№2(164) 2018

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

Апрель 1-4, 2018
www.amr-china.cn

AMR

AUTO MAINTENANCE & REPAIR

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

VITEX® ULTRA G

АНТИФРИЗ
VITEX G12 ULTRA G

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ:
MERCEDES-BENZ BLATT 325.3,
MAN 324 SNF, VW TL 774 D/F.

ЗАЩИТА НА МОЛЕКУЛЯРНОМ УРОВНЕ

vitex.mobi

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

WWW.ROVERS-OIL.CO.UK

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

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!*

* для стеклоочистителей класса премиум с адаптерами multi-connect

The German wiper specialist for the aftermarket SWF

Токийский автосалон 2018
Пестрая автомобильная Япония

С 12 по 14 января в экспоцентре Makuhari Messe (Япония, префектура Чиба) проводился 36-й Токийский автосалон 2018 (Tokyo Auto Salon). Мероприятие поразило разнообразием представленных автомобилей даже самих японцев, живущих в автомобильном раю. Несмотря на то, что на Токийском автосалоне было показано много экологичных автомобилей — внимание посетителей привлекали не только они, но и фантастические машины, которые показывали на Tokyo International Custom car contest 2018, в рамках автосалона.

880 автомобилей

Toyota Gazoo Racing Super Sport Concept

Toyota Gazoo Racing Super Sport Concept

Gazoo Racing Super Sport Concept от Toyota, необычен тем, что представляет собой гоночный автомобиль, предназначенный для езды по обычным дорогам. Он построен на карбоновом шасси, оснащен гибридным двигателем мощностью около 1000 л.с. Это не просто концепт, а практически готовый автомобиль, который создан с учетом знаний, полученных командой Toyota на Чемпионате мира по ралли (WRC) и Чемпионате мира на выносливость (WEC).

Suzuki Spacia

Suzuki Spacia

Suzuki на Токийском автосалоне показала 12 автомобилей, среди которых туристическая модификация микроавтобуса Spacia, названный Spacia Tall Camper. Этот автомобиль создан в рамках концепции «катящийся кубик», очень популярной в Японии и имеющей много поклонников за рубежом. Spacia Tall Camper самый маленький автомобиль в своем классе, он оснащен гибридным двигателем 3-цилиндровый 660 см3 VVT, но ценим точно не за мощность, а за вместительность, которая кажется невероятной при небольших с виду габаритах.

Токийский автос алон 2018

Subaru Viziv Performance STI

Subaru Viziv Performance STI

Компания Subaru на Токийском автосалоне впервые показала Subaru Viziv Performance STI. Это спортивный вариант концепта Subaru Viziv Performance, котрый был показан в прошлом году. Дизайн STI типичный для Subaru — компактный, но значительно усиленный, с тяжелым обвесом, множеством карбоновых элементов, массивным передним сплиттером и задним антикрылом. Технические подробности автомобиля производитель пока не раскрывает, но предполагается, что силвая установка будет гибридной.

319 030 посетителей

Tsukuba HKS TRB-03

Tsukuba HKS TRB-03

Tsukuba HKS TRB-03 — одна из многочисленных «монструозных» машин, у которых в Японии огромная армия поклонников, а посмотреть на них приезжают со всего мира. Tsukuba HKS TRB-03 построена на платформе Toyota и Subaru GT86 компанией HKS. Уникальность этого автомобиля, кроме жуткой внешности, в максимизации прижимной силы, которая достигает в этой модели 3 тонн, как у болидов Формулы-1, хотя по сути, это модификация серийных автомобилей. Мощность автомобиля порядка 800 л.с.

Токийский автосалон 2018

442
компании-участника

Lamborghini Murcielago

Lamborghini Murcielago

Представленный на Токийском автосалоне Lamborghini Murcielago ничем особенным не выделялся, кроме того, что имел полностью розовый салон и кузов, полностью инкрустированный кристаллами Swarovski. И этим привлек огромное количество участников мероприятия, которые назвали машину, оформленную тюнинговой компанией Lyzer, «Идеальным автомобилем для Барби».

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

на $1,3 млрд
увеличит ВВП США автономный транспорт

Составлен индекс готовности стран

Агентство KPMG составило индекс готовности стран G20 к запуску систем беспилотного транспорта. Пятёрку лидеров образовали Нидерланды, Сингапур, США, Швеция и Великобритания. Нидерланды являются абсолютным лидером по развитию инфраструктуры, Сингапур по готовности потребительского сообщества и госинститутов, а США по развитию технологий. Россию аналитики поставили на 18 место между Бразилией и Мексикой.

13 млн
авто будет подключено к eCall к 2021 г.

Отладить трекеры предлагают заранее

Европейское агентство GNSS выпустило официальные рекомендации к методам тестирования аппаратуры eCall. Выпуск документа прошёл в рамках тестовой кампании Galileo/EGNOS, действующей в Евросоюзе с марта 2017 г. Став участниками тестовой кампании, производители навигационной аппаратуры могут бесплатно проверить свои разработки на взаимодействие с eCall и получить предварительное одобрение типа.

$850 млн выплатит Honda семьям погибших

В ответе за подушки безопасности

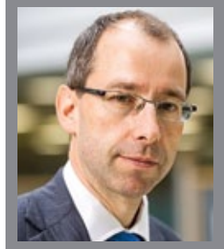
Автопроизводители внесут вклад в выплату компенсаций семьям людей, погибших из-за неисправных подушек безопасности Takata. Вклад 12 автопроизводителей составит $80 млн при общем размере компенсационного фонда $130 млн, образованного в ходе банкротства производителя подушек. Honda, 13-й замешанный в скандале автоконцерн, сообщила, что самостоятельно выплатит ущерб пострадавшим в размере $850 млн., не оспаривая в суде размер претензий.

На 17% снизилось число отказов автомобилей Kia за год

Массовые машины не хуже люксовых

Ежегодное исследование J.D. Power в США показало сокращение разрыва между массовыми и люкс-автомобилями по числу отказов в первые три года эксплуатации. На 100 авто дорогих моделей приходится в среднем 136 проблем, на бюджетные 143. Топ-5 лидеров образуют Lexus (99 проблем на 100 автомобилей), Porsche (100), Buick (116), Kia (122) и Fiat (106). Наибольшего прогресса достигли Kia и Fiat. У Daimler, BMW и Land Rover, напротив, отмечается ухудшение статистики.

цитата



Ричард Трелфолл
глава по исследованиям инфраструктуры KPMG International

«В последние годы я много ездил, обсуждая с членами правительств, городскими менеджерами и бизнесменами те выгоды, которые даёт автономный транспорт. Хотя большинство уверены, что только через много лет автономные путешествия станут доступными каждому, почти все признают огромные потенциальные преимущества автономной революции. Есть и трудности. Приведёт ли роботизация автомобилей к большей загруженности улиц? Как убрать риски криминального использования? Какие общественные транспортные системы нужны? Надеюсь, этот индекс внесет скромный вклад в ускорение перемен к выгоде сообществ всего мира».

Российские новости

75 млн евро
составил экспорт компонентов Renault в 2017 г.

Настоящее французское качество из России

Российское отделение французского концерна в 2017 г. увеличило экспорт автокомпонентов в 3,3 раза, достигнув оборота 75 млн евро. Согласно представленным данным, основные рынки экспорта автопроизводителя — страны Евразии (67%) и Латинской Америки (25%). Быстро расширяется сотрудничество с Индией, странами Африки и Ближнего Востока.

52 млн шин продано в 2017 г.

Минпромторгу нужно больше

В министерстве готовится проект «дорожной карты» по развитию шинной отрасли. Амбиции правительства предусматривают рост производства относительно 2015 г. в 1,3–1,5 раза. В качестве мер стимулирования рассматривается улучшение таможенно-тарифной политики и техрегулирования, поддержка экспорта и проект утилизации шин. Независимые эксперты считают, что главной сложностью при реализации «дорожной карты» будет исполнение регламента о безопасности химической продукции, принятого ЕЭК в 2017 г.

500 тыс. поддельных ламп конфисковано

Остановлен подпольный цех

Полиция Санкт-Петербурга закрыла подпольный завод по производству автомобильных ламп. Было изъято полмиллиона поддельных ламп разных брендов и полиграфическая продукция для упаковки ещё на миллион. Организаторы рейда отметили высокое качество голографической маркировки поддельной продукции, так что потребителю трудно отличить её от оригинала.

20 000 руб. составит «кэшбэк» Lifan

Выгодно копить, а не кредитоваться

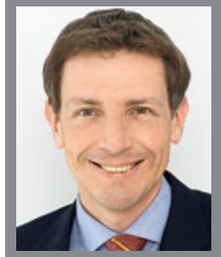
Lifan первым из автопроизводителей на российском рынке предложил покупателям программу «кэшбэка». По объяснению представителей компании, китайский концерн таким образом хочет поощрить покупателей, не привлекающих заемные средства. Размер дополнительной скидки составит 20 000 руб. По итогам прошлого года продажи Lifan в России снизились на 4%.

6 роботов и 6 человек — новый участок алюминиевых баков

КамАЗ будет делать сам

С 2019 г. КамАЗ перестанет импортировать алюминиевые топливные баки, предназначенные для новых моделей грузовиков, и будет производить их на новом роботизированном участке своего прессово-рамного завода. В настоящее время на предприятии выполняется технологическая подготовка производства. Участок в высокой степени роботизирован: 4 сварочных, 2 транспортировочных робота и всего 6 человек будут делать баки объемом от 200 до 900 л.

цитата



Андрей Панков
генеральный директор Renault в России

«В 2017 году мы совершили очередной прорыв в области экспорта, речь прежде всего о поставках сваренных и окрашенных кузовов для автомобилей Renault Logan в Алжир. Появилось новое направление — страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, куда было отправлено более 3,6 тыс. автомобилей. Троекратно выросли объемы экспорта автокомпонентов и запчастей в рамках наших совместных проектов с поставщиками. Российская продукция соответствует самым высоким мировым стандартам и чрезвычайно востребована на мировых рынках».

automechanika
DUBAI
1 – 3 Мая 2018
www.automechanikaDubai.com
Крупнейшая международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей на Ближнем Востоке
Несколько убедительных фактов:
1,955 экспонентов
30,322 профессиональных посетителей
25 национальных павильонов
57 стран-участниц выставки
136 стран представляют посетители
38 Международных Торговых Ассоциаций
Открыта онлайн-регистрация www.automechanikaDubai.com/AI
messe frankfurt

320 компаний автобизнеса сотрудничают с Nvidia

Детройт – Лас Вегас

трудности выбора

Недавно в прессу просочились сведения, что в 2019 г. на Североамериканском автошоу (NAIAS) не будет павильона Daimler. Немецкий концерн думает о том, чтобы сфокусироваться на Шоу потребительской электроники в Лас-Вегасе (CES), близком по срокам к детройтскому и привлекающем больше внимания у молодой аудитории. Активность автоконцернов в программе CES с годами выросла и стало заметно взаимовлияние между двумя выставками. Кто-то даже задался вопросом: не отжило ли своё Детройтское автошоу?

Хуан Жэньсюнь,
сооснователь и глава Nvidia

«Около 7 лет назад мы впервые пригласили Audi на CES. До того ни одна немецкая компания даже не была там. “Но это выставка потребительской электроники”, — возразили они. Я ответил тогда: “Автомобиль — это самое большое потребительское электронное устройство в мире”. Сейчас это механическое устройство с замечательными двигателями, кожаными сиденьями и промышленным дизайном, но в будущем он будет напичкан компьютерными технологиями. Audi появилась на CS, увиденное ими и обратная связь были невероятны. Прошло время и выставка стала практически автомобильном шоу. Простое объяснение в том, что потребительская электроника и компьютерные технологии проникают буквального во всё, что у нас есть».

Серджо Маркионне,
генеральный директор Fiat Chrysler

«Вы полагаете, что можно решить ту же задачу лучше? Возможно. Но я уверен, мы не можем обойтись без института автомобильных шоу. Я отвечу: нет, мы не собираемся всё ломать. У нас нет намерения рвать отношения с NAIAS и отдавать его китайцам. Все эти заявления, что мы слышим о революции в электрофикации, об искусственном разуме, о неизбежном ассоциировании этих двух вещей — всё это в лучшем случае догадки. Так что заявлять на Детройтском автошоу, что мы собираемся выпускать через энное время X электромобилей… Будет ли это экономически обоснованным заявлением? Скорее всего, правильный ответ “нет”».

Макс Манси, пресс-секретарь NAIAS

«CES тратит кучу ресурсов на презентации технологий и продуктов, которые никогда не увидят свет. Думаю, всё, что там обсуждается, появится на дорогах в лучшем случае через 5, 10, 15 лет. А технологии, обсуждаемые в Детройте, вы увидите на автомобилях в следующие 12 месяцев. Кроме того, под завязку у нас здесь будет нечто особенное, что никто не сможет отобрать у нас. Мы собираем директоров глобальных концернов, которым нет равных и в технической части, и в технологической. В последние несколько лет в Детройте чувствуется позитив, которого не было уже много лет».

Мэтт Делоренцо, редактор Kelley Blue Book

«Две выставки действительно очень разные: торговое шоу с элементами потребительского и потребительское с элементами торгового. CES выигрывает по продвинутым технологиям, но необязательно по продуктам, которые потребители могут купить. В общем и целом автошоу следует придерживаться своего позиционирования и показывать реальные автомобили, а не спекулировать на технологических новинках».

Фердинанд Дуденгоффер, глава Центра автомобильных исследований при университете Дуйсбург-Эссен

«В Детройте вы видите автомобили прошлого. На SEC перед вами приоткрывается завеса над машинами будущего».

Стефани Бринли, старший аналитик IHS Markit

«Сочинять истории о смерти Детройта очень просто, но он не умирает, а меняется. Речь не только о Детройте: автомобильные шоу всего мира с этим сталкиваются».

