимилиан Келльнер прокомментировал создание дочернего предприятия: «Создание данной компании является запланированным шагом в рамках нашей работы по развитию производства в России, о которой сообщалось ранее».

В BMW настроены на строительство здесь завода, но пока соответствующего инвестсоглашения с властями нет. Как заявил губернатор Калининградской области Антон Алиханов: «Если подпишем новый инвестконтракт с BMW, а у меня есть основания говорить, что это случится, концерн построит здесь полнопрофильный завод, и машины попадут не только на внутрироссийский рынок, но и в другие страны».

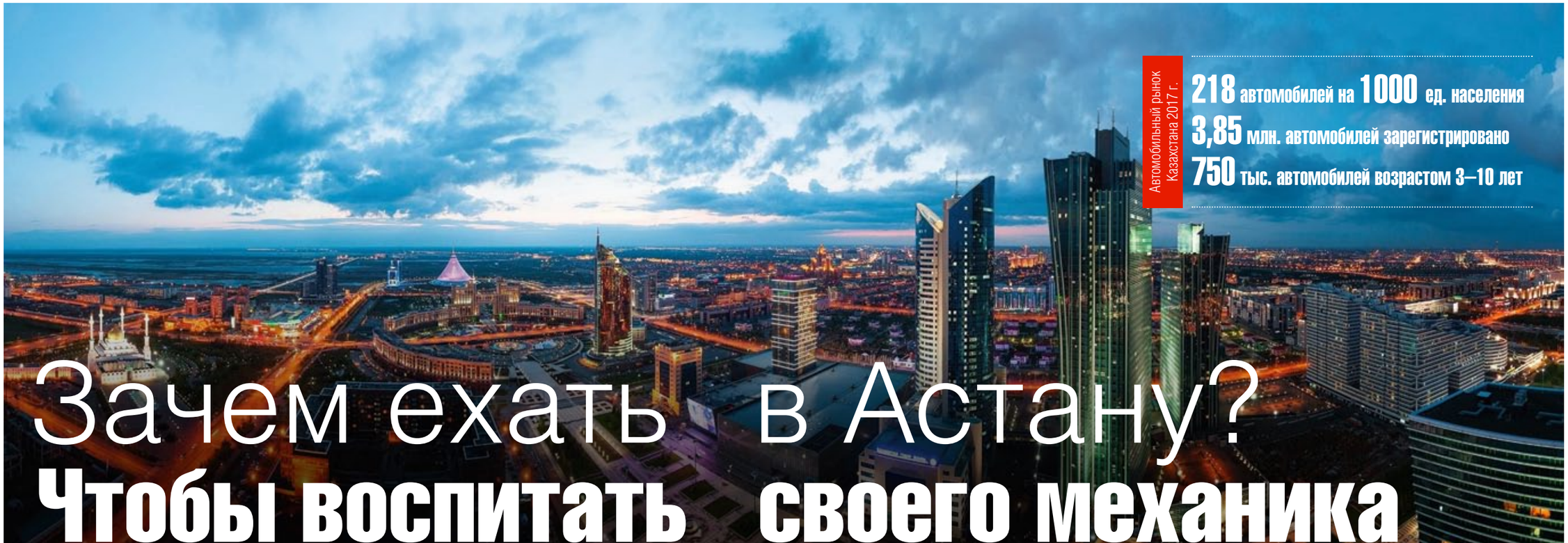
В BMW пока не приняли решения о строительстве завода, но известно, что концерн действительно рассматривает Калининград как площадку для строительства завода, с учетом долгосрочного присутствия BMW в этом регионе, привлекательного инвестклимата и планов калининградских властей по его дальнейшему улучшению. Планы по созданию предприятия в Калининграде были подтверждены в октябре 2017 года, предполагаемая сумма инвестиций в новый завод около 200 млн евро.

Переговоры с калининградским правительством продолжаются постоянно, в целях оценки существующих возможностей и дальнейших перспектив, а также определения оптимальной конфигурации для создания завода BMW в регионе.