Рынок антифризов и рынок ГСМ наиболее устойчивые в любых кризисных ситуациях. В то же время, рынок антифризов страдает от большого количества низкокачеcтвенной продукции. В свою очередь, рынок ГСМ вызывает много вопросов относительно ценообразования на основные продукты. И то, и другое будет решаться, видимо, усилением государственного регулирования

Рынок охлаждающих жидкостей и ГСМ: качество, це ны и внимание властей

Текст: Евгений Новожилов

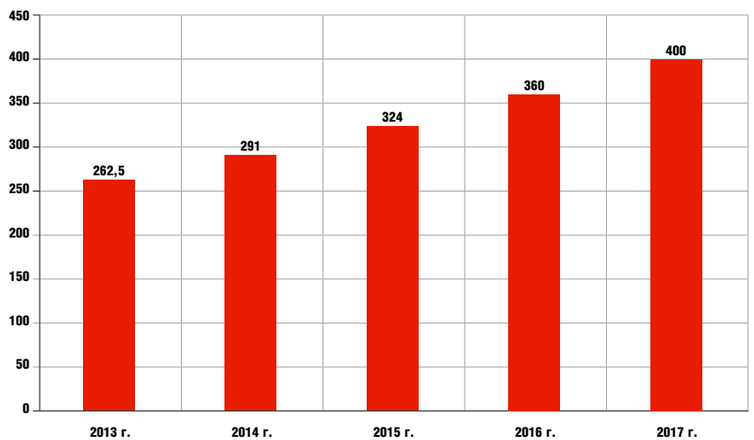
Рынок охлаждающих жидкостей, антфризов, антиобледенителей в России находится на протяжении нескольких лет на постоянном уровне, это один из самых устойчивых сегментов рынка. Крупной проблемой здесь является качество продукции, в частности, избыток на рынке метанолсодержащих антифризов. Рынок ГСМ тоже мало подвержен каким-либо кризисам, но здесь ключевым вопросом является проблема ценообразования.

Рынок охлаждающих жидкостей, антфризов, антиобледенителей в России составляет порядка 400 000 тонн в год. Это один из самых устойчивых рынков при любых условиях, со стабильным приростом до 10% в год. Если производство и продажи автомобилей падают, потребление охлаждающих жидкостей поддерживается рынком вторичных автомобилей.

На российском рынке антифризов представлено большое количество различных видов, типов и торговых марок продукции. Но доминируют в разных ценовых сегментах одни и те же бренды на протяжении многих лет.

Преобладающую долю на рынке занимает продукция среднего ценового сегмента, который пользуется спросом для отечественных автомобилей и подержанных иномарок. Недорогие антифризы и тосолы тоже занимают большую долю на рынке, обеспечивая огромный парк старых российских автомобилей. В этом же сегменте много метанолсодержащих антифризов, долю которых на рынке вычислить невозможно.

Динамика рынка охлаждающих жидкостей в РФ, тыс. тонн

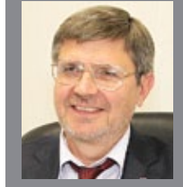


Высококачественные охлаждающие жидкости отличаются, прежде всего, пакетом присадок. Это брендовые охлаждающие жидкости отечественных крупных компаний, либо иностранные по происхождению антифризы, имеющие допуски автопроизводителей. Они используются для первичной заливки и для реализации на вторичном рынке.

По некоторым данным, до 70% рынка ОЖ контролируется Delfin Group, Обнинскоргсинтез и Тосол-Синтез.

Но точно определить долю предприятий-производителей антифризов на российском рынке затруднительно по причине большого количества антифризов неизвестного происхождения, изготовленных по непонятной рецептуре.

Мнение



Николай Мильшин
директор по развитию Delfin Industry

Приведу грубую оценку рынка охлаждающих жидкостей: ориентировочно до 70% рынка ОЖ контролируется 3 операторами, по алфавиту — Delfin Group, Обнинскоргсинтез и Тосол-Синтез. Оставшуюся долю делят между собой остальные операторы рынка, из которых 25% удерживают менее крупные операторы из Дзержинска.

Проблема одна — рынок стагнирующий, конкуренция обостряется, такая конкуренция обусловлена низким порогом выхода на рынок. Поскольку рыночные цены на сырье более менее одного уровня, поэтому на этом рынке свыше 50 производителей продвигают ОЖ собственных ТМ.

На российском рынке такие охлаждающие жидкости, относительно низкого качества — тосолы, с минимальным соответствием требованиям к рецептурам, пользуются спросом. Производителей, представляющих продукцию в этом сегменте довольно много, но потребители в данном случае не особеннно обращают внимание на названия продукции.

Экспорт антифризов в 2017 году вырос примерно на 5% — до порядка 78 тыс. тонн, в стоимостном выражении экспорт вырос на 21%, до 48 млн долл.

Также, антифризы и импортируются, но в меньших объемах, порядка 17000 тонн в год. Большая часть ОЖ поступает из Бельгии и Германии, крупные страны-поставщики также Япония, Финляндия, Нидерланды. Большая часть антифризов импортируется перед зимним сезоном. Небольшие объ-

емы импорта позволяют назвать рынок охлаждающих жидкостей в полной мере отечественным рынком.

Опасный метанол

Основным компонентом охлаждающих жидкостей является этиленгликоль, который дороже метанола примерно в 5 раз. Именно поэтому некоторые предприниматели стали добавлять в охлаждающие жидкости метанол, чтобы снизить их себестоимость. Но проблема не только, и не столько в этом.

Использование некачественного антифриза вредно для двигателя, но настоящая проблема — экзотическая, специфически российская. Он представляет смертельную опасность при попадании в организм человека, а как он туда попадает — хорошо известно из сюжетов о массовых смертях любителей алкогольных суррогатов. Больше ни один сегмент рынка автомобильной химии не смыкается так тесно с социальной реальностью.

По оценкам Союза производителей и потребителей автохимии, при общем объёме рынка охлаждающих жидкостей в 380–400 тыс. тонн в год объём метанолсодержащей продукции может достигать 100 тыс. тонн.

О преобладании на российском рынке жидкостей с метанолом свидетельствуют данные исследований, проведённых АНО «Химическая экспертиза», согласно которым из 59 протестированных образцов жидкости в 31 обнаружили метанол. По данным других тестов, таких антфризов 70%.

Как видно, данные о доле на рынке антифризов с метанолом разнятся, но в любом случае это, если не подавляющая, то значительная доля. Способствуют такому положению легкость изготовления тосолов в кустарных условиях, низкая покупательная способность россиян, огромный парк старых автомобилей.

И это при том, что применение метанола при производстве антифризов было запрещено приказом главного санитарного врача РФ ещё в 2007 году, но его все равно продолжают активно использовать при производстве автохимии.

В начале 2017 года президент Национального автомобильного союза (НАС) в письме председателю правительства России Дмитрию Медведеву предложил ряд мер, позволяющих отказаться от использования метилового спирта в антифризе, тосоле и незамерзающих жидкостях. «В настоящее время производство охлаждающих жидкостей в Российской Федерации определяется техническим регламентом Таможенного союза «О требованиях к смазочным материалам, маслам и специальным жидкостям», который определяет единственным требованием к таким жидкостям температуру замерзания, — говорится в письме, — При этом присутствие в её составе метанола никак не регламентируется». В НАС считают необходимым вписать в техрегламент, что содержание метилового спирта в охлаждающих жидкостях должно составлять не более 0,05%.

К борьбе с метанолом подключились российские парламентарии. Комитеты Госдумы по охране здоровья и по экономической политике запросили у Правительства РФ информацию о том, какие меры предпринимаются против незаконного оборота автомобильных охлаждающих жидкостей, содержащих метанол.

Одним из возможных способов изъятия жидкостей из оборота является обязательная сертификая ОЖ, но для этого нужно внести изменения в техрегламент «О требованиях к смазочным материалам и специальным жидкостям».

Влияние

Соответствующие изменения Министерство промышленности и торговли России должно предложить Евразийской экономической комиссии, которая должна их утвердить. Если это произойдет, то правила ограничивающие оборот метанола будут распространяться на все страны Таможенного союза. Вся процедура должна уложиться в один год. Проблема была обозначена в феврале 2017 года, то есть примерно в настоящее время должны быть приняты какие-то решения в этом направлении.

Если регламент будет ужесточен настолько, насколько этого требует НАС, и исполнение этого регламента будет контролироваться, тогда это полностью переформатирует российский рынок антифризов. Дешевые антифризы, которые занимают от 40% до 80% рынка, исчезнут из продажи и из конкурентного поля. На рынке будет происходить масштабный передел среди участников рынка. Цены на антифризы, скорее всего, резко вырастут.

Впрочем, как уже было сказано — прошел примерно год с того момента, как чиновники обеспокоились проблемой метанолсодержащих антифризов, но пока нет вестей о том, что их идеи воплощаются в реальность. Возможно, это одно из многочисленных сиюминутных пожеланий законодателей, которые не реализуются на практике. Пока рынок развивается также, как и прежде.

Рынок ГСМ

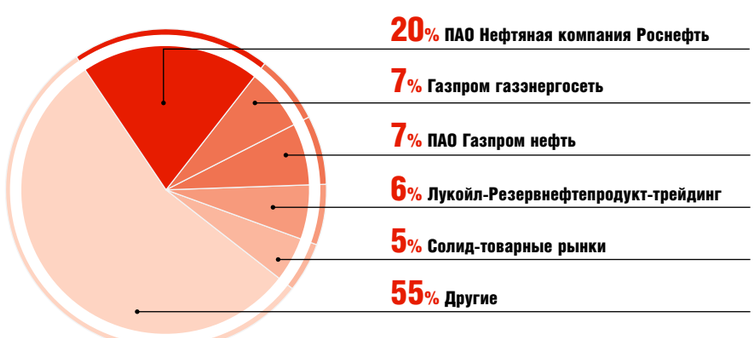
Рынок нефтепродуктов в целом в 2017 году переживает период активности. На основной торговой площадке нефтепродуктов СПбМТСБ за год реализовано нефтепродуктов основных видов на 783 млрд рублей, что на 170 млрд рублей больше, чем в 2016 году.

В 2017 году впервые с 2014 года вырос спрос на бензин, примерно на 1%, до 36 млн тонн, что, скорее всего, связано с ростом производства и продаж автомобилей. Не то, чтобы спрос на бензин падал сильно в кризисные годы, но рынок, безусловно стагнировал.

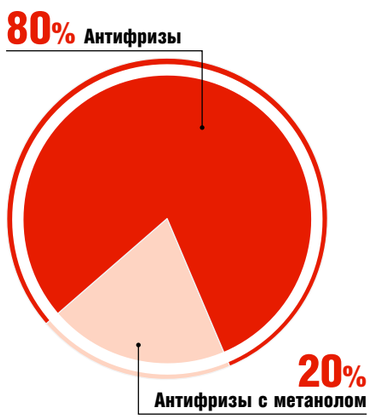
Самым динамичным сегментом рынка ГСМ является сегмент бензинов. В этом направлении властям и производителям удалось добиться многого. В частности, удалось почти избавиться от импортной зависимости и превышения предложения над спросом.

Но одна из ключевых проблем — постоянный малопонятный рост цен. Независимо от того, растет цена на нефть или нет, стоимость нефтепродуктов росла, хотя чаще всего темпами ниже инфляции, но в 2017 году цена подскочила на 7,3%, что и заставило вмешаться в сиутацию ФАС.

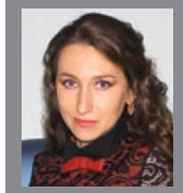
Доля компаний в обороте нефтепродуктов на российском рынке, %



Доля антифриза с метанолом на российском рынке, %



Мнение



Юлия Новоторова
руководитель отдела маркетинга и рекламы ООО ПКФ «Ниагара»

Сегодняшний рынок охлаждающих жидкостей — высококонкурентный и перенасыщенный. Прилавки заполнены большим количеством торговых марок, способных удовлетворить практически любой потребительский каприз. Чтобы выделиться производители стараются удивить потребителей своими «ноу-хау».

Большинство фирм-продавцов, так или иначе связанных с автомобильной индустрией, стремится иметь в ассортименте охлаждающие жидкости под собственной торговой маркой. Перенасыщенность рынка приводит к тому, что появляются товары низкой ценовой категории, производители которых вынуждены демпинговать, чтобы попасть на полку. К сожалению, львиная доля таких производителей не может похвастаться достойным качеством своих жидкостей. Страдает состав продукта, не выдерживаются заявленные на этикетке показатели.

Мнение

Андрей Матюшин
руководитель направления «Антифризы» ООО «ПИК Кемикалс»

В настоящее время рынок ОЖ в России характеризуется, во-первых, слабой информированностью автомобилистов и технического обслуживающего персонала относительно правил подбора охлаждающих жидкостей, их разновидностей и правил применения. Основные критерии выбора в B2C — это цена и цвет. Во-вторых, растёт спрос на качественные ОЖ за счёт обновления автомобильного парка и расширения производства импортных автомобильных марок в России. В-третьих, на рынке большое количество брендов и марок - особенно в нижнем ценовом сегменте. Локализуются такие производители в регионах производства МЭГ (Н.Новгород, Нижнекамск, Кемерово и др). Основные продажи таких продуктов также в ареале указанных городов. Отмечу также низкое качество продуктов из нижнего ценового сегмента, несоответствие их современным стандартам. В сегменте рынка ОЖ несколько крупных производителей обеспечивают основные объёмы производства по стране (Тосол Синтез, Обнинскоргсинтез, Гелена Химавто, Техноформ, Делфин Групп и др).

Сегодня наблюдается сокращение продаж импортных брендов, а также локализация производства ОЖ импортных брендов в России.

Для производства качественных антифризов производители используют пакеты импортных присадок (BASF, Arteco, Haertol, OWI, Dober и др).

Мнение

Александр Карпов
менеджер по продуктам FENOX Global Group

Российский рынок антифризов представлен широким ассортиментом, который стабильно растет и развивается. Однако на рынке наблюдается неутешительная картина: большинство ОЖ не соответствуют стандартам качества, а российские регламенты давно устарели и требуют переработки. Этим пользуются недобросовестные производители, которые экономя на компонентах, производят ОЖ, большинство из которых имеют низкую температуру кипения, высокую температуру кристаллизации, несоответствующую плотность, а также могут содержать запрещенный метанол.

Многие автовладельцы экономят и приобретают ОЖ, руководствуясь дешевизной товара, что впоследствии может обернуться серьезным ремонтом автомобиля.

Благодаря развитию автопрома, требования к антифризам с каждым годом повышаются. Можно выделить две основные тенденции: рост ресурса и улучшение экологичности ОЖ.

Для компании FENOX приоритет — это оптимальное соотношение цены и качества продукции, которая производится по лицензиям официальных партнеров из качественного сырья и соответствует жестким допускам и стандартам мировых автопроизводителей.

Считается, что ФАС удалось добиться профицита бензина на российском рынке. Несмотря на то, что рынок топлива не регулируется государством, но в конце прошлого года ФАС искусственно сдерживала экспорт, в результате чего на российском рынке образовался избыток топлива.

В этом году ФАС продолжает наращивать давление на рынки нефтепродуктов. 30 января ФАС направила территориальным подразделениям письмо с требованием усилить контроль над ситуацией на рынках нефтепродуктов, а нефтяным компаниям был направлен запрос о предоставлении в ФАС России плановых объемов реализации моторного топлива на экспорт до 9 февраля нынешнего года. Этому предшествовало обсуждение ситуации на рынке нефтепродуктов антиминопольного ведомства с крупнейшими производителями нефтепродуктов в России. Предполагается, что профицит позволит удержать цену на бензин как минимум до выборов. Профицит в конце года привел к резкому росту экспорта бензина уже в январе текущего года на 56% к предыдущему месяцу, до 247 тыс тонн.

В 2017 году экспорт бензина незначительно снизился к 2016 году, а экспорт дизельного топлива — значительно.

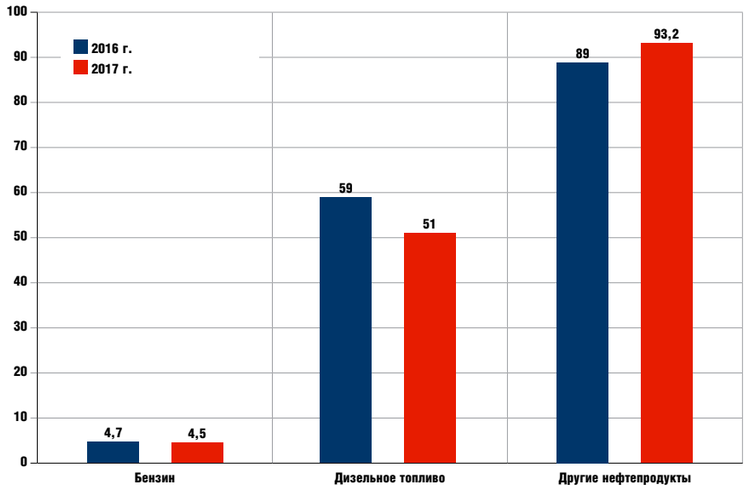
Спрос на дизельное топливо не останавливался в кризисные годы, и в 2017 году тоже вырос к 2016 году, на 1,5%, до 32 млн тонн. Что касается производства дизельного топлива, то в России продолжается его рост. В 2017 году в России было произведено порядка 77 тыс. тонн дизельного топлива, что примерно на 1% больше к показателям 2016 года.

В рассматриваемый период российский рынок смазочных материалов вырос примерно на 1–2% по сравнению с показателями 2016 года. Таким образом, рынок смазочных материалов прекратил падение, которое наблюдалось на протяжении ряда лет.

Сегмент трансмиссионных масел для автомобильного транспорта достиг порядка 70 тыс. т, что незначительно больше, чем в 2016 году.

В целом, у рынка антифризов и ГСМ положительные перспективы, поскольку растут продажи и производство автомобилей. Но развитие этого рынка будет идти, скорее всего, по пути усиления государственного регулирования.

Сравнительный экспорт нефтепродуктов, млн тонн



III Международная конференция «Индустриальные масла и СОЖ» пройдёт в Москве 15 мая 2018 г. В программе конференции более 15 выступлений. Конференция проходит на площадке выставки «Металлообработка – 2018», представляющей более 1000 стендов

Сегодня и за втра
Как «смазать» автопром

Текст: Роман Назаров

Производители автокомпонентов должны выходить на диалог с поставщиками индустриальных масел и охлаждающих жидкостей, призывает Павел Карташов, директор по развитию компании RPI и бессменный модератор ежегодной конференции «Индустриальные масла и СОЖ в металлургии, металлообработке и машиностроении». Это поможет химикам выработать стратегию развития, максимально учитывающую интересы автопрома.

При наличии большого числа форумов химической промышленности, какова потребность в специализированной площадке по индустриальным маслам, смазкам и охлаждающим жидкостям?

Конференция «Индустриальные масла и СОЖ» является, по сути, единственным специализированным мероприятием в России и СНГ данного профиля.

Важность, как индустриальных масел, так и смазочно-охлаждающих жидкостей для экономики страны велика, поэтому очень важно наличие площадки для непосредственного общения и обмена опытом. В России громадный парк промышленного оборудования всех типов, причем как предыдущих поколений, так и наиболее современного, отечественного и импортного. Обслуживание такого смешанного парка оборудования и обеспечение высокой эффективности всех технологических процессов является непростой задачей.

Кроме того, бывшие еще несколько лет назад приемлемыми по цене импортные смазочные масла, технологические жидкости и СОЖ для многих предприятий теперь слишком дороги и без импортозамещения не обойтись.

Поэтому наличие в стране такой площадки для непосредственного общения и обмена опытом, новыми подходами, технологиями, открытиями является очень важным. И это не просто слова — такая отраслевая площадка создана в лице нашей конференции «Индустриальные масла и СОЖ». Среди компаний, подтвердивших участие в конференции 2018 г., «РН-Смазочные материалы» (соорганизатор мероприятия), «Газпромнефть-Смазочные материалы», Castrol, TAHEKO, IPL-Европак, Mannol&SCT, Северсталь, REACHLaw, Ассоциация «Станкоинструмент», Российское Химическое общество им. Д.И. Менделеева, ВНИИ НП, Всероссийский теплотехнический институт и многие другие.

В чём может быть интерес к участию и выступлению для автомобильных специалистов разных категорий — производителей, оптовиков, сервисных организаций?

Производство автокомпонентов — быстроразвивающаяся отрасль экономики. Зарубежные автопроизводители обязаны обеспечить достаточно высокий уровень локализации, производить в России крупные узлы автомобилей, включая двигатели. Это требует широкой базы местных поставщиков, способных работать в соответствии с высокими техническими требованиями международных автоконцернов. Благодаря этому отечественные производители автокомпонентов провели широкое техническое перевооружение.

Новое оборудование, чаще импортное, требует применения современных смазочных масел и СОЖ, а старыми отечественными уже не обойтись. Требования к таким маслам и СОЖ чаще разработаны зарубежными организациями, а в России такие жидкости нередко не производятся. Поэтому для специалистов отрасли важно общение с разработчиками, поставщиками и производителями масел и СОЖ, широко представленными на конференции. Это позволит расширить базу потенциальных поставщиков, напрямую высказать свои требования к продукции, объяснить свои подходы к формированию пула потребляемых масел и СОЖ. Ведь все отечественные производители данной продукции постоянно расширяют номенклатуру своей продукции и весьма заинтересованы в новых потребителях.

Для производителей автомобильных и индустриальных масел и СОЖ, равно как для производителей присадок и компонентов для них, наша конференция весьма интересна как площадка непосредственного общения с потенциальными поставщиками и потребителями.

Важна конференция и как канал связи с конечными потребителями индустриальных масел и СОЖ, выдвигающими свои технические и коммерческие требования. На нашей конференции есть уникальная возможность за один день встретиться с широким кругом компаний и обсудить множество важных тем — спектр производимых индустриальных масел и СОЖ чрезвычайно широк. Зачастую отдельные марки производятся под конкретные требования каждого потребителя. Одни предпочитают более универсальные продукты, что упрощает обслуживание и сокращает номенклатуру закупок, другие расширяют спектр применяемой продукции, чтобы получить максимально эффективные продукты для узких применений.

Весьма развитой у нас является и отрасль оптовых поставок смазочных масел и СОЖ промышленным потребителям и СТО. Есть много компаний, специализирующихся в маслах или СОЖ или, наоборот, поставляющих широкий набор промышленных материалов и запчастей. Таким образом, специализированные дилеры и дистрибьюторы масел и СОЖ могут с помощью нашей конференции расширить базу представленной продукции и найти новых потребителей.

А поставщики широкого спектра промышленных материалов обнаружат новый сегмент для своей дея-

Бывшие еще несколько лет назад приемлемыми по цене импортные смазочные масла, технологические жидкости и СОЖ для многих предприятий теперь слишком дороги и без импортозамещения не обойтись

тельности и возможность полнее удовлетворять запросы заказчиков. Ведь практически все промышленные предприятия нуждаются как в материалах и запчастях, так и в смазочной продукции.

Какие секции могут быть более интересны данным специалистам?

На нашей конференции обсуждается широкий спектр тем.

Прежде всего, это масла для самых разных типов индустриального оборудования, от компрессоров до холодильных масел, от масел для экструдеров для пластмасс до масел для редукторов прокатных станов.

Смазочно-охлаждающие жидкости для черных и цветных металлов, для штамповки и формовки являются другой важнейшей темой.

Широко обсуждаются вопросы разработки новых видов продукции, проведения испытаний, в том числе конечными потребителями.

Важной темой является и вопрос безопасности продукции и персонала, испытаний на безопасность и соответствующей регистрации продукции, новых законодательных требований в данной сфере.

Учитывая, что соорганизатором конференции является «Роснефть-Смазочные материалы», в какой мере будут представлены другие производители базовых компонентов?

Компания «РН-Смазочные материалы» — соорганизатор конференции и чрезвычайно крупный производитель индустриальных масел и СОЖ. Но у нас очень широко представлены и другие компании. Мы видим свою миссию в создании эффективной отраслевой площадки, а это требует широкой представленности участников отрасли. Мы никого не отвергаем и рады видеть все компании, которым интересна тема индустриальных масел и смазочно-охлаждающих жидкостей.

В целом компании, поддерживающие нашу конференцию, наглядно показывают своим потребителям и партнерам: мы не просто заинтересованы в продажах, мы работаем на благо отрасли и смотрим вперед на много лет. Такой подход существенно укрепляет имидж компаний-спонсоров конференции, дает немалые преимущества при работе с крупными потребителями, заинтересованными в долгосрочных крупных поставках.

Какие возможности конференция предлагает по нетворкингу и встречам для закупщика, технолога, руководителя?

Для самого широкого круга участников наша конференция представляет явный и прямой интерес.

Технолог найдет для себя много коллег среди потенциальных потребителей и поставщиков, сможет обсудить разработку новой продукции и требования к ней.

Закупщик сможет лучше понять состояние рынка, оценить своих потенциальных поставщиков.

Руководитель встретится с руководителями других компаний и наметит новые совместные проекты, договорится о новых проектах и обсудит их условия.

Конференции ценны именно тем, что на короткий срок можно оказаться в самой гуще отрасли с концентрированным профессиональным общением. Такая возможность бесценна — когда наша конференция завершается, ее участники начинают новые проекты и разработки. ai

ГАЗ и КамАЗ поменялись двигателями

ПАО ГАЗ увеличило долю голосующих акций в уставном капитале ПАО Автодизель (Ярославский моторный завод, ЯМЗ, группа ГАЗ) до 93,64%, Ростех вместо акций Автодизеля получит почти 18% акций Тутаевского моторного завода.

В октябре прошлого года председатель правительства Дмитрий Медведев подписал распоряжение об отчуждении 966 416 акций ПАО Автодизель в пользу Ростех. В ноябре Федеральная антимонопольная служба РФ удовлетворила ходатайство ПАО ГАЗ о приобретении 30,99% голосующих акций ПАО Автодизель. ФАС посчитал, что сделка не приведет к ограничению конкуренции. Совет директоров ПАО ГАЗ одобрил сделку тогда же.

На днях стало известно, что Нижегородское ПАО ГАЗ увеличило свою долю голосующих акций в уставном капитале ПАО Автодизель с 62,65% до 93,64%. Эта сделка происходит в рамках обмена активами между Ростехом и корпорацией Русские машины. Ростех вместо акций Автодизеля получит около 18% акций Тутаевского моторного завода, тем самым увеличив свою долю в предприятии примерно до 70%.

Напомним, по итогам 2016 года выручка ПАО Автодизель составила 21,4 млрд руб., выручка Тутаевского моторного завода составила 3,05 млрд руб., при этом Автодизель закончил год с убытком в 37,2 млн руб., Тутаевский завод с прибылью в 93,3 млн руб.

Для ПАО ГАЗ приобретение акций ПАО Автодизель способ более глубоко интегрировать предприятие в структуру группы ГАЗ. Тем самым, Группа ГАЗ оптимизирует структуру, в частности, устранив перекрестное владение между Ростехом и Русскими машинами.