Максимилиан Келльнер,
руководитель российского подразделения BMW
«Создание данной компании является запланированным шагом в рамках нашей работы по развитию производства в России, о которой сообщалось ранее».

BMW неоднократно переносили сроки начала автомобилестроительного проекта в Калининграде и сначала планировали построить производство на базе Автотор, в 2013 году было даже подписано соглашение о создании совместной компании. В 2015 году, в связи с критической ситуацией на автомобильном рынке России, производственные планы BMW были отложены.

Напомним, за 11 месяцев 2017 года в России было продано 23 415 ед. автомобилей BMW, что на 6,8% больше, чем в аналогичный период 2016 года. ai



Автомобильный рынок Казахстана 2017 г.

218 автомобилей на **1000** ед. населения

3,85 млн. автомобилей зарегистрировано

750 тыс. автомобилей возрастом 3–10 лет

Зачем ехать в Астану? **Чтобы воспитать своего механика**

3–5 апреля в Астане состоится выставка автокомпонентов KIAE supported by Automechanika. Какие перспективы несёт российским специалистам посещение и участие, учитывая специфику казахского автомобильного рынка?

«Положение на автомобильном рынке Казахстана в целом я бы оценила как неоднозначное, — говорит Мария Котвицкая, исполнительный директор международного маркетингового агентства AGV-Aftermarket. — Рынок восстанавливается после кризиса. Уровень автомобилизации дает потенциал для роста как минимум в 2 раза в ближайшее десятилетие, однако парк крайне старый, более 2/3 автомобилей старше 10 лет».

Несмотря на рост продаж, общая численность автомобилей начиная с 2012 г. практически остаётся на уровне 4 млн ед. «Основные возможности кроются не в увеличении парка, а его обновлении», — считает она.

Изменения в госрегулировании в последние годы усложнили импорт новых или подержанных автомобилей. Был запрещён ввоз авто с правым рулём, увеличены таможенные пошлины и сбор за первичную регистрацию, введён ряд ограничений по экологичности и безопасности.

«Несмотря на старт государственной программы замещения импорта, для российских компаний, как и любых других, рынок Казахстана в целом открыт. Абсолютно успешной моделью здесь сейчас является оптимальное соотношение цены и качества», — говорит Мария. В пример она приводит компанию Toyota — лидера рынка с долей в продажах 23% по итогам 2017 г.

Наиболее динамично растёт сегмент доступных и современных автомобилей. Избрав такой подход, Ravon за 2 года вырвался в лидеры продаж и занял к концу прошлого года 10% первичного авторынка.

Производителям приходится тщательно разрабатывать ценовой и географический таргетинг.

Рынок территориально развивается неравномерно. Существенный рост в 2017 г. отмечен лишь в 5 из 16 регионов РК, в первую очередь в городах Талдыкорган, Каскелен и Талгар. В целом самым «автомобильным» считается восток и юг Казахстана, а самые свежие парки — в Атырауской, Мангыстауской и Западно-Казахстанской областях, также в Астане, где доля новых автомобилей составляет от 23,6% до 38,4%.

Поэтому брендам среднего класса и выше следует сосредоточиться только на наиболее экономически развитых районах и участвовать в социальных программах и программах кредитования, чтобы обеспечить достаточную рентабельность.

Казахстан идёт на рынок

«В сфере сбыта качественных запчастей Казахстан отстает примерно на 5 лет от других рынков СНГ — России, Беларуси, Украины, — оценивает руководитель AGV-Aftermarket. — Должной культуры обслуживания пока нет ни у автовладельцев, ни у и автосервисов и продавцов автозапчастей».

Казахский массовый автомобилист привык покупать запчасти на авторынках по принципу «где дешевле» и обращаться за ремесленническим обслуживанием к частным механикам. Сервисмены, опять же, отправляют клиента за запчастями на рынок, ограничиваясь только услугой замены.

Сетевые игроки автосервисного рынка в Казахстан еще не пришли. Соответственно, нет никого, кто мог бы внедрять стандарты работы, принятые в более развитых странах.

Авторынки поддерживаются близостью Казахстана к Китаю. Удобная логистика дает предпринимателям возможность работать малыми партиями, вплоть до паллеты.

«И всё же у рынка автосервиса большой потенциал», — уверяет Мария Котвицкая. По прогнозам, парк новых автомобилей будет расти на 15–20% ежегодно, что удвоит долю новых авто через 5 лет.

В наиболее интересный для сервисной отрасли сегмент автомобилей возрастом 3–10 лет сейчас попадает около 750 тыс. легковых машин. Половина этих авто сконцентрирована в регионах Алматы и области, ЮКО и Астане.

«Чтобы насытить рынок качественными компонентами, нужно исправить корневую проблему: выбор запчасти сейчас определяет автовладелец, неквалифицированный участник рынка, — говорит Мария. — Чтобы изменить ситуацию, автосервисы должны стремиться продавать, давать гарантию, решать задачу ремонта комплексно. Если вы желаете развивать продажи, то должны искать и растить своего потребителя в лице автосер-

По прогнозам, парк новых автомобилей будет расти на 15–20% ежегодно, что удвоит долю новых авто через 5 лет

висов, активно доносить до конечного потребителя достоинства и преимущества своих продуктов. Обязательно опирайтесь на аналитику рынка, фокусируйтесь на регионах с активно растущим парком и на конкретных марках».

Лидер Центральной Азии

«Астану мы ставим в ряд мегаполисов, имеющих перспективу активного развития в ближайшие 5–10 лет, — говорит Олжас Канапьянов, директор по развитию ТОО «Выставочная Компания "Астана-Экспо КС"». — Кроме того, сюда проще приехать из любой точки Казахстана, чем, например, в Алматы».

«Автомеханика» постоянно ищет новые рынки, рассказывает эксперт, и это обеспечивает ей впечатляющие темпы роста. Казахстан был выбран как экономический лидер Центральной Азии. Сейчас организаторы выставки считают, что главное — помочь ускоренными темпами привести рынок постпродажного обслуживания автомобилей к современному формату. «Мы хотели привлечь к выставке те компании, местные и международные, которые ищут новые ниши и рынки, желают использовать возможности качественного продвижения своих продуктов», — говорит Олжас.

Сейчас на KIAE уже сложился пул участников, ведущих казахских производителей автокомпонентов: Phaeton DC, СОБЕК-Сервис, Kulan Oil, Karcher, других. Из иностранцев много площадей выкупают компании из Германии, ОАЭ и Польши. Традиционно особое место занимает объединённая экспозиция из КНР.

Мы редко видим россиян на деловой части иностранных выставок — а зря. Программа 2018 г. на KIAE, например, предусматривает проведение III Казахстанского международного автомобильного форума KIAF. Нет лучшего места, чтобы в сжатый срок получить массу информации о состоянии и стратегии развития автопрома в Казахстане и Центральной Азии, включая вопросы локализации производства. В этом году на форуме будет шире, чем в прежние годы, развернута также тема коммерческого автотранспорта.

Наш собеседник отдельно отметил актуальность блока форума, посвящённого пассажирскому автотранспорту.

В рамках выставки этого года состоится круглый стол «Автосервис». «Участникам круглого стола, думается, будет интересно узнать о том, что уже сейчас делают наиболее прогрессивные отечественные компании в сферах подготовки персонала, мобильных автосервисов, работы с поставщиками», — считает Олжас Канапьянов.

В рамках выставки появилась новая программа «Академия KIAE» — практическая площадка для профессионалов, объединяющая семинары и презентации, проходящие в течение всех трех дней работы выставки с утра до вечера.

На одной площадке с KIAE supported by Automechanika проходит выставка коммерческого транспорта CTECA. В этом году в экспозицию CTECA войдет новая секция дорожной и строительной техники, рассказал нам эксперт. «Актуальность её открытия обусловлена притоком инвестиций и наращиванием объемов дорожного строительства: возникла потребность в новых производственных мощностях, современной дорожной и строительной технике и внедрении новых технологий», — объясняет он.