КамАЗ последовательно увеличивает свою долю в Тутаевском моторном заводе. В январе 2016 года АО Промышленные активы выкупила у банка Российский капитал 18,87% акций ОАО Тутаевский моторный завод, таким образом КамАЗ получил пакет 50,56% акций. Напомним, КамАЗ ведет переговоры с китайской Weichai Power о создании на базе Тутаевского моторного завода СП по производству двигателей. В конечном итоге это позволит Ростеху повысить эффективность деятельности, как этого требует президент России Путин.

По итогам ноября прошлого года объем продаж коммерческих автомобилей ГАЗ вырос на 14%, до 5828 ед. КамАЗ в ноябре увеличил объем производства на 5%, до 4380 машкомплектов, с начала года предприятие выпустило 35287 грузовых автомобилей, что на 13% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Владимир Путин, Президент РФ
«Нельзя расширяться бесконечно, бесконтрольно. Нужно точно понимать, для чего корпорация создана, куда она должна двигаться с тем, чтобы ее работа была оптимальной и максимально эффективной, конкурентноспособной».

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

Подготовлено с использованием материалов Fixed Ops Journal

Гото вы ли мы к ремонту беспил отных автомобилей?

Американские автодилеры всерьёз обеспокоены вопросом: как и кто будет ремонтировать роботизированные автомобили? Задача выходит за рамки технического переоснащения автомастерских.

«Нельзя сказать, что я думаю об этом постоянно, но с позиций долгосрочного планирования — да», — говорит Питер Баттл, директор отдела обслуживания клиентов дилерского центра Pat Milliken Ford.

Его коллега Майк Маклеод, директор по кузовному ремонту дилерской компании Matick в Детройте, пока не беспокоится о нехватке знаний о беспилотниках у сервисменов. Учитывая 11-летний реальный средний возраст автомобилей, время ещё есть, считает он.

Между тем, больше всего в новых знаниях нуждаются именно «жестянщики». Кузовной ремонт становится все сложнее, и даже опытнейшие специалисты теперь не всегда справляются идеально.

Причина в системах ADAS, которые после аварии приходится заново настраивать — тонкая работа. Между тем, даже на автомобилях бюджетного сегмента этих систем становится всё больше. Например, электронный контроль устойчивости уже сейчас обязателен в США на всех легковых авто и внедорожниках. Видеорегистраторы войдут в этот же список в мае текущего года. А к 2022 году отраслевым стандартом станут системы автоматического торможения и предупреждения об экстренном торможении.

«Мы уже чувствуем потребность в увеличении числа специализаций, — отмечает Джейсон Бартанен, директор по техническим вопросам Межотраслевой конференции автомобильного ремонта. — Диагност в области кузовного ремонта будет определять характер повреждений, у него будет собственная зона в мастерской с инструментами для настройки и калибровки, с особым освещением».

Замена датчика на переднем бампере, разбитого при аварии, не сводится к нахождению в каталоге нужной детали по идентификационному номеру автомобиля и её установке на место. Сервисмену придётся отследить плановые апгрейды ПО и «железа», выполненные на конкретном автомобиле автопроизводителем, а затем установить датчик и откалибровать его.

Учитывать нужно также, что переход на беспилотники по времени накладывается на популяризацию электромобилей, что возводит в квадрат сложности дилеров.

По мнению Грега Поттера, исполнительного директора Института оборудования и инструментов Фармингтон-Хиллз, сервисный отдел дилерского центра вскоре станет смахивать на магазин Apple. Одни участки — замены масла или шиномонтажа — по-прежнему будут обслуживаться относительно низкоквалифицированными специалистами, но в соседях у них будут группы инженеров.

За этих специалистов дилерам придётся повоевать, предупреждает Поттер.

Во-первых, трансформация СТО потребует глубоко переработать программы профессионального обучения. «В колледжах я вижу совсем не то, что нужно, — говорит он. — И оборудование старое, и инструкторы не учат электрификации и сетевой электронике».

Во-вторых, сама система начисления зарплаты в кузовных мастерских является препятствием.

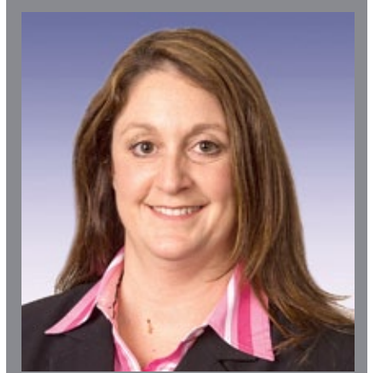
«Автодилеры сейчас предлагают механикам фиксированную ставку, которая вряд ли устроит этих парней, — говорит он. — Они найдут уйму вакансий, где заработают куда больше, и на менее пыльной работе».

Первыми предпринимать практические меры стали не дилеры с долгой историей, а стартапы, выводящие на рынок беспилотные парки. Один из них, May Mobility, планирует запустить коммерческую эксплуатацию в бизнес-сегменте в середине года.

Сейчас May Mobility проводит набор специалистов по техническому обслуживанию. По словам соучредителя May Mobility Стива Возара, они «свяжут основную команду инженеров и фронт-офис».

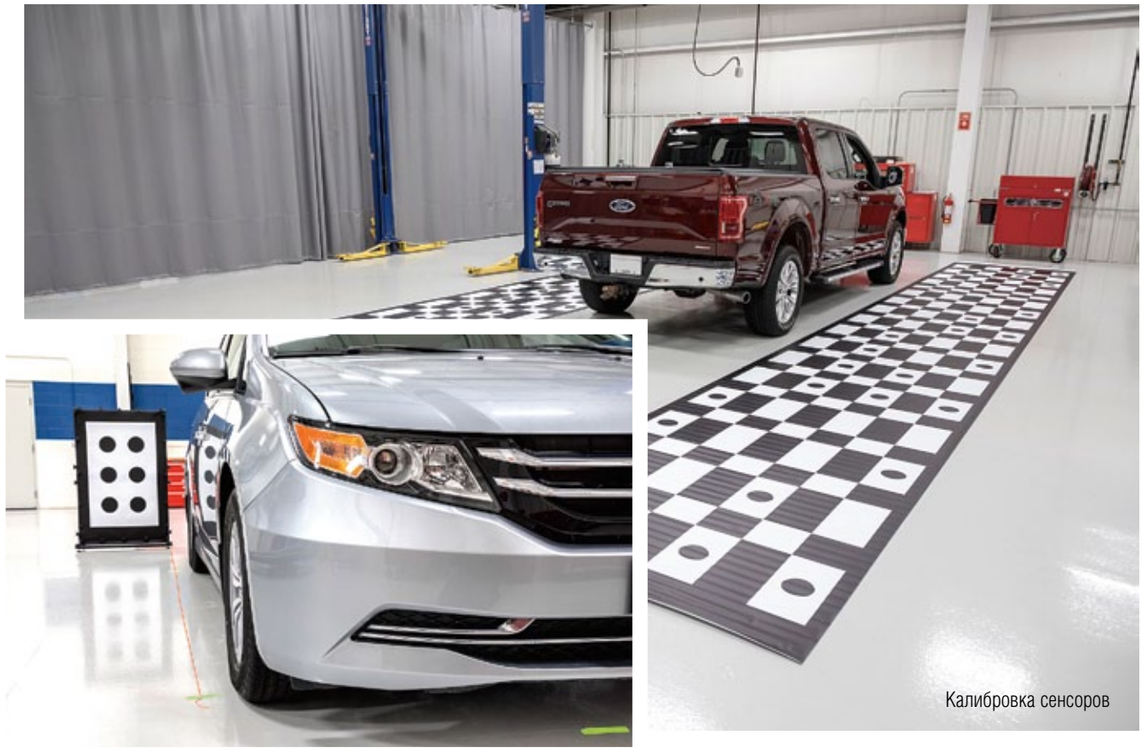
Потребность в специалистах новой формации достигнет серьёзного масштаба через пять, а может быть, десять лет, оценивают в Robert Bosch. Однако достаточно вспомнить, что на подготовку такого специалиста даже четырёхлетней программы обучения уже недостаточно, как желание откладывать пропадает.

ЦИТАТА



Кристен Табар
вице-президент по планированию технической стратегии североамериканского отделения Toyota

«Вам необязательно быть гением математики. Но вам должно нравиться решать проблемы, возиться с новым оборудованием, понимать, как оно работает».



Калибровка сенсоров

Первыми предпринимать практические меры стали не дилеры с долгой историей, а стартапы, выводящие на рынок беспилотные парки

Тот же Bosch открыл учебные лаборатории по автономным автомобилям для студентов-электронщиков из колледжа Schoolcraft. Обучение проводится в две ступени: выпускники школ за два года получают степень ассоциата, затем изучают базовую четырёхлетнюю программу. Данное образование ставит сервисмена на уровень младшего инженера и даже не исключает последующего старта карьеры в девелоперских подразделениях.

«Вам необязательно быть гением математики, — говорит Кристен Табар, вице-президент по планированию технической стратегии североамериканского отделения Toyota. — Но вам должно нравиться решать проблемы, возиться с новым оборудованием, понимать, как оно работает».

Toyota набирает выпускников школ в центр исследований и разработок в Анн-Арборе. Автопроизводитель заключил партнёрство с соседним колледжем Уоштенау, чтобы повлиять на разработку учебных планов последнего.

Колледж Уоштенау входит в группу из 15 аналогичных заведений, присоединившихся к образовательному консорциуму, созданному Американским центром мобильности — некоммерческой организацией, занимающейся НИОКР по теме безопасного перехода на подключенные и автоматизированные автомобили.

«Технологии не уничтожат немедленно все старые профессии, — говорит генеральный директор Центра Джон Мэддокс. — Но они будут иметь реальное влияние».

Есть и хорошие новости. Будущим сервисменам автомобили сами будут предсказывать близящиеся отказы ключевых узлов.

«Ошибкой будет продолжать думать о ремонте как об исправлении уже случившейся поломки, — говорит Ларри Бернс, бывший вице-президент по НИОКР General Motors. — Вы должны принимать решение о замене на основе данных с автомобиля, пока он ещё исправен».

С каждым годом дилеры отмечают смещение продаж из частного сектора в корпоративный. Коммерческий парк эксплуатируется более интенсивно, и уже ясно, что скоро типовой ресурс автомобиля в коммерческой эксплуатации достигнет 500 тыс. км. Важную роль в данной тенденции играет упреждающий ремонт.

«Через три-пять лет мы сможем гораздо лучше понимать, что нужно конкретному автомобилю, — говорит Бернс. — Сервис становится всё более важной областью и при этом всё больше уходит от техобслуживания в его традиционном понимании». ai

РОАД не очень уверенно прогнозирует рост авторынка в 2018 году. АЕБ ничего не прогнозирует, но отмечает, что 2018-й начался хорошо

Дилеры ожидают роста авторынка

Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) прогнозирует рост авторынка, при продолжении господдержки. Согласно прогнозу РОАД, в 2018 г. продажи легковых автомобилей и LCV, вырастут на 6,5% по сравнению с показателями 2016 года, до 1,7 млн ед. РОАД, впрочем, не настаивает на своем прогнозе.

«Если говорить про 2018 год, то очень много нюансов, которые могут повлиять на наш прогноз. Наша консолидированная позиция, что рынок по новым автомобилям вырастет примерно на 6,5% и достигнет уровня в 1,7 млн штук. И вторичный рынок покажет динамику в районе 1–2%. Весь автомобильный рынок составит 7 с небольшим миллионов автомобилей, что в нынешней экономической ситуации очень неплохо. Нас очень сильно волнует насколько сильно будет распространяться программа господдержки», — прокомментировал прогноз президент РОАД Олег Мосеев.

В РОАД предполагают, что результаты первого квартала будут положительными, но если не будет господдержки во втором и третьем кварталах года, то рост прекратится и на рынке снова возобладает негативный тренд.

«Пока рынок находится в состоянии, при котором без стимулирующих мер ему существовать тяжело», — подчеркивает Олег Мосеев. При этом в РОАД говорят о «рыночных» стимулирующих мерах господдержки, так, чтобы потребитель мог выбрать автомобиль по госпрограмме и «проголосовать рублем» за бренд.

Напомним, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) в 2017 году продажи новых легковых автомобилей и LCV в России выросли на 11,9%, до 1,59 млн. При этом АЕБ не прогнозирует развитие авторынка на 2018-й год.

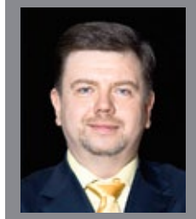
Мосеев также отметил рост авторынка в 2017 году: «Если смотреть на продажи по дилерским центрам, то продажи на один дилерский центр выросли, в том числе за счет новых автомобилей и автомобилей с пробегом».

В январе 2018 года продажи новых легковых и LCV на 31,3% к аналогичному периоду 2016 года и достигли 102464 ед.

«Мощный старт российского автомобильного рынка в 2018 году, частично вызванный низкой базой прошлого года, является наибольшим месячным увеличением от года к году, начиная с 2011 года. Можно ожидать позитивной динамики продаж в короткой перспективе», — оценил ситуацию председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

В свою очередь, согласно прогнозу Автостат, рост продаж новых легковых автомобилей в России может составить от 10% до 15% по итогам 2018 года. При этом росту авторынка продолжат мешать существенное снижение покупательской способности и рост цен на новые автомобили.

цитата



Олег Мосеев
президент РОАД

«Пока рынок находится в состоянии, при котором без стимулирующих мер ему существовать тяжело».

WESTA

АККУМУЛЯТОРЫ, КОТОРЫЕ ЗАВОДЯТ

WESTA RED
- аккумуляторы класса PREMIUM,
- повышенный ток холодной прокрутки - уверенный старт при экстремально низких температурах,
- повышенная надежность, гарантийный срок до 3-х лет, срок службы - 5 лет!