Секция будет представлена на открытой выставочной площади, что даст возможность большему числу посетителей подробно ознакомиться с представленными экспонатами, последними разработками и достижениями в отрасли. ai

www.kiae.kz
+7 495 649 69 11

Nokian Tyres инвестирует 55 млн евро в завод во Всеволожске

Главная страна **финских шинников**

Генеральный директор компании Nokian Tyres в России Андрей Пантюхов на церемонии по поводу выпуска стомиллионной шины заявил о том, что финский концерн будет увеличивать мощности завода во Всеволожске до 17 млн шин в год, то есть на 2 млн шин больше, чем в настоящее время. Для достижения этой цели Nokian Tyres инвестирует 55 млн евро в развитие всеволожского завода. Средства будут направлены, в частности, в организацию работы 14-й производственной линии в течение двух месяцев.

Юбилейную шину завод выпустил 10 октября 2017 г. На стомиллионной шине расписался глава Ленинградской области Александр Дрозденко. Он же предсказал выпуск двухсотмиллионной шины Nokian Tyres в России через шесть лет после торжественного момента.

Незадолго до этого, Nokian Tyres объявил о расширении территории своего производства в Ленобласти во Всеволожске. Участок в 5 га, за счет которого планировалось увеличить площадь завода, по словам вице-губернатора Михаила Москвина, находился в аренде у компании. Перевод участка в статус территории промышленного назначения должен был состоятся в конце 2017 года. Строительство нового объекта Nokian Tyres намечено на лето 2018 года или позднее.

Активная деятельность финской компании в России определяется огромной значимостью российского рынка для компании. Согласно рейтингу 50 крупнейших иностранных компаний в России, который ежегодно составляет Forbes, у компании Nokian Tyres самая большая доля российской выручки в общем объеме продаж, 44%.

При этом доля экспорта Nokian Tyres сокращается, а продажи в России растут. По данным компании, по итогам первого полугодия 2017 года продажи в России и СНГ выросли на 84%, в то время как доля экспорта сократилась на 8% до 62%. В Nokian Tyres объясняют это ростом покупательской способности населения.

При том, что продажи шин в розницу к концу 2017 году могли вырасти на 10–15%, продажи Nokian Tyres растут быстрее рынка.

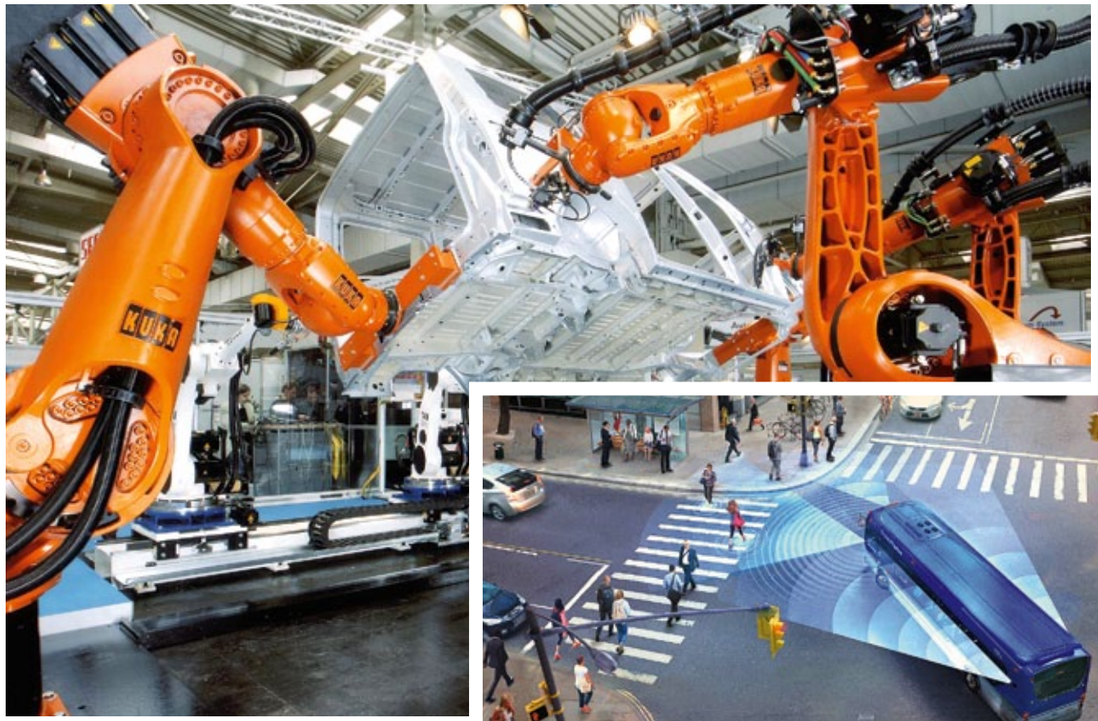
Вероятно, с планами наращивания дальнейшей экспансии в России, связана покупка финским шинным гигантом компании Nokian Nasta, которая специализируется в ошиповке зимних шин. О сделке было объявлено 29 сентября 2017г. Nokian Tyres с помощью Nokian Nasta планирует улучшить технологии производства шипованных шин. ai