WESTA RED EFB
мощный аккумулятор с жидким электролитом (EFB),

идеальное решение для автомобилей, оборудованных системой «Старт/Стоп»,

устойчива к глубоким разрядам.

КОМПАНИЯ WESTA – ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ

По вопросам оптовых поставок, высылайте заявки на электронную почту **diler@tdwesta.ru**

Контакты:
344103, г. Ростов-на-Дону,
ул. Доватора, 148, офис 417

8 (800) 505-65-74
diler@tdwesta.ru
tdwesta.ru

Склад:
г. Курск, ул. Магистральная, 2 В
г. Москва, ул. Верхние поля, 51

IT-технологии вскоре могут оказать революционное влияние на рынок автосервиса. Они могут сделать авторемонт более унифицированным, клиентоориентированным и прозрачным. Но это утопия.

Мечты про IT-революцию

Текст: Олег Брянский

Одна из основных проблем на рынке автосервисных услуг и в России, и в мире — обман при обслуживании клиента. Например, в США две трети автовладельцев не доверяют автосервисам, при этом 80% имели негативный опыт обслуживания в автосервисе. В Великобритании половина автовладельцев считают, что автосервисы обманывают при подсчете стоимости ремонта. При этом, в Великобритании женщины чаще страдают от обмана, они в среднем платят на 28% больше, чем мужчины, за одни и те же услуги. В России 64% автовладельцев считают, что их обманывают в автосервисах, 44% не уверены в качестве автозапчастей, которые им предлагают в сервисах.

Как видно, развитость авторынка и рынка автосервисных услуг разных стран не влияет на тот факт, что сервисы злоупотребляют доверием или неопытностью клиентов.

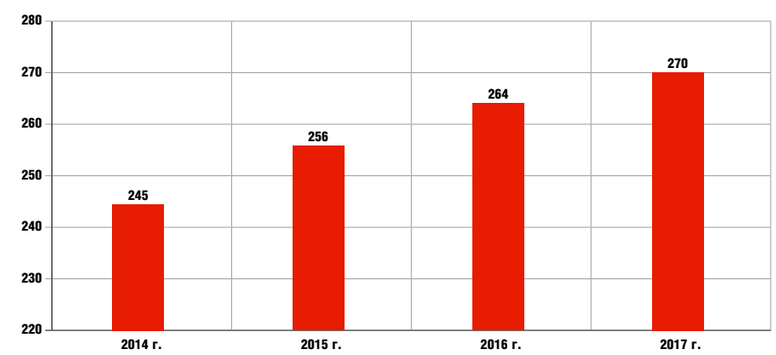
В последнее время появилось много предположений о том, что IT-технологии в своем развитии смогут сделать рынок автосервисных услуг более безопасным для клиентов. В качестве примера приводятся такие проекты, как OpenBay в США и WhoCanFixMyCar в Великобритании. В рамках этих проектов клиенты находят ближайшие в округе автосервисы и выбирают нужный им автосервис на основе рекомендаций и оценок пользователей, затем размещают заказ на ремонт.

Еще одно направление — бесконтактная диагностика автомобилей, которая основана на сборе информации о поломках автомобилей в формате больших данных, BigData. Теоретически возможно создание исчерпывающих информационных баз об автомобилях, возможных поломках, стоимости ремонта и так далее, которые будут выложены в общий доступ.

В идеале, все должно выглядеть так: клиент выбирает автосервис, ориентируясь на отзывы пользователей и какую-то систему рейтингов, IT-сервис подсчитывает стоимость ремонта вашего автомобиля, исходя из оцифрованных каталогов автозапчастей и прайс-листов на основе массива данных в BigData. И это выглядит так, что у автовладельцев появилась возможность получить, наконец, прозрачную и честную систему ремонта автомобиля.

В реальности, сама идея ориентации только на клиентов делает такую схему нереализуемой, так как не учитываются интересы автосервисов.

Динамика российского рынка авторемонта, млрд руб



Представление о том, что IT-технологии изменят автосервис и авторынок в целом, похожи на представления ученых XIX века о всесилии прямолинейного технического прогресса. Скорее всего, действительно реализуются только некоторые идеи, которые будут полезны и для клиентов и для автосервисов.

Например, идея выбора сервиса на основе оценок и отзывов клиентов, как в OpenBay и

WhoCanFixMyCar, принципиально не делает рынок более прозрачным и клиентоориентированным. В интернете масса способов управления потоками клиентов в нужном направлении. Ничто не мешает этим компаниям или любым другим аналогичным площадкам нанять копирайтеров-фрилансеров оставить хорошие отзывы о конкретном сервисе, такие услуги стоят недорого и используются повсеместно именно для продвижения новых услуг и компаний в соцсетях.

Далее, автовладелец может через интернет заказать ремонт, но только если он достаточно опытный и точно знает, что ему нужно. Если нет, то все будет точно также, как и безо всяких IT-технологий — ремонтник может намеренно или оправданно обнаружить, что нужно ремонтировать что-то еще. Соответственно, и стоимость услуги уже не будет соответствовать никаким унифицированным прайс-листам. Поэтому, в частности, немецкая интернет-площадка Caroobi не показывает стоимость ремонта пользователю.

В BigData, действительно, со временем может накопиться исчерпывающий массив информации обо всех автомобилях, но на это уйдет много времени, и еще уйдет много времени на классифицирование информации и систему проверки достоверности сведений, иначе получится что-то вроде большой авторемонтной википедии, наполненной противоречивой информацией, в том числе коммерчески ангажированной. А если за обработку массива данных возьмется какая-то компания или компании, то за доступ к этой информации придется заплатить.

И кроме того, BigData не приведет к унификации ремонтных операций. Для того, чтобы был возможен полностью унифицированный ремонт, нужно чтобы были полностью унифицированные автомобили, а не методы описания проблем. В этом направлении автомобили развиваются, сокращается количество платформ, унифицируются автокомпоненты. Но полной унификации не будет, так как автобренды в этом совсем не заинтересованы. Стандартизированные операции и сейчас есть в каждом автосервисе, их довольно много, но ими авторемонт не исчерпывается.

В будущем значительную долю рынка займут электромобили, которые имеют намного более простое устройство, в отношении них, вероятно, будут работать сервисы основанные на BigData так, как это представляется энтузиастам.

Далее, важный вопрос качества автозапчастей — их никаким способом невозможно проверить через интернет, и в этом случае, в конечном итоге, ремонтник будет решать, какую автозапчасть поставить.

Итак, идея IT-революции на автосервисном рынке ограничивается именно тем, что ремонт выполняет человек, а не интернет-площадка.

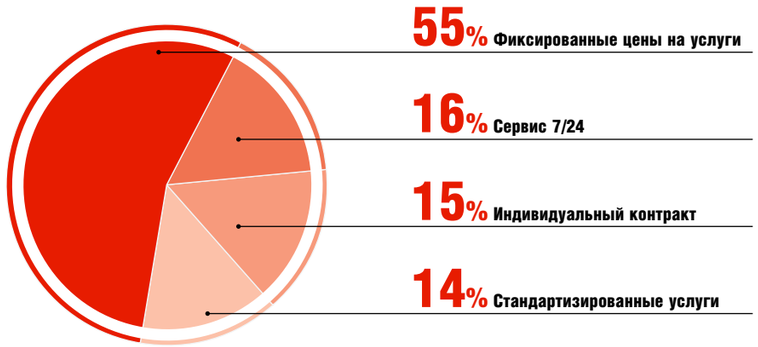
Тем не менее, инвесторы вкладываются в автосервисные интернет-площадки, а автосервисные компании подключаются к интернет-площадкам. Но здесь-то как раз все понятно: автовладельцы, которые нуждаются в ремонте автомобиля, но не имеют возможности искать его привычным путем, это огромный и постоянно растущий — с ростом интернет-аудитории — сегмент, который не может не заинтересовать инвесторов.

В этом сегменте, действительно, возможен бумообразный рост специализированных сервисов, но сами по себе эти сервисы не сделают собственно ремонт автомобилей лучше, запчасти качественнее, бизнес клиентоориентированнее, прозрачнее и честнее. Что действительно может сделать интернет — ускорить путь от автовладельца, пользующегося интернетом, в автосервис, а автосервису увеличить поток клиентов. Но не во всех странах и не быстро, определяющим здесь будет не объем рынка авторемонтных услуг, а развитие интернета, количество и активность интернет-аудитории в стране.

Таким образом, IT-технологии не ведут к глобальным переменам на рынке автосервиса и не меняют правил игры на рынке авторемонта.

Кроме того, десятилетия развития интернета доказали, что любое позитивное начинание в интернете всегда ведет к появлению негативных явлений, новых видов мошенничеств, злоупотреблений и обмана. И развитие IT в авторемонтной отрасли совершенно точно грозит появлением новых «прогрессивных» видов обмана и мошенничеств. ai

Что хотят клиенты от автосервисов, %



Развитость авторынка и рынка автосервисных услуг разных стран не влияет на тот факт, что сервисы злоупотребляют доверием или неопытностью клиентов

НОВИНКА

sibek.ru
СИБЕК
Производство профессионального оборудования для автосервиса

Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.
Телефон: +7 (3812) 97-22-70
Электронная почта: sales@sibek.ru
Сайт: sibek.ru

«Фаворит-Престиж»

Стенд для правки легкосплавных дисков («восьмерок» и спиц)

Стенд для правки дисков «Фаворит-Престиж» предназначен для правки особо сложных повреждений литых и кованых легкосплавных дисков, а также для правки «восьмерки» и спиц дисков от 10 до 26 дюймов включительно (до 26 дюймов, используя мобильный кронштейн).

Стенд имеет дополнительные опции:

1. Два гидроцилиндра с двухрычажным гидрораспределителем с возмож-ностью одновременной работы, один из которых можно применять как гидравлический упор, используя круглую насадку.
2. Насадку для правки «восьмерки».
3. Усиленную поворотную скобу с возможностью установки дополни-тельного механического упора, которая фиксирует диск в нужном положении. Это значительно облегчает установку ремонтируемого диска на планшайбу.
4. Стяжку, исключающую все нежелательные реакции упоров в момент правки дисков.

Наличие в стенде усиленной поворотной скобы особенно удобно при работе с широкими дисками. Данная конструкция прошла тестирование в собственных шиноремонтных мастерских и получила одобрение специалистов.

Знаменитый овал синего цвета с надписью Ford стал общеизвестным товарным знаком только после двух судов

Суд постановил: УАЗ — это УАЗ, а не UAZ

В прошлом году УАЗ обратился в Роспатент за признанием «общеизвестности» в отношении трех символов: графической эмблемы УАЗа — «птичка», кириллического написания «УАЗ» и словесного обозначения на латинице «UAZ».

Аббревиатура УАЗ и птичка были признаны общеизвестными с 1983 года. А в признании UAZ было отказано, так как, по мнению Роспатента, латинизированный символ использовался только фрагментарно.

Почему УАЗ озаботился признанием символов общеизвестными? Общеизвестный товарный знак облегчает защиту бренда, в том числе на неодородные товары бренда, то есть не только на автомбили. И общеизвестный знак действует бессрочно в отличие от товарного знака, который действует 10 лет.

В январе 2018 года Суд по интеллектуальным правам (СИП) отклонил иск Ульяновского автомобильного завода (УАЗ) к Роспатенту о признании общеизвестным обозначения UAZ на латинице и оставил в силе решение Роспатента от 14 августа 2017 года.

Согласно закону, общеизвестным товарный знак может быть принят на основе таких признаков, как дата начала использования товарного знака, объем реализации товаров с таким знаком, среднегодовое количество потребителей товара, положение изготовителя товара под таким знаком.

Нужно также в обоснование общеизвестности предоставить сведения о странах, в которых товарный знак приобрел широкую известность, о произведенных затратах на рекламу товарного знака, о стоимости товарного знака, о результатах опроса потребителей товаров по вопросу общеизвестности товарного знака и другие.

УАЗ не единственный, кто вел тяжбу с Роспатентом по поводу признания общеизвестности товарного знака. В частности, Ford не с первого раза добился такого права. В марте 2014 г. Роспатент рассматривал заявление Ford Motor Company о признании её товарного знака общеизвестным в отношении автомобилей, их элементов и аксессуаров. И Роспатент посчитал аргументы заявителя недостаточными и отказал автопроизводителю. Более того, суд первой инстанции, куда обратился Форд, подтвердил правоту Роспатента.

Тем не менее, Форд продолжил борьбу, и обратился в Суд по интеллектуальным правам. И в конечном итоге, СИП постановил, что нужно пересмотреть дело. В ходе повторного рассмотрения заявления суд согласился с аргументами заявителя и обязал патентное ведомство предоставить товарному знаку № 371410 Ford статус общеизвестного. Речь идет об обозначении в виде овала синего цвета, в центре которого вписано слово «Ford».

Так что, УАЗ, зная наверняка об опыте Форда, вряд ли откажется от попыток утвердить за латинизированным названием статуса общеизвестного и продолжит добиваться общеизвестности товарного знака UAZ. ai

Авторынок: отечественный реванш

Текст: Елена Кочемас

Доля отечественных автомобилей в общем объеме продаж автомобилей по итогам 2017 года превзошла 80%. Это рекордный показатель, результат, ставший возможным благодаря нескольким факторам.

По данным PwC, в 2017 году доля автомобилей российской сборки в общем объеме продаж новых легковых автомобилей выросла на 4%, по сравнению с показателями 2016 года, до 83%. При этом импорт автомобилей сократился в 2017 году к 2016 на 7%, до 255 тыс ед. Продажи российских брендов увеличились на 14%, а иностранных брендов на 19%. Общее количество проданных новых легковых автомобилей достигло 1,47 млн ед.

Зарубежные производители почти все продаваемые в России автомобили производят на российских же предприятиях. В частности, все легковые модели Hyundai выпускаются в России.