Андрей Пантюхов,
глава Nokian Tyres в России
«Наши продажи растут быстрее рынка».

Крупнейшие
сделки в автобизнесе в 2017 г.

Объём сделок слияния и поглощения в мировом автобизнесе в 2017 г. вырос на 14,3% и составил $24,4 млрд, при увеличении числа сделок на 7,4% и средней стоимости продаваемых компаний на 7,9% до $274,1 миллиона, по данным компании PwC. Предлагаем вам ознакомиться с крупнейшими сделками с объявленной стоимостью, которые окажут влияние на мировой рынок автокомпонентов.

Причина роста — не массовые банкротства, как можно подумать. Напротив — для мирового бизнеса 2017 г. стал одним из самых удачных, поэтому на финансовом рынке царило настроение «покупай сейчас, завтра станет дороже».
Иллюстрацией тому служит автокомпонентный сектор, в этом году проявивший огромный интерес к приобретению высокотехнологичных стартапов. В результате оборот в данном секторе вырос на 16,5%, а потенциальная выгода приобретателей на 100%.
Лишь в Северной Америке оборот, напротив, упал на 35%, несмотря на рост в Канаде.
По мнению аналитиков, здесь проявился «эффект Трампа».



Объект сделки
Mobileye (Израиль)

Покупатель
Intel (США)

Сумма
$15,3 млрд

По отдельности участники сделки имеют лишь косвенное отношение к автобизнесу: Intel производит чипы, компоненты беспроводных сетей и решения для облачных вычислений; Mobileye занимается машинным зрением и обучением.
А вот объединёнными усилиями они способны создавать «мозги» для систем автономного транспорта — а этот рынок, по предсказанию Intel, к 2030 году достигнет $70 млрд. Компания, в которой родился современный процессор, хочет быть самой крупной акулой в этом море.
История Mobileye -- наглядное подтверждение тому факту, что Израиль стал всемирным инкубатором стартапов.

Объект сделки
Harman Industries (США)

Покупатель
Samsung Electronics (Корея)

Сумма
$8 млрд

В данном случае Samsung воспользовался промахом менеджмента Harman, производителя автомобильных аудиосистем и навигаторов. Акции последней упали на 30% в середине 2016 года на сообщениях о резком снижении прибыльности компании. Между тем, аналитики считают, что трудности Harman временные и стоимость акций восстановится. Так что, если Samsung решит избавиться от акций, то уже на этом неплохо заработает. Но это маловероятный поворот: Harman укрепляет позиции Samsung на рынке систем для кокпита, что на 100% отвечает новой стратегии корейского гиганта.