Все наиболее продаваемые модели автомобилей других брендов тоже выпускаются в России. В частности, модели Renault Kaptur, Duster, Logan, Sandero. Также все модели Kia выпускаются для России — в России, кроме Picanto. Большинство российских покупателей, естественно, предпочитают автомобили российского производства, так как они меньше стоят, чем импортные.

В то же время, импорт, в денежном отношении, занимает больше 35% рынка, кроме того, в этом году может наблюдаться рост импорта, так как в связи с правилами ВТО постепенно снижаются таможенные пошлины. В 2018 году таможенный сбор составит 17%, а в 2019 году 15%. Впрочем, это вряд ли сделает импортные автомобили настолько дешевле, чтобы массовый покупатель предпочел их российским автомобилям.

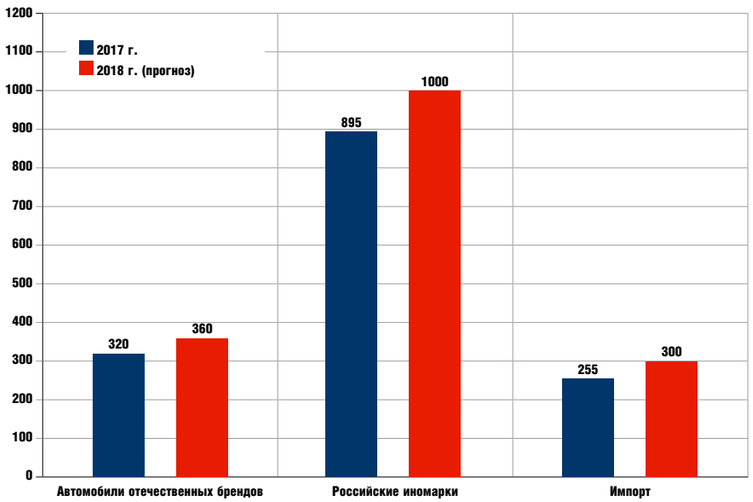
Ценовой фактор остается определяющим при выборе автомобилей российскими потребителями. Поэтому наибольшая доля продаж новых автомобилей — около 40% в количественном отношении — в 2017 году пришлась на легковые автомобили стоимостью от 600 тысяч рублей до 1 млн рублей. А это как раз отечественные автомобили и российские иномарки массового сегмента — модели Lada Granta, KIA Rio, Hyundai Creta, Skoda Octavia и прочие. В денежном отношении этот сегмент занимает около 20% рынка.

Около 30% рынка занимают автомобили стоимостью от 1 млн рублей до 1,7 млн рублей. И около 40% занимают автомобили ценой от 1,7 млн рублей, в количественном отношении этот сегмент тоже занимает существенную долю рынка, порядка 20%.

Рост продаж автомобилей отечественной сборки расценивается как результат локализации промсборки. Но успехи локализации стали возможны не только благодаря усилиям властей, которые обеспечивают иностранным производителям различные льготы и преференции.

Но и потому, что сложились благоприятные условия для того, чтобы покупатели охладели к импортным автомобилям (хотя это тоже опосредованное следствие действий властей). Прежде всего, курс рубля сильно снизился по отношению к основным валютам, что взвинтило цены на импортные автомобили, и потребители развернулись карманом к отечественному производителю, впрочем, в основном всё тех же иностранных брендов.

Российские рынок новых легковых автомобилей, тыс ед.



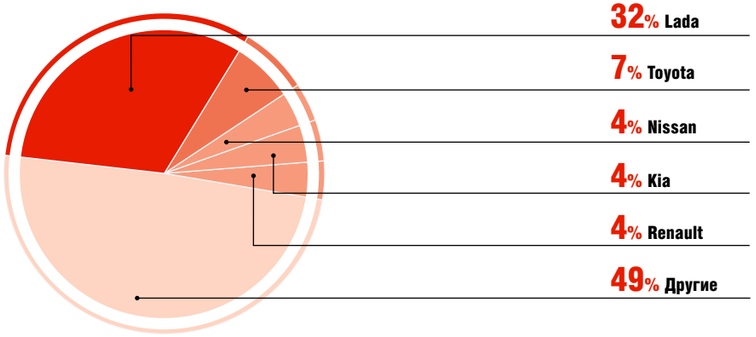
Автопарк

Доминирование автомобилей российской сборки это своего рода «восстановление исторической справедливости», всё же в СССР была создана достаточно мощная автоиндустрия и по дорогам бегали всегда только автомобили отечественной сборки.

В целом, в автопарке страны, те времена еще и не прошли. Так, независимо от возраста автомобилей, самым массовым автомобилем является отечественный ВАЗ-2107, которых насчитывается 1 млн 745 тысяч ед, по данным Автостата. На втором месте тоже модель АвтоВАЗа — ВАЗ-2106, которых в России 1 млн 592 тыс. единиц. И на третьем месте тоже АвтоВАЗ с моделью ВАЗ-4х4, которых в стране 1 млн 56 тыс. экземпляров. ВАЗ-2109, ВАЗ-2110, ВАЗ-2114 и ВАЗ-2105 — занимают следующие места, на восьмом месте Ford Focus, далее Toyota Corolla и на десятом месте снова детище АвтоВАЗа — ВАЗ-21099. Другие аналитические агентства дают другую структуру, но сходятся все в одном — российские ВАЗы в автопарке безусловно лидируют.

В сегменте новых автомобилей в январе 2018 года рост спроса на автомобили традиционных российских брендов продолжался, но, количественно, это в основном все тот же АвтоВАЗ. Всего было реализовано более 20500 автомобилей, в том числе около 19600 автомобилей марки Lada, рост продаж которых к АППГ составил порядка 30%. Из них моделей Lada Vesta было продано около 5850 ед, что на 41% больше, к АППГ. Автомобилей Lada Granta было реализовано 5590 ед, что на 33 % больше, чем годом ранее. В свою очередь, автомобилей УАЗ было продано в январе 2018 года более 950 ед.

Структура автопарка РФ, %



Таким образом парк автомобилей продолжает пополнятся отечественными автомобилями, хотя за предыдущие годы сложилось преобладание автомобилей иностранных брендов в сегменте новых машин: иномарки российской сборки занимают около 60% рынка, а автомобили российских брендов более 20%. Такое соотношение вряд ли изменится существенно.

Будущее — есть

В современных условиях, прогнозировать развитие автомобильного рынка проблематично, — экономика слишком тесно завязана на политику. Но все же, прогнозы положительные есть. В PwC считают, что в 2018 г. продажи новых легковых автомобилей могут увеличиться на 11% и достигнуть 1,64 млн ед.

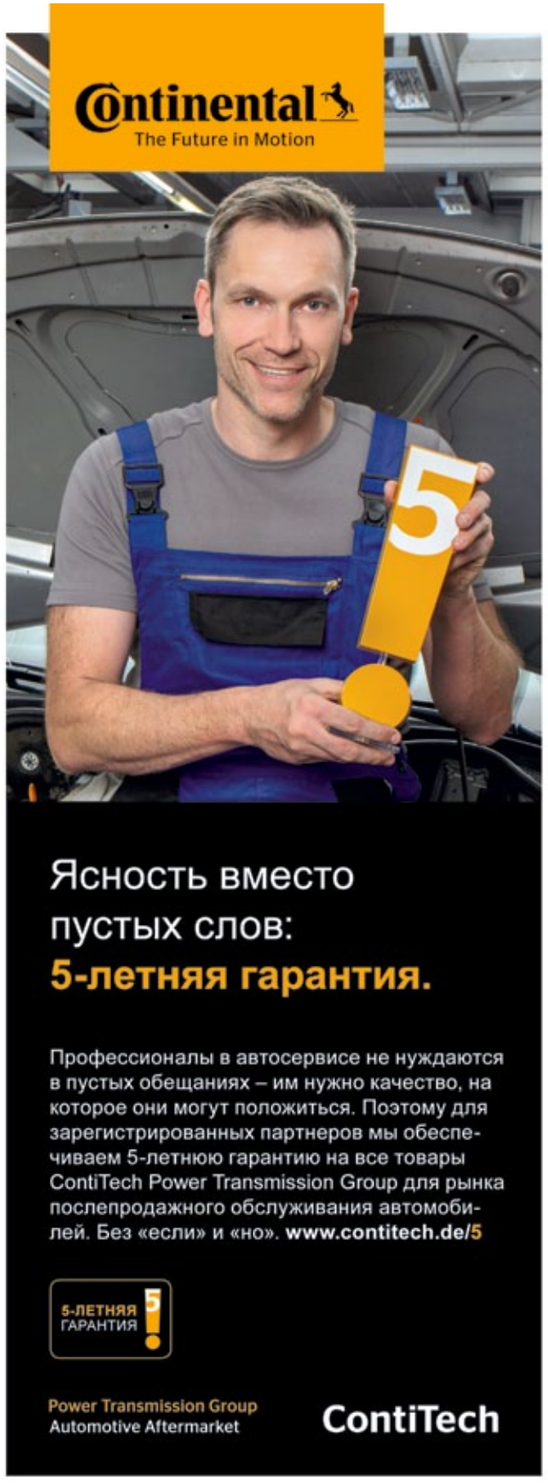
Предположительно, позитивное действие на российский авторынок окажет динамика цен на нефть. В Bloomberg считают, что в 2018 году цена на нефть может увеличиться до 62,5 долларов за баррель. Это положительно повлияет на российскую экономику и, соответственно, приведет к росту продаж автомобилей, то есть сохранятся положительные тнеденции авторынка, характерные для 2017 года.

В дальнейшем, при сохранении положительных тенденций и в отсутствии внешних проблем, продажи автомобилей могут расти на уровне около 8% в период 2018–2022 гг.

По всей видимости, автопроизводители тоже придерживаются положительных прогнозов, так как вернулись к реализации производственных проектов с расчетом на будущее. Например, Bridgestone в прошлом году открыл шинный завод в Ульяновской области, Группа ГАЗ и Volkswagen продлили соглашение по сборке до 2025 года, FAW подписал соглашение с Автотор по сборке автомобилей, Mercedes-Benz начал строительство завода в Московской области, а Great Wall — продолжил. И есть еще ряд автопроизводственных проектов, нацеленных в будущее.

Импорт в будущем тоже может увеличиться. Так как снижение таможенных пошлин продолжится. Импорту будет противопоставлена поддержка российских производителей, которая будет направлена на удержание преимущества автомобилей отечественного производства. К тому же, как бы не выросла нефть, вряд ли рубль хоть когда-нибудь снова существенно подорожает к доллару и евро — а слабый рубль способствует продажам российских товаров.

Хотя годы «автомобильного бума» показывают, что потребитель быстро уходит от российских брендов к иностранным, если складываются благоприятные условия. Но, так или иначе, до совсем низких пошлин на импорт еще далеко и ближайшие несколько лет на рынке будут полностью доминировать автомобили российского производства.



Экспорт

Власти будут продолжать поддержку экспорта

Оптимизм правительства

В 2017 году экспорт легковых автомобилей из России в страны дальнего зарубежья вырос на 40,2%, до 32 800 ед.

Правда, 40% экспорта в страны дальнего зарубежья приходится на автомобили марки Skoda, которые были экспортированы в Чехию — на нее приходится 40% от всех направлений российского автоэкспорта. На втором месте по объему поставок — АвтоВАЗ, экспортировавший чуть более 10 тысяч автомобилей. На третьем — Renault, с объемом поставок в 3,7 тыс ед.

Экспорту мешает много проблем. Скорее всего, связанных с тем, что российский автопром ориентировался на внутренний рынок, который до кризиса казался безграничным. С этим и связано небольшое количество поставок за рубеж.

Экспорту мешают таможенные барьеры, неразвитые логистические связи, нестабильный курс валют, а основная проблема остаётся нерешенной — неконкурентноспособность российских автомобилей на мировом рынке, связанная с низким уровнем локализации. Кроме того, по словам Грюнберга, «к России имеет доступ только 5% стран, это тоже ограничивает экспорт».

Власти же оценивают ситуацию позитивно: «Мы видим хорошую динамику по автомобильной промышленности, у нас увеличивается экспорт не только готовых автомобилей, но и автокомпонентов. Мы будем ставить на этом акцент», — заявил недавно министр промышленности и торговли России Денис Мантуров.

Денис Мантуров, министр промышленности и торговли России
«У нас увеличивается экспорт не только готовых автомобилей, но и автокомпонентов. Мы будем ставить на этом акцент».

Оптимизм правительства основывается на том, что оно приняло стратегическое решение о поддержке экспорта и это подтвердил в августе премьер-министр Дмитрий Медведев на встрече с владельцем и председателем наблюдательного совета группы «Базовый элемент» Олегом Дерипаской.

«У нас рынок большой, но, конечно, не беспредельный. Есть целый ряд стран, у которых существуют устойчивые связи с нашими производителями, в том числе с группой «ГАЗ» и с большой группой «Русские машины», куда можно было бы и нужно поставлять автомобили», — рассказал Медведев.

К уже существующим мерам поддержки экспорта могут быть добавлены финансирование затрат на создание системы послепродажного обслуживания за рубежом — эту идею предложил глава Минпромторга Денис Мантуров в конце августа. Позднее генеральный директор РЭЦ Петр Фрадков на международном форуме «Автоэволюция» пообещал реализовать эту идею уже в текущем году.

Рынок метрологических технологий развивается опережающими темпами. Одним из наиболее перспективных сегментов являются измерительные решения 3D, продажи которых в 2017 году составили $11,28 млрд и будут расти в следующие пять лет по 7,1% в год

Измерить всё

Цифровой контроль в автопроме

Текст: Михаил Милошевич

Брак в современном автопроме, как правило, возникает из-за мелких отклонений от технологии, регистрировать которые до сих пор было затруднительно. С повышением доступности методов цифрового контроля производители автомобилей и компонентов стали стремиться записывать всё большее число параметров. Есть ли предел у этой тенденции? Пока не видно.