Объект сделки
KUKA (Германия)

Покупатель
Midea Group (Китай)

Сумма
$3,9 млрд

Обе стороны, кажется, очень рады сделке. KUKA является технологическим лидером отрасли, но испытывает трудности в ценовой борьбе с японскими конкурентами. Немцы получают доступ к недорогим трудовым ресурсам и крупнейшему в мире рынку роботов. Midea, крупнейшему китайскому производителю промышленных роботов, нужны технологии — опять же, чтобы достойно соперничать с восточными соседями. Для мирового автопрома новость означает, что высокотехнологичные качественные роботы станут доступнее по цене, что подстегнёт переоборудование заводов на стандарт Индустрия 4.0.

Объект сделки
Alliance Automotive Group (Великобритания)

Покупатель
Genuine Parts Co (США)

Сумма
$2 млрд

Genuine Parts входит в тройку главных дистрибьюторов запчастей в Северной и Центральной Америке. Для неё покупка AAG стала классическим вариантом выхода в новый макрорегион: второй крупнейший дистрибьютор в Европе, Alliance Automotive имеет 1800 точек продаж в Великобритании, Франции и Германии. Необычность сделки в том, что пока GPC оформляет приобретение AAG, последняя поглощает одного из крупнейших польских операторов запчастей Groupauto Polska. Сделка говорит о том, что тренд на консолидацию на вторичном рынке запчастей далек от исчерпания.

Объект сделки
Отделение стартеров и генераторов Bosch (Германия)

Покупатель
Zhengzhou Coal Mining Machinery Group (KHP)

Сумма
$595 млн

После более чем 100 лет производства стартеров и генераторов немецкий концерн продаёт данное подразделение китайскому конгломерату ZMJ. Bosch планирует сосредоточиться на более инновационных продуктах и конъюнктурой рынка запчастей — производство стартеров и генераторов перемещается в Азию. Его легко понять, если вникнуть в тенденции, стоящие за сделкой: все 16 предприятий продаваемого «железного» подразделения с 7000 сотрудников стоят лишь в 1,5 раза больше, чем единственный «цифровой» стартап Argus с 70 сотрудниками, купленный Continental (см. ниже в этом материале).

Объект сделки
nuTonomy (США)

Покупатель
Delphi (Великобритания)

Сумма
$450 млн

Если не учитывать разницу в масштабах на порядок, то между двумя компаниями немало общего. Delphi и nuTonomy одинаково стремятся стать пионерами автономного вождения. Обе проводят дорожные испытания в Сингапуре. Даже число сотрудников nuTonomy — 100 человек — примерно равно штату отделения беспилотных автомобилей Delphi. Сделка доведёт совокупный тестовый парк Delphi до 60 автомобилей, колесящих по разным странам.
Что позволит ей, наконец, заявить о себе как об одном из лидеров в данной сфере — крайне желанная цель для британской компании.

В 60%
сделок покупателями выступали азиатские компании. За 1 полугодие они потратили $19,5 млрд. на транзакции в сфере автобизнеса— 4/5 от мирового оборота.

Объект сделки
Argus Cyber Security (Израиль)

Покупатель
Elektrobit (Германия)

Сумма
$430 млн

В 2014 году активы Argus стоили всего $4 млн, в 2015 уже $26 млн, и вот одна из дочерних компаний Continental при второй допэмиссии акций платит в 100 раз больше начальной стоимости компании. Специализация Argus — кибербезопасность. Стоимость поставщиков решений в данной сфере быстро растет после сообщения о том, что встраивание киберзащиты в автомобили уже скоро станет законодательным требованием в Евросоюзе и США. Для израильского хай-тека сделка Elektrobit-Argus стала одной из самых крупных историй успеха.

Объект сделки
Отделение автомобильных сидений Grupo Antolin (Испания)

Покупатель
Lear Corporation (США)

Сумма
286 млн евро

Производитель электроники и кресел Lear, 154-й номер в списке Fortune 500, в ушедшем году отпраздновала 100-летие. А к юбилею корпорация сделала себе подарок, купив у Grupo Antolin её бизнес по производству сидений. В результате к 150 тысячам сотрудников Lear добавились чуть более 2000 работников, а также 12 фабрик и два технологических центра, контракты с четырьмя крупными европейскими автопроизводителями — Grupo Antolin оперирует в Европе и Северной Африке. По словам менеджеров Lear, купленные заводы оборудованы по самым современным бережливым стандартам, так что они полностью довольны.