Мичиганская компания Plasan Carbon Composites производит капоты, крыши и бортовые панели из углекомпозитов. Традиционная технология предусматривала «выпекание» деталей в автоклаве в течение 90 минут. Недавно компания внедрила новый патентованный метод полимеризации под давлением, сокративший время отверждения компонентов до менее чем 20 минут.

Первые партии, «испечённые» в новых пресс-формах, неприятно поразили технологов уровнем брака: более 10%. Даже кондиционные детали получались хуже, чем раньше. Повышение интенсивности полимеризации требовало совершенно нового уровня контроля над равномерностью и скоростью нагрева пресс-формы во всех зонах.

Специалисты Plasan решили регистрировать и анализировать параметры процесса для каждой изготовленной детали с помощью специальной программы Rockwell Automation. Компания ставила цель сократить долю брака до 4% — при объёмах производства в сотни тысяч деталей это означало миллионы долларов экономии ежегодно.

Сейчас сервер компании принимает данные датчиков с каждой пресс-формы с периодом раз в секунду в режиме 24/7, рассказывает Дэнни Маккиннон, инженер-программист Plasan. Вся производственная база компании подключена к внутренней сети Ethernet. «Нам пришлось модернизировать всю инфраструктуру и каждый станок, чтобы подключить действительно всё, — говорит Маккиннон. — Это дает нам возможность смотреть данные со всех датчиков в реальном времени».

Связав все второстепенные процессы воедино, технологам удалось выявить «мелочи, которые вызывают те самые проблемы качества, — говорит инженер. — Нам помогли данные, которые большинство просто не считают нужным учитывать».

Сейчас уже мало кто делает физические детали, не смоделировав их предварительно в 3D-среде. В Ингольштадте идут дальше, выполняя «сборку», в которой часть деталей существуют физически, а другие только в «цифре»

Мастер-джиги Audi

На родине Audi в Ингольштадте уже свыклись с мыслью, что цифр не бывает много. Задолго до окончания внедрения одной цифровой технологии «властелин колец» уже работает над её заменой. В области контроля качества немцы сейчас исследуют потенциал концепции, названной ими «цифровые контрольные образцы» (digital master jig).

Примером её воплощения являются роботы участка контроля качества сварки и окраски кузовов.

До последнего времени эти роботы «ощупывали» поверхность тактильными сенсорами, объясняет Маркус Хоффманн, глава компании по цифровым образцам и измерительным технологиям. Каждый замер давал данные одной точки.

Сейчас те же роботы «осматривают» поверхность. «Новой для нас стала возможность одним замером охватывать всю поверхность», — говорит специалист. Более того, единый замер может охватывать поверхность, образуемую несколькими деталями, находящимися в прямом контакте.

Сейчас уже мало кто делает физические детали, не смоделировав их предварительно в 3D-среде, для просмотра как они будут сочетаться друг с другом. В Ингольштадте идут дальше, выполняя «сборку», в которой часть деталей существуют физически, а другие только в «цифре».

Этот метод позволил с упреждением выявить и устранить проблему несовпадения контуров топливного бака новой Audi RS 4 Avant и его заслонки. На ранней стадии разработки заслонка, существовавшая в форме документа САПР, была «приложена» к цифровому образу бака, отсканированному с изготовленного опытного образца. Анализ геометрии контуров выявил необходимость исправлений задолго до физической сборки. «Польза совмещения цифровых и физических частей доказана практикой Audi», — говорит специалист.

В работе над интерьером цифровые образцы используются даже более широко. Использование их для оптимизации геометрических параметров, выявления потенциальных источников скрипа и тактильных свойств — уже освоенный этап. Но на текущих моделях A7 и A8 компания пошла дальше и

внедрила «функциональные цифровые образцы интерьеров». С их помощью в виртуальном пространстве доводятся функциональные настройки, анализируется рассеяние и источники утечки света, графические интерфейсы.

Цифровые образцы особенно удобны в тех операциях, где задействованы несколько заводов или поставщики компонентов, позволяя избежать задержек, связанных с пересылкой физических деталей.

Внедрение технологии в огромной сети собственных площадок и поставщиков ещё не закончено, а Audi уже исследует следующее поколение технологии. «Новая задача в том, чтобы имитировать силы и материальные эффекты. Когда мы достигнем этой цели, то сможем сэкономить на дополнительных манипуляциях с реальными автомобилями», — говорит Хоффман.

Робот видит тень

Оптический роботизированный контроль применяют и на заводе Volkswagen в Вжзнии (Польша), где компания производит до 100 тысяч кузовов VW Crafter и MAN TGE в год в 29 вариантах и планирует прибавить ещё 60 вариантов. Обилие модификаций накладывает исключительные требования на гибкость функции контроля качества.

Измерительная лаборатория завода занимает 5400 кв. м. и оборудована шестью роботизированными оптическими измерительными станциями с датчиками Zeiss AIMax: пять обслуживают конвейер, один стоит отдельно. На каждой станции работает тот же тип шестиосевого робота, что используется для сварочных работ.

На каждом кузове производится замер сотен атрибутов: посадочные и крепежные зоны двигателя, подушек безопасности, амортизаторов, сидений, системы выпуска. Удаётся определить не только соответствие геометрических параметров, но и соблюдение функциональных характеристик: симметрии, дистанций, смещений и других.

Роботы автоматически выбирают алгоритм измерения в соответствии с проходящими по конвейеру модификациями автомобиля. Тележки конвейера оборудованы чипами RFID, с которых они считывают информацию для запуска нужной подпрограммы без вмешательства человека.

Датчики AIMax обеспечивают измерение «3 в 1»: триангуляцию, обработку изображения и анализ светотени. Это позволяет измерять сложные геометрические характеристики отверстий, параметров резьбы, точности установки приварных гаек, зазоров.

Поскольку данные с участка контроля поступают без задержки, то сбои немедленно выявляются. Операторы-люди, следящие за данными мониторинга, дают сигнал к переналадке, когда отклонение достигает 75% от недопустимого значения. «Меры по профилактическому обслуживанию возможно принять, не дожидаясь остановки линии из-за дефектов инструмента», — говорит доктор Кай-Удо Модрич, глава по кузовным производствам Carl Zeiss Industrial Metrology.

Например, инженеры могут исследовать фотографии, сделанные камерой AIMax, и определить, что в резьбу попал клей. Это спасает завод от необходимости впоследствии устранять вручную множество однотипных огрехов.

Унификация роботов, применяемых для производства и контроля качества, позволяет готовить и обкатывать программы без остановки конвейера, утверждает Модрич. При таком подходе можно добавлять новые детали буквально по одной. Роботов не нужно перепрограммировать или переналаживать — нужно лишь добавить один файл в соответствующую библиотеку. Это жизненно необходимо, если стоит задача ввести несколько десятков новых модификаций кузова.

На случай, если потребуется перепрограммировать роботов, Carl Zeiss рекомендовал автопроизводителю приобрести шестого, не включённого в конвейер робота. «Программы для новых типов автомобилей готовятся на автономной станции, поскольку они обычно требуют небольшой отладки до того, как будут готовы к использованию на производственных линиях, — объясняет он. — Экономия времени для каждой модели огромна». ai

Крым

Volkswagen напомнил дилерам о запрете на продажу в Крыму грузовиков

Третий год без Volkswagen

В октябре 2017г. два российских дилера немецкого автопроизводителя VW сообщили о том, что получили письмо гендиректора «Фольксваген груп рус» Маркуса Озеговича о запрете продавать в аннексированном Крыму грузовики, коммерческие автомобили на 10 и более пассажиров и автомобили спецназначения.

Запрет введен три года назад. Товары, продажа, поставка, трансфер и экспорт которых на территорию Крыма и Севастополя в рамках санкционного режима европейским фирмам не разрешены, указаны в приложении II регламента ЕС №692/2014 от 23 июня 2014 г. В том числе в документе говорится об автотранспортных средствах, предназначенных для перевозки десяти и более лиц и спецмашинах.

Почему СМИ обратили внимание на запрет только в 2017 г. не вполне ясно. Впрочем, два дилера, на которые ссылаются медиа, сказали, что им письмо поступило впервые. В то же время, согласно данным таможенной статистики России поставок автотранспортной техники из Евросоюза в 2015–2017 гг. не было, в соответствии со списком, указанным в приложении. То есть дилеры, безусловно, знали, что поставлять коммерческие автомобили в Крым нельзя, и не поставляли.

Логичным объяснением внезапного внимания к новости трехлетней давности может быть последствие истории с турбинами Siemens. Скандал разразился в начале июля прошлого года, когда выяснилось, что в Крыму находятся газовые турбины, произведенные Siemens, в то время как поставлять на полуостров газовое оборудование запрещено с 2014 г.

В Siemens заявили, что сами не поставляли турбины в Крым и их российские партнеры обещали не поставлять турбины на полуостров. Компания подала иски против трех российских предприятий и пообещала разорвать лицензионное соглашение по поставкам оборудования для электростанций, в том числе по госзаказам. Последнее судебное заседание состоялось 18 октября 2017 г. На нем одна из российских компаний, «Технопромэкспорт» просила суд признать ничтожными пункты контракта с Siemens, в которых оговариваются особые ограничения.

Маркус Озегович, генеральный директор «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус»
«Нарушение санкционного режима может привести к отказу от ввоза в Россию грузовых автомобилей и автобусов вместимостью более 10 человек».

В конце года Siemens проиграл тяжбу, так как Арбитражный суд Москвы отказал немецкому концерну Siemens в удовлетворении иска против структур «Ростеха». Хотя суд отклонил и встречный иск структур госкорпорации «Ростех». Скорее всего тяжба эта продолжится, и поставщики технологического оборудования будут продолжать за ней следить.

Что касается Volkswagen, то в январе 2018 г. он подтвердил свою приверженность санкционному режиму в отношении России. В ответ на обвинения министра иностранных дел Украины Павла Климкина в том, что ритейлеры Volkswagen продолжают работать в Крыму, Volkswagen официально заявил, что соблюдает в Крыму режим санкций и все марки, входящие в концерн Volkswagen, также соблюдают санкции. ai

Президент «АвтоВАЗа» назначен операционным директором региона Евразия и старшим вице-президентом Renault

Николя Мор получил всю Евразию

Николя Мор один из самых известных топ-менеджеров мировой автомобильной отрасли. Он был назначен президентом автомобильной компании АвтоВАЗ, флагмана российского легкового автопрома, 15 марта 2016 года.

На посту президента АвтоВАЗа Николя Мор унаследовал корпорацию в весьма сложном положении. В 2015 году продажи автомобилей Lada в России сократились на 30,5% по сравнению с 2014 годом, до 269 тыс. 96 ед. В то же время произошел ряд важных событий, в частности, стартовали продажи автомобиля Lada Largus Cross, началось серийное производство Lada Vesta на сборочной площадке в Ижевске. Предприятие перешло в руки Николя Мора с низкими темпами продаж, перспективными моделями и проблемами в отношениях с поставщиками автокомпонентов.

В 2016 году официальные дилеры завода продали в России на 1% меньше, чем в 2015 году, — 266 296 автомобилей. Но стратегическая цель — удержание 20%-й доли авторынка — была достигнута, по словам Николя Мора. Кроме того, финансовая ситуация на АвтоВАЗе оздоровилась: снизизились затраты за счет дополнительной локализации и мероприятий в соответствии со стратегией «монозукури», оптимизировано использование производственных площадей в Тольятти, началось активное применение системы производства Альянса (APW — Alliance Production Way), снижены общие, административные и консалтинговые расходы, как и административные траты.

цитата

Штефан Мюллер,
исполнительный вице-президент и директор по производительности Groupe Renault

«Я полностью доверяю Николя Мору, чей опыт позволит продолжить увеличивать вклад региона Евразия в общий успех».

В 2017 году АвтоВАЗ увеличил продажи автомобилей на 17% по отношению к показателям 2016 года, до 311,6 тыс. ед., и удержал 20% российского авторынка. За девять месяцев 2017 года АвтоВАЗ впервые за пять лет достиг операционной прибыли, 1,9 млрд руб. по МСФО. Однако, комментируя итоги 2017 года, Николя Мор заявил: «Чистой прибыли нет. На чистую прибыль влияют проценты, которые платятся по кредитам. И проценты, которые платит АвтоВАЗ по своим займам, до сих пор достаточно сильно влияют на финансы».

В декабре 2017 года стало известно, что Глава АвтоВАЗа Николя Мор с 1 января 2018 года вступит в должность операционного директора Renault евразийского региона и старшего вице-президента компании, сохранив при этом пост президента АвтоВАЗа.

Исполнительный вице-президент и директор по производительности Groupe Renault Штефан Мюллер прокомментировал назначения Николя Мора на пост операционного директора Renault: «Я полностью доверяю Николя Мору, чей опыт позволит продолжить увеличивать вклад региона Евразия в общий успех».

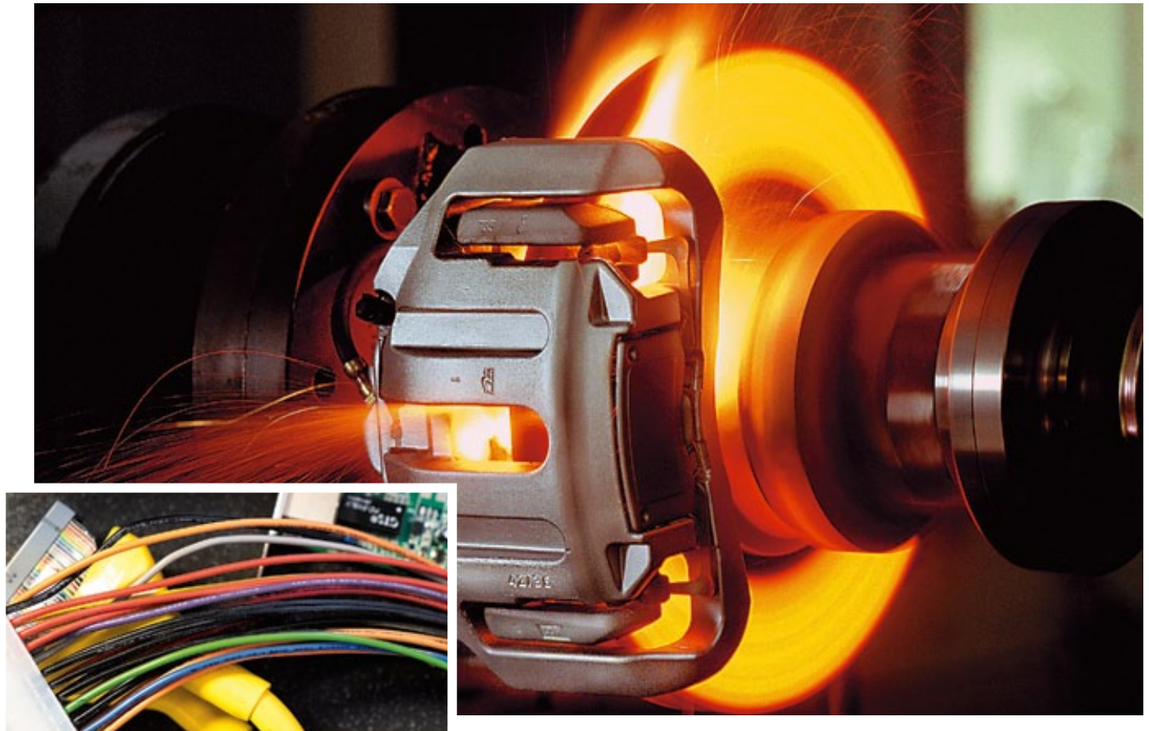
Следует заметить, что в феврале 2018 года Мор выступал на пресс-конференции в прежнем статусе, главы АвтоВАЗа. Ему был задан вопрос о преемнике, в связи с уходом с предприятия. Николя Мор ушел от комментариев.

MIMS automechanika MOSCOW
22-я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля
27 – 30 августа 2018
ЦВК «Экспоцентр»
Забронируйте стенд на www.mims.ru
Организатор ITEMF EXPO

Группа роста
мирового рынка компонентов

Устройство автомобилей меняется. По мере технического прогресса та или иная система может стать проще и дешевле, но может и подвергнуться усложнению. Появляются всё новые устройства. Мы отобрали продукты, мировое производство и продажи которых в среднесрочной перспективе будут расти быстрее всего рынка автокомпонентов.

Мы исключили из списка крупные узлы в сборе, такие, как трансмиссии или двигатели, комплексные решения — машинные интерфейсы, мультимедийные системы, — а также автомобильные материалы.



Устройства подключения а/м

$5,48 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

17,51% средний годовой рост

Ключевые производители: Continental, Robert Bosch, Qualcomm, Delphi Automotive, NXP Semiconductors

Ещё в 2017 году Toyota Prius была единственным гибридным автомобилем с встроенной функцией обмена данными между автомобилями. Однако инвестиции в системы управления трафиком в режиме реального времени достигли такого масштаба, что аналитики сейчас предсказывают устройствам подключения автомобилей к Сети троекратный рост в следующие 5 лет. Большинство электронных помощников водителя — опции предупреждения о светофорах, идентификации препятствий, предотвращения переворота, передних и задних столкновений, помощи при смене полосы — лучше работают при наличии связи с автомобилями и стационарной инфраструктурой.

Оси и валы

$4,02 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

8,22% средний годовой рост

Ключевые производители: ZF, GKN, Showa Corporation

Рост данной продуктовой группы поддерживается продолжающейся гонкой за улучшение динамических характеристик, комфортабельности, экономичности и надежности автомобилей. Причём в массовом сегменте прогресс даже быстрее, чем в нише люкс-каров. Спросом здесь правит первичный рынок, а прогресс основан на использовании всё более продвинутых материалов, в основном стальных сплавов и углепластика. Основную часть продаж группы составляют, и будут составлять в ближайшем будущем, цельные ведущие валы, как более лёгкие и доступные. Наиболее динамично растущей субгруппой являются ведущие оси под влиянием растущего спроса на полноприводные автомобили.

Каталитические нейтрализаторы

$3,75 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

8,05% средний годовой рост

Ключевые производители: Faurecia, Tenneco, Eberspacher Group, Benteler International, Magneti Marelli

Китай и Индия, страны с наиболее быстрорастущими автомобильными рынками, планируют подтянуть местные экологические стандарты до уровня «Евро-6» в 2020 г. Именно на эти страны будет приходиться основной рост продаж каталитических нейтрализаторов. Более популярны недорогие палладиевые варианты, а самый быстрый рост свойственен селективным моделям. Рынок нейтрализаторов характеризуется сосуществованием небольшого количества глобальных игроков и ряда региональных производителей: в пример можно привести датскую Amminex Emissions Technology, американскую SDC Materials и дочерние компании Toyota на японском рынке.

Вторичная электропроводка

$3,50 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

20,96% средний годовой рост

Ключевые производители: Sumitomo Electric Industries, Lear Corporation, Delphi Automotive, Yazaki Corporation, Furukawa Electric

Ожидание роста производства автомобилей с электроприводом определяет оптимистичные ожидания относительно увеличения сложности его внутренней сети. Основные продажи производителям обеспечивает салонная проводка, однако в связи с ростом популярности систем старт-стоп наилучшая динамика будет в субгруппе проводки моторного отсека. Электрика в автомобиле быстро развивается из-за требований расширения поддержки новых устройств (салонное мультимедиа, навигация, ADAS). Другой драйвер прогресса — рост спроса на тяжелую технику в тропическом климатическом исполнении, требующем более эффективной термозащиты проводов.

Автомобильные помпы

$2,99 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

5,87% средний годовой рост

Ключевые производители: Aisin Seiki Co. LTD, Denso Corporation, Johnson Electric, Robert Bosch GmbH, Magna International

Топливные насосы — самая динамичная субгруппа среди насосов и помп, она ежегодно расширяется на 7,8% ($1,83 млрд роста в 2019 г.). В целом же группа помп увеличивается медленнее других отобранных нами продуктов, она пропорциональна численности автомобилей в мире. Отметим пару особенностей, свойственных ей. Состав ключевых игроков вторичного сегмента заметно отличается от первичного: SHW, Delphi Automotive, TRW Automotive и KSPG AG. На первичном рынке тоже нет однородности. Главные производители электрических насосов — Aisin Seiki, Delphi Automotive и Mikuni Corporation, а топливных — Continental, Delphi и Denso. Лишь Robert Bosch — сильный поставщик в обеих группах.

Фрикционные элементы тормозов

$2,55 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

7,68% средний годовой рост

Ключевые производители: Robert Bosch, Aisin Seiki, Delphi Automotive, Federal-Mogul, Brembo

Сразу несколько факторов определяют опережающий рост этой продуктовой группы. Парк постгарантийных автомобилей растёт быстрее, чем продажи новых, особенно в странах Азии, где загруженность и плохое качество дорог сказываются на повышенном износе трущихся поверхностей тормоза. Лидер роста — сегмент двухколёсной техники. Ужесточение требований к эффективности тормозов и экологичности стимулируют инновации в области разработки безметаллических и безасбестовых материалов. Именно инновации, впрочем, могут остановить рост продаж в группе в будущем, поскольку часть усилий инженеров нацелена на увеличение ресурса трущихся частей.

Литые детали из лёгких сплавов

$2,03 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

8,87% средний годовой рост

Ключевые производители: Nemak, Ryobi Limited, Rheinmetall Automotive, GF Automotive, Ahresty Corporation, Dynacast, Endurance, Mino Industrial

Легкосплавные диски являются важной, но не крупнейшей областью применения литых компонентов. Основу группы образуют детали силового каркаса легковых автомобилей: поперечные балки, встроенные элементы дверей, каркас сидений. Производят их, как правило, крупные компании из числа поставщиков 2 уровня, а покупают поставщики 1 уровня, такие, как Faurecia, Meridian Lightweight и GF Automotive. Быстрый рост сегмента связан с трендом на уменьшение массы автомобилей. Азиатско-Тихоокеанский регион лидирует и по текущей потребности, и по скорости роста. Наряду с алюминиевыми сплавами в сегменте премиум-автомобилей всё активнее используются магниевые сплавы.

Жидкость для дизелей

$1,85 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

13,06% средний годовой рост

Ключевые производители: Yara International, CF International Holdings, China Petrochemical Corporation (Sinopec), Total, Royal Dutch Shell

В отличие от всех предыдущих, динамика производства жидкостей для дизелей больше связана с трендами на рынке коммерческих автомобилей, нежели легковых. Рост группы питается ужесточением требований на выхлопы и неизбежным внедрением селективных технологий каталитической нейтрализации газов. В парке постгарантийных автомобилей увеличивается доля автомобилей, оснащённых многосекционными нейтрализаторами с мочевиной. Однако рост может остановиться, если дизели попадут под запрет. Такие меры пока рассматриваются только в ряде стран Европы, но не последуют ли Китай и другие развивающиеся страны этому примеру?

Электрические усилители руля

$1,79 млрд ожидаемый рост в 2019 г.

6,27% средний годовой рост

Ключевые производители: Robert Bosch, Delphi, Mitsubishi Electric, JTEKT, Nexteer, ZF TRW, ThyssenKrupp, NSK, Showa, Hyundai Mobis, GKN, Federal-Mogul

В 2007 году калужское предприятие «Автоэлектроника» стало новатором даже по мировым меркам, разработав электроусилитель руля для Lada Priora. Общеотраслевым стандартом считался гидроусилитель и требовалась смелость, чтобы инвестировать в альтернативное решение. Калужские инженеры оказались пророками. Электроприводы — не только усилителей руля, но и тормозов и дверных приводов — меньше весят и экономят топливо, поэтому быстро вытесняют гидравлические. К 2025 г. мировые продажи ЭУР превысят $42 млрд. Наиболее популярны варианты, встроенные в рулевую колонку, совмещенные с зоной складывания колонки при фронтальном ударе.

Немецкие города
запретят дизельные автомобили

Решение о том, что городские власти смогут запретить въезд в города дизельным автомобилям стандарта ниже Евро-4, принял Федеральный административный суд в Лейпциге.

Решение о том, что городские власти смогут запретить въезд в города дизельным автомобилям стандарта ниже Евро-4, принял Федеральный административный суд в Лейпциге

Разбирательство по поводу запрета дизельных машин инициировала экологическая организация Deutsche Umwelthilfe (DUH). Активисты организации подали иски в суды нескольких немецких городов, с требованием к властям о запрете передвижения дизельных автомобилей. Экологи задались целью добиться снижения содержания окисей азота в воздухе, которое во многих городах ФРГ превышает нормы, установленные в ЕС.

В Германии экологи — внушительная сила, и пользуются поддержкой властей. В частности, их поддержал глава Объединения немецких городов Хельмут Деди, который заявил: «В городах три четверти выхлопов угарного газа приходится на дизельные автомобили... введения запрета на въезд в города дизельным машинам не избежать».

Первым требование активистов удовлетворил в июле 2017 года административный суд Штутгарта, разрешив властям города запрещать проезд старых дизельных автомобилей, с формулировкой «если это необходимо для достижения приемлемых показателей качества воздуха».

Однако, суд Дюссельдорфа в январе 2018 года отклонил подобный иск, так как суд счел, что на это дело не распространяются нормы общеевропейского права. Поэтому дело и дошло до Федерального административного суда, который должен был вынести окончательный вердикт.

Тем временем, 22 февраля ожидалось решение Федерального административного суда, однако судьям пришлось перенести его оглашение на 27 февраля. И решение было принято в пользу активистов, суд постановил, что городские власти смогут запретить въезд в города дизельным автомобилям стандарта ниже Евро-4.

цитата

Хельмут Деди
глава Объединения немецких городов

« В городах три четверти выхлопов угарного газа приходится на дизельные автомобили».

Это, разумеется, не значит, что такие ограничения будут введены, так как это не обязательное требование и к тому же не всеобъемлющее, оно о том, что законы Германии не препятствуют запрету, если таковой сочтет нужным городское самоуправление.

Суд акцентировал внимание, что запреты должны быть адекватными и касаться только машин с действительно сильно повышенным содержанием NOx в выхлопных газах, а под эту характеристику попадают автомобили, выполняющие только нормы Евро-4. Автомобили стандарта Евро-5 можно будет запрещать не раньше 1 сентября 2019 года.

Кроме того, автомобили скорой помощи, пожарной службы, грузовые машины доставки товаров в продовольственные магазины и очень многие другие — запретить будет нельзя.

И, наконец, чтобы запретить эксплуатацию автомобилей с дизельными двигателями, решением суда предписывается включить запреты в природоохранные планы, при этом, их нужно детально обосновать и указать методы контроля.

Таким образом, последствий инициативы экологов, поддержанных Федеральным административным судом, ждать придется еще долго и они не будут сильно заметны. ai

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Рынок охлаждающих жидкостей и ГСМ

событие 24

Как «смазать» автопром

технологии 30

Готовы ли мы к ремонту беспилотных автомобилей?

автосервис 36

Мечты про IT-революцию

индустрия 48

Цифровой контроль в автопроме

автокомпоненты 54

Группа роста мирового рынка компонентов

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

TAUBERG®
tauberg-oil.com
Protection
&
Regeneration
TAUBERG
5W-40
SYNTHETIC MOTOR OIL
4L
SAE 5W-40,
API SM/CF
From the Netherlands.