Объект сделки
Sevcon (Великобритания)

Покупатель
BorgWarner (США)

Сумма
$200 млн

Британская компания производит управляющую электронику. Разрабатываемые ею контроллеры помогают более экономно заряжать аккумуляторы и батареи электромобиля, бережливо расходовать энергию, сократить износ трансмиссии и уменьшить вредные выхлопы за счёт более «умного» управления. Sevcon станет для BorgWarner проводником на рынок трансмиссий для гибридов электромобилей. Каковы следствия для рынка трансмиссий в целом? Закрадывается подозрение, что нашпигованный электроникой современный автомобиль — это только начало.

Bentley, как знак прогресса? Нет.

В конце 2017 года министр иностранных дел Великобритании посетил Россию и на переговорах с министром иностранных дел России Сергеем Лавровым заявил: «Я рад сообщить, что увеличивается экспорт определенных продуктов из Великобритании сюда, и, насколько мне известно, 300 Bentley было поставлено в этом году в Россию. Возможно, конечно, не сотрудникам министерства иностранных дел. Это сигнал, это знак прогресса».

Что именно имел ввиду Борис Джонсон не совсем понятно, возможно, он был не совсем серьезен, когда сравнивал прогресс и поставки Bentley, но статистика такова: в первом квартале 2017 года продажи новых автомобилей Bentley выросли на 31% по сравнению с прошлым годом и составили 59 экземпляров из которых 39 сверхроскошные «Bentayga», а также Bentley Flying Spur (8 ед.), Continental (по 8 ед.) и Mulsanne (4 ед.) Если Борис Джонсон прав, то за оставшиеся три квартала в Россию импортированы еще 261 ед.

В 2016 году, согласно статистике, автомобилей Bentley в России было продано 318 ед, то есть, в России «богатые тоже плачут», и 18 из них остались без Bentley в 2017 году, так что признаком прогресса на авторынке продажи Bentley точно не стали, хотя в целом сегмент люксовых автомобилей вырос на 11%.

Всего к 1 января 2017 года в России насчитывалось 9700 автомобилей самых дорогих брендов, что составляет всего 0,02% автомобильного парка страны. Bentley составляет 36% от общего числа люкс-автомобилей, то есть 3492 ед., далее на шкале предпочтений Maybach — 18% и Rolls-Royce — 11%. Кроме того, в России есть 892 автомобиля марки Maserati, 694 Ferrari, 397 Aston Martin, 234 Lamborghini.

Нельзя сказать, что сверхдорогих автомобилей в России много, напротив, общий парк люксовых автомобилей не достигает и 10000 ед, что очень и очень мало для страны с таким населением и косвенно, вероятно, может свидетельствовать о состоятельности населения.

Больше 5 тысяч автомобилей самых дорогих марок зарегистрировано в Москве, еще около 1000 в Подмосковье, в Санкт-Петербурге их количество не дотягивает и до 1000. Остальные сверхдорогие машины есть в некоторых российских регионах по 100–200 ед.

ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

55 000
тираж

48
регионов России

100%
целевая аудитория:

Производители и дистрибьюторы компонентов и запчастей

Оптовые поставщики

Розничные продавцы

Отраслевой бизнес журнал «Автоиндустрия» 16+

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»**

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 обьявлений 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

Available on Google play | Download on the App Store

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	ТД БИЛАЙТ	АВТО-ЕВРО	Тобис Калининград
+7 (495) 363-02-35	+7(495) 788-82-81,	+7 (495) 937-28-28	+7 (4012) 93-55-94
www.lampaavto.ru	981-37-19, 981-37-20	www.autoeuro.ru	office@tobis39.ru
info@lampaavto.ru	www.bilight.biz	info@autoeuro.ru	

TAUBERG®

tauberg-oil.com

Protection & Regeneration

From the Netherlands